

**Саратовский государственный университет  
им. Н.Г.Чернышевского**

Экономический факультет

Кафедра экономической теории и национальной экономики

# **Трансформационные процессы в экономике России**

*Сборник научных статей  
Выпуск 4*

Саратов 2012

УДК 338 (470+571) (082)  
ББК 65.9 (2 Рос) я 43  
Т 65

Рецензенты:  
д.э.н., профессор В.Л. Сиднина  
к.э.н., доцент И.Н. Леденёва

Печатается по решению научно-методического совета  
экономического факультета Саратовского государственного  
университета им. Н.Г. Чернышевского (протокол № 3 от 13.02.2012)

**Трансформационные процессы в экономике России.** Сб. науч. статей.  
Вып.4 / Под ред. доцента О.Ю. Челноковой. – Саратов: Издательство  
«Саратовский источник», 2012. – 111 с.

ISBN 978-5-91879-170-7

В сборнике рассматриваются вопросы эволюции экономических систем (от трансформации к модернизации) и закономерности выхода российской экономики на экономическую интеграцию, вопросы обеспечения энергетической безопасности современной России и хозяйственные отношения в системе Интернет-экономики, вопросы коммерциализации технологий, инновационной диффузии в национальной экономике и роль общественных благ в экономической системе общества.

Особое внимание уделено рассмотрению региональных проблем: влиянию регионов на формирование экономики страны в будущем, федерализму как конституционной основе хозяйственной самостоятельности регионов.

Анализируются кризисные последствия «дефицитной» и «профицитной» бюджетной политики российского правительства в 1992-2009 годах, а также парадоксы влияния государства на инвестиции в российской экономике.

Широко представлен исторический опыт структурных преобразований отечественной экономики, сравниваются международные стратегии современного инновационного развития экономики, характеризуются формы и методы получения конкурентных преимуществ ТНК в современных условиях.

Редакционная коллегия:

Доктор экономических наук, профессор Т.И. Трубицына  
Кандидат экономических наук, доцент О.Ю. Челнокова

УДК 338 (470+571) (082)  
ББК 65.9 (2 Рос) я 43

ISBN 978-5-91879-170-7

Саратовский государственный  
университет им. Н.Г. Чернышевского, 2012

## **ВЛИЯНИЕ РЕГИОНОВ НА ФОРМИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ В БУДУЩЕМ**

В современных условиях каждый регион стремится к самоутверждению, к выбору экономической структуры, способной обеспечить его надежное положение в рыночном пространстве страны. Любое межрегиональное взаимодействие оценивается с точки зрения экономической выгоды, реализации социальных задач развития региона. В этой ситуации базовыми являются конкурентные позиции региона. Приток капитала определяется конкурентными возможностями региона. Предпринимательский капитал в виде инвестиций устремляется в те регионы, где можно размещать конкурентоспособные производства, доходный бизнес.

Так, применительно к Саратовской области это положение выглядит следующим образом. Область занимает выгодное географическое положение: здесь проходят транспортные пути север-юг и восток-запад. Есть возможности использования всех видов транспорта (кроме морского); возможности приграничной торговли и приграничного развития. Конечно, в условиях единого таможенного пространства меняется эта ситуация и приграничные возможности Саратовской области трансформируются. Но непосредственное участие в приграничных процессах таможенных связей дают области новые возможности обеспечения собственного развития. В Саратовской области более благоприятные природно-климатические условия, чем в соседних Самарской, Оренбургской и Волгоградской областях. На территории области более теплый и менее засушливый климат, хотя сами природно-климатические условия области далеки от особо благоприятных. Поэтому отрасли, развитие которых зависит от благоприятных природно-климатических условий, в Саратовской области развиваются как рискованные. Причем риски эти довольно-таки высоки.

Но имеющиеся преимущества используются в Саратовской области недостаточно: автодороги не соответствуют нормам эксплуатации, Волга как транспортная артерия сейчас почти не используется Саратовской областью, трубопроводный транспорт нуждается в обновлении и развитии, услуги воздушного транспорта дороги и нерентабельны для экономики региона.

Разведанных природно-сырьевых ресурсов в Саратовской области немало, но их использование нерационально. Земля как природный ресурс является одним из конкурентных преимуществ области. Однако ее использование осуществляется не всегда в интересах регионального развития. Не только пашня, но и городские земли используются нерационально, не учитывается при этом эффективность размещения производств, жилья, инфраструктурных объектов.

При характеристике регионального положения Саратовской области необходимо учитывать и те недостатки, каковые наличествуют в этой системе. В Саратовской области неустойчивы межрегиональные хозяйственные связи.

Многие крупные налогоплательщики уходят из региона. В настоящее время происходит захват иногородними фирмами экономического пространства Саратовской области. Возможности участия местных предпринимателей в межрегиональной конкуренции резко сокращаются. Необходима поддержка региональных предпринимателей местной властью как внутри региона, так и при их экспансии в другие регионы. Слаб протекционизм развития бизнеса региональных производителей области. В торговле товарами народного потребления удельный вес товаров, произведенных в Саратовской области, мал. Товары же других регионов преобладают в этом секторе экономики. Значит, межхозяйственные связи для нашей области имеют отрицательное значение. Поэтому необходим протекционизм областной власти для тех производителей, кто имеет хорошие конкурентные позиции, помощь таким производителям для выхода на межрегиональные рынки. Пока протекционизм власти в области был направлен на реализацию интересов чиновников (их бизнеса, бизнеса близких таким чиновникам групп, родственников и проч.).

В настоящее время преимуществом Саратовской области является одновременное использование конкурентных стратегий: коммутантной как ориентация региона на потребности местного рынка и эксплерентной как выход на межрегиональный рынок с инновационными продуктами, инновационными технологиями. Сочетание этих стратегий представляет собой сложный процесс, поскольку для внутрирегионального рынка нередко вполне достаточно производство уже освоенной продукции для удовлетворения устоявшихся потребностей потребителей товара и услуг. А для межрегионального рынка необходимо завоевание новых позиций, вытеснение с этого рынка уже имеющихся там поставщиков товаров из других регионов. В принципе сочетание этих двух стратегий характерно для конкурентных отношений всех регионов страны. Поэтому нередко каждый регион стремится применять нетрадиционные технологии. Так, для развития региона необходимо постоянно отслеживать хозяйственные риски региона, научиться ими управлять. Нормальный ход регионального развития требует достаточно полной и разнообразной «рисковой стратификации» экономики, когда сохраняется возможность преобразований в регионе и одновременного управления риском. Для управления риском при поддержке производителя в регионе необходимо преодолеть расхожее представление о риске как об опасности, страхе, угрозе, что будто бы при наступлении риска неизбежны негативные последствия, в том числе и материальные потери. Его нужно воспринимать как выбор альтернативного варианта из множества подготовленных. Оценка риска должна стать в регионе неотъемлемой частью подготовки таких альтернативных вариантов и выбора приемлемого среди них. Экономика риска должна стать составной частью действий региональных властей. Сейчас многие экономические расчеты основаны на предположении, что будущее может быть предсказано с определенной (достаточно высокой) степенью точности. Но без умения использовать экономику рисков, нельзя добиться точности расчетов и прогнозов. При управлении риском наиболее сложная проблема – это выбор предпочтительного решения, не оптимального, а именно предпочтительного.

Это можно осуществлять только как одновременный учет политических и экономических факторов развития региона и воздействия Федерации на регион. Предлагаем использовать теорию увеличения ожидаемой полезности использования риска. Идея теории ожидаемой полезности риска мы соотносим с открытым в XVIII веке Д.Бернулли «Санкт-Петербургским парадоксом». Увеличение ожидаемой полезности риска – это невозможность давать однозначные рецепты принятия управленческих решений в условиях риска, поскольку даже при одноименных рисках меняется ситуация, что исключает аналоговость принимаемых решений поддержки различных производителей в регионе, или их поддержки в различных экономических, социальных, политических, экологических условиях. Должен учитываться «коридор» условий принятия управленческих решений руководством региона решений при определенном виде риска.

Важнейшим критерием развитости региона является его конкурентоспособность, показателем которой можно считать преобладание объема производства региона над объемом потребления в нем, то есть создание базы для вывоза продукции на межрегиональные рынки. При этом инвестиции в региональную экономику являются производными от конкурентоспособности области. Сейчас велика экспансия других регионов в хозяйство Саратовской области. Это – обычная конкурентная борьба. Но протекционистские экономические действия региональная власть все-таки должна осуществлять, ставя на службу региональной экономики экспансию других регионов в область.

Косвенным критерием конкурентоспособности региона являются иностранные инвестиции в экономику области. Нужен Центр экспертизы рисков на региональном уровне. Например, в 2004 году резко усилился риск сокращения иностранных инвестиций в область. По сравнению с 2003 годом такие инвестиции в экономику Саратовской области сократились в 4,8 раза (за 1 год). Одной из причин такого явления стала коррупция и взяточничество чиновников, связанных с разрешением и обеспечением функционирования иностранного капитала в Саратовской области. За последующие годы приток иностранных инвестиций не был стабилен, но уже в 2009 году довольно твердо укрепилась такая тенденция как приток реального иностранного капитала, в реальную экономику региона, а не поступление только финансового капитала.

Таблица 1.

### **Вложения иностранного капитала (млн. долл.)<sup>1</sup>**

		2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
	Россия	29699	40509	53651	55109	120941	103769	81927

<sup>1</sup> Таблица составлена автором по данным: Где в России жить хорошо// Российская газета. 2004. № 46; 2005. № 64; 2006. № 60; 2007. № 51; 2008. № 55; 2009. № 43; 2010. № 51.

Приволжский округ	Татарстан	176	596	432	484	1679	2593	2240
	Самарская область	414	1097	993	1792	2367	2654	1054
	Саратовская область	14,9	3,1	3,6	28	92	110	197
	Пензенская область	0,3	2,1	3,9	24	45	54	34

Данные таблицы показывают, что в республике Татарстан существует почти идеальный позитивный процесс наращивания иностранных инвестиций, свидетельствующий о стабильном положительном инвестиционном климате в этом регионе и осуществляется в том же направлении вектора этих вложений, как и по стране в целом. Это позволяет республике активно участвовать не только во внутрирегиональной, но и в межрегиональной конкуренции. За 2003-2008 годы в России вложения иностранного капитала выросли в 3,5 раза. В Татарстане рост составил 14,7 раза, в Самарской области - 6,4 раза, в Саратовской области – 7,4 раза, в Пензенской области – 180 раз. Эти данные позволяют говорить о том, что эти регионы активно воздействуют на общее развитие экономики страны. Однако экономический кризис в 2008-2009 годах почти во всех регионах изменил ситуацию. Так, за год в России и во всех рассмотренных регионах (кроме Саратовской области) значительно сократились вложения иностранного капитала. За последние годы в Пензенской области резко возросла активность инвесторов, причем не только иностранных, но и отечественных. Это означает, что влияние регионов на развитие экономики страны неравномерно, непостоянно. Его вектор непрерывно меняется и зависит не только от работы регионов, но и от интересов самих иностранных инвесторов. Однако снижение коррупции в регионе может активизировать влияние этого региона на общее экономическое положение страны.

Воздействие региона на развитие экономики страны зависит от состояния всех видов инфраструктуры на территории региона. В Саратовской области развиты они очень неравномерно. Производственная инфраструктура почти не обновляется, но функционирует зачастую за счет того, что осталось от прежней экономики. В социальной инфраструктуре множество перекосов, в том числе и квази-рыночного типа, когда институты этой инфраструктуры не помогают решению проблем в социальной сфере, а ориентированы только на получение некоторыми организациями финансирования. Рыночная инфраструктура формируется сравнительно успешно. Но в ее составе требуется развитие информационной инфраструктуры как неременного сопровождения рынков региона. В настоящее время информационная инфраструктура находится в центре внимания правительства страны, но регионы далеко не все обращают

должное внимание на ее развитие. Например, в Саратовской области по состоянию на конец 2011 года информационная инфраструктура развита слабо. Электронное правительство только начало формироваться, в то время как в Татарстане такое правительство уже работает, но и там требуется его дальнейшее развитие.

Существенно регионы влияют на развитие экономики страны наличием в них стабильной и предсказуемой политической ситуации, отсутствием прожектов и социально-экономических фантазий. Пока же существует негативный образ многих регионов, чему в немалой степени способствует гипертрофия регионального самомнения, призрачность конкурентоспособности региона (воспроизводится бюрократия, коррупция, а не реальное конкурентоспособное производство). На наш взгляд, о состоянии политической ситуации в регионе нельзя напрямую судить по результатам выборов, например, прошедших в Государственную Думу в 2011 году. Хотя и по этим итогам определенные выводы о роли региона в обеспечении развития экономики страны можно делать.

Гражданское общество в идеале характеризуется высоким уровнем развития демократических прав, активностью использования этих прав гражданами. Параллельно в таком обществе граждане выполняют обязанность друг перед другом, перед обществом в целом. Иначе говоря, существует единая система параллельных процессов демократии прав и непременно выполнения обязанностей гражданами без особого давления со стороны принудительных органов управления обществом. Направлениями воздействия регионов на экономику страны через развитие гражданского общества, на наш взгляд, являются:

- 1) минимизация объема теневой экономики, криминализации экономических отношений и коррупции. При всей банальности этого утверждения именно данные процессы могут рассматриваться как базовая основа развития гражданского общества в России. Без этого условия любые политические, социальные, культурные и иные действия не приведут к созданию гражданского общества в стране, хотя могут помочь снижению уровня коррупции, криминализации в стране;
- 2) распространение саморегулирования экономических действий регионов, самоуправления при осуществлении коммунальных процессов, повышения ответственности каждого гражданина за пользование объектами своей собственности без ожидания поддержки со стороны государства (собственник приобретает не только права пользования объектом собственности, но и ответственность при пользовании этим объектом перед другими аналогичными собственниками, перед муниципалитетом, государством);
- 3) равнозначность, равноправие экономических интересов муниципалитетов и федеральных, региональных экономических интересов, противоречия, сложившиеся в ходе создания гражданского общества в России;
- 4) развитие форм добровольной экономической активности, а не навязывание системы насаждаемых сверху самоуправляемых, автономно управляемых организаций, превращения в такие организации государственных учреждений. Власть может только предоставить любой организации право выбора, чтобы

граждане сами решали бы, что им формировать, как преобразовывать свою организации, где они работают. Необходимо уменьшать распространение мобилизационной экономики, не обладающей стимулами и интересами собственного развития и оздоровления. При этом распространение самозанятости является источником и инкубатором институтов гражданского общества. Поддержка самозанятости для России особо важна и позволит, на наш взгляд, развить более активно воздействие регионов на развитие экономики страны. Тогда государство постепенно превратится как бы в «наемного работника» общества и будет настолько нужно этому обществу, насколько государство ему полезно. Главным, на наш взгляд, является то, что государство должно отказаться от ряда процессов патронажа над человеком, создать ему моральную, творческую, духовную и экономическую автономность. Тогда институты гражданского общества будут осознаваться человеком как особые формы человеческой общности, разовьется равноправие регионов в экономике и равенство по отношению к центральной власти.

Наличие квалифицированных работников – неперенное условие сильной экономической позиции региона. Недостатки в этой сфере: очень мало или вообще нет притока молодых квалифицированных промышленных рабочих, инженеров на предприятия большинства регионов страны, в сельское хозяйство. Так, по отношению к Саратовской области интеллектуальный уровень региона достаточно высокий, но интеллектуальные достижения на уровне региона мало востребованы, не поддерживаются. Поэтому молодые специалисты в поисках высокого заработка, возможности иметь жилье уезжают из области. Нужно значительно развить региональную и городскую Программы «Жилье для молодых». Позитивное значение имеет то, что Саратовский госуниверситет имени Н.Г.Чернышевского стал Национальным исследовательским университетом, то, что все вузы региона создают малые инновационные предприятия.

Одна из первоочередных задач усиления влияния Саратовского региона на развитие экономики страны – добиться возвращения крупных налогоплательщиков в регион. Это нужно срочно делать, вплоть до выхода с законодательной инициативой в Государственную Думу об изменении практики регистрации налогоплательщиков и уплаты налогов на территории функционирования фирм. Для этого в регионе нужно провести соответствующую работу с налоговыми органами, чтобы выяснить, как они работали с крупными налогоплательщиками, какие были претензии этих налогоплательщиков. Правдивую информацию от налоговых органов по этим проблемам получить трудно. Поэтому параллельно нужно такую же работу провести с самими крупными предприятиями. Нужно изменить психологический климат в регионе по отношению к крупным налогоплательщикам. Именно тогда регион станет финансово независимым от центральных финансовых органов и сможет влиять на позитивное развитие экономики страны. Нужна инвентаризация всех потоков денег, поступающих во внебюджетные фонды всех регионов, в том числе и Саратовской области и расходующихся из этих фондов средств. В рамках закона необходимо уточнить



порядок использования финансовых источников развития области, придавая особое значение не только бюджету области, но и внебюджетным фондам. В этом порядке нужно максимально исключить коррупцию, взяточничество и другие теневые воздействия на использование средств внебюджетных фондов.

Оценивая роль регионов в воздействии на развитие экономики страны, мы считаем нужно выделить ряд проблем. Первая проблема заключается в том, что управление инвестиционной деятельностью во всех регионах, на наш взгляд, нужно сосредоточить на инвестопроводящих сетях: от зарождения инвестиционного проекта до контроля за исполнением этого проекта. Все это должно быть в одной управленческой региональной структуре. Для ускорения бюрократического оформления инвестиционных процессов должно быть (как в Европе) «Агентство одной остановки» (как принято в России обозначать, – 1 окно). Обязательно в каждый проект нужно вводить социальное обременение как проявление социальной ответственности бизнеса. Речь в данном случае не идет о благотворительности, меценатстве. Речь идет о социальном обременении каждого инвестиционного проекта как обязательной составляющей. Пока бизнес прекрасно знает свои права, но очень мало считается со своими социальными обязанностями, которые он должен выполнять, поскольку использует региональные блага и условия (инфраструктуру, подготовленные кадры и т.д.). Таким способом можно наладить социальное партнерство бизнеса и региональной власти. Во всех регионах должны быть макеты социального обременения бизнеса (не только крупного, но и среднего, малого, в соответствии с возможностями этих видов бизнеса) не в виде сумм денег, а в виде конкретных социальных объектов, социальных дел.

Второй проблемой является необходимость осуществления инвентаризации производственной и социальной инфраструктуры по всем регионам. Это позволит иметь четкие направления, затем – проекты развития производственной и социальной инфраструктур и включать эти задачи в инвестиционные проекты как социальное обременение бизнеса, создавать самостоятельные инвестиционные проекты развития инфраструктуры. И обязательно нужно при разработке таких проектов и формирования социального обременения бизнеса пользоваться социальными, производственными инфраструктурными стандартами.

Третьей проблемой является ступенчатое обустройство сельской территории, ее инфраструктурное обустройство во всех регионах. Это означает изменение образа жизни на селе, поддержание омоложения села. Помочь решению такой проблемы может постепенная ликвидация в регионах монополизма перекупщиков сельскохозяйственной продукции, активизация интервенционных закупок зерна в виде заключения фьючерсных контрактов с сообществами малых и средних сельхозпроизводителей.

Четвертой проблемой активизации позитивного воздействия регионов на развитие экономики страны является формирование управленческой технологии ротации кадров. Нужна продуманная ротация кадров по объективным экономическим показателям работы регионов. Такими показателями могут быть:

- размер собираемых налогов на 10 тысяч га земельных угодий региона;
- средний размер заработной платы работающих по видам хозяйств;
- средний размер задолженности заработной платы по хозяйству;
- средний размер доходов на 1 чиновника в районе.

**О.Ю. Красильников**

## **ВИРТУАЛЬНАЯ И СЕТЕВАЯ СОСТАВЛЯЮЩИЕ ИНТЕРНЕТ-ЭКОНОМИКИ**

Под Интернет-экономикой мы понимаем любую хозяйственную деятельность, в основе которой лежат специфические экономические отношения между людьми в сфере создания, распределения, обмена и потребления информационных ресурсов (продуктов) с использованием глобальной сети Интернет.

Рассмотрим соотношение понятия Интернет-экономики с похожими категориями сетевой и виртуальной экономики. Одно из названий формирующейся хозяйственной среды – «сетевая экономика» (networked economy). У Г. Малгана встречается следующее высказывание: «Сети превратились в основную организационную форму постиндустриального или информационного общества»<sup>2</sup>. В докладе, подготовленном Европейской Комиссией, глобальная сетевая экономика определяется как «среда, в которой любая компания или индивид, находящиеся в любой точке экономической системы, могут контактировать легко и с минимальными затратами с любой другой компанией или индивидом по поводу совместной работы, для торговли, для обмена идеями и ноу-хау или просто для удовольствия»<sup>3</sup>. Р.И. Цвылев связывает возникновение сетевой экономики с развитием информационных технологий, что приводит к эволюции современных экономических систем, развитию нерыночных механизмов регулирования и сетевых организационных структур. «В итоге возникает своего рода безотраслевая, сетевая экономика, основанная преимущественно на горизонтальных связях»<sup>4</sup>.

В. Мартин выделяет роль телекоммуникационных сетей в экономике и пишет: «... телекоммуникационные сети являются на настоящий момент базовой формой инфраструктуры современной экономической системы, необходимой предпосылкой для осуществления преобразования экономических систем в информационную экономику»<sup>5</sup>. Американский экономист А. Норман

<sup>2</sup> Mulgan G.J. Communications and Control: Networks and New Economies of Communication. – Oxford: Polity, 1991. – P. 19.

<sup>3</sup> См.: Status Report on European Telework: Telework 1997, European Commission Report, 1997. – URL: <http://www.eto.org.uk/twork/tw97eto/>

<sup>4</sup> Цвылев Р.И. Постиндустриальное развитие. Уроки для России. – М.: Наука, 1996. – С. 136.

<sup>5</sup> Martin W.J. The Global Information Society. – Aldershot: Aslieb Gower; Brookfield, Vt., USA: Gower, 1995. – P.99.

отмечает роль компьютерных сетей для развития общества: «Успехи в компьютерной и коммуникационной областях создадут социальную нервную систему, которая обеспечит унифицированную основу для работы, сохранения и взаимодействия всех типов информационных объектов»<sup>6</sup>.

По мнению Т. Ровинской сетевой экономикой является такое состояние, когда каждый пользователь участвует в процессе производства информационных продуктов и в то же время является их потребителем. Такая экономика основана на кооперации равных единомышленников в свободных сетях с целью совместного производства информационных продуктов и услуг<sup>7</sup>. Еще одно определение сетевой экономики заключается в том, что это «экономика, связанная с производством и распределением сетевых благ»<sup>8</sup>. При этом Интернет трактуется как сеть сетей – единая коммуникационная система, составляющая основу глобализации мирового хозяйства. В новой организационной парадигме Сеть как основополагающее начало охватывает все виды отношений: семейные, предпринимательские, иерархические и др.

На наш взгляд, термин «сетевая» не совсем подходит для определения феномена хозяйственной деятельности, складывающейся на основе глобальной информационной сети Интернет. Он охватывает более широкий спектр общественных отношений. По мнению М. Кастельса, «сетевая структура представляет собой комплекс взаимосвязанных узлов. Конкретное содержание каждого узла зависит от характера той конкретной сетевой структуры, о которой идет речь». К ним он относит различные экономические, политические и культурные образования, средства массовой коммуникации, в том числе и глобальные информационные сети<sup>9</sup>. В самом деле, любая экономическая инфраструктура представляет собой сеть. Существуют дистрибьютерские, торговые сети, сети железных и автомобильных дорог, трубопроводов и т.п. Каждая из них имеет свою хозяйственную подоплеку и представляет собой часть сетевой экономики. Таким образом, Интернет представляет собой сеть, но не всякая сеть связана с Интернет (см. рис. 1).

Кроме того, на сегодняшний день имеется определенная путаница в понятиях. Часто происходит смешение сетевой и многоуровневой экономической организации. Последняя представляет собой построенную на личных отношениях и состоящую из множества звеньев систему реализации продукции, с успехом примененную в свое время компанией «Гербалайф».

В научный оборот вошло еще одно близкое по значению определение – «виртуальная экономика» (от лат. *virtus* – потенциальный, возможный). По мысли К.В. Антипова, «виртуальная экономика – экономические отношения и

---

<sup>6</sup> Norman A.C. *Information Society: An Economic Theory of Discovery, Invention, and Innovation*. – Boston: Kluwer Academic Publishers, 1993. – P. 120.

<sup>7</sup> Ровинская Т. Информационное общество: теория и практика // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2010. – № 9. – С. 88.

<sup>8</sup> Стрелец И. Экономика сетевых благ // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2008. – № 10. – С. 78.

<sup>9</sup> Кастельс М. Становление общества сетевых структур / Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология / Под ред. В.Л. Иноземцева. – М.: «Academia», 1999. – С. 495.

деятельность людей по поводу производства, обмена, распределения и потребления реальных или идеальных, в том числе и мнимых, благ на базе компьютеризации потоков информации. Говоря предельно кратко, виртуальная экономика базируется на взаимодействии процессов производства и потребления информационного продукта и его компьютеризации»<sup>10</sup>.

Н.П. Кетова считает, что виртуальная экономика охватывает в настоящее время по существу хозяйство всего земного шара, всех стран, где есть электричество и установлены компьютеры. Такой охват осуществляется через «всемирную паутину», глобальную сеть Интернет. Основой виртуальной экономики является интерактивный бизнес, то есть бизнес, построенный на совместных действиях бизнес процесса в лице бизнесмена и компьютера или другого автоматизированного средства связи по обмену информацией<sup>11</sup>.

На наш взгляд было бы неправильным связывать виртуальную экономику только с компьютерами или Интернет. Понятие виртуальности значительно шире и охватывает не только хозяйственную систему Интернет-экономики. С его помощью в настоящее время обозначаются многие экономические, политические, культурные явления, не связанные непосредственно с глобальной компьютерной сетью Интернет. Сам термин «виртуальность» обозначает объект или состояние, которые реально не существуют, но могут возникнуть при определенных условиях, и несет в себе некоторый оттенок «искусственности». Таким образом, виртуальное отличается от реального (существующего на самом деле) и обозначает субъективно воспринимаемую реальность<sup>12</sup>.

Так, по мнению К.Г. Гадди и Б.В. Икеса, виртуальная экономика – это экономика, основанная на нерыночных отношениях, построенная на «иллюзорном представлении практически обо всех важнейших экономических параметрах – ценах, объемах продаж, зарплате, налогах и бюджете... где по установленным ценам никто не платит наличными деньгами; где никто ничего не платит в срок; где существуют громадные взаимные задолженности, которые не могут быть погашены в разумные сроки; где зарплата начисляется, но не выплачивается; и так далее...»<sup>13</sup>.

---

<sup>10</sup> Антипов К.В. Глобальная виртуализация сферы потребления системы общественного воспроизводства // Экономические науки. – 2009. – № 2. – С. 63.

<sup>11</sup> Кетова Н.П. Виртуальная экономика: общемировые и российские реалии XXI века. – URL: [http://sor.volsu.ru/journal/TEST1/EJ\\_1/9.pdf](http://sor.volsu.ru/journal/TEST1/EJ_1/9.pdf)

<sup>12</sup> См., например: Корсунцев И.Г. Философия виртуальной реальности // Виртуальная реальность: философские и психологические проблемы. – М., 1997; Носов Н. А. Психологические виртуальные реальности // Виртуальные реальности. Вып. 4. – М., 1994; Рузавин Г. И. Виртуальность // Новая философская энциклопедия: В 4 т. – М.: Мысль, 2000. – Т. 1. – С. 404; Шаповалова Е.С. Философская интерпретация виртуальной реальности // Виртуальная реальность как феномен науки, техники и культуры. – СПб., 1996. – С. 6 -12; Шереверов В. И. Определение свойств виртуального / Виртуальное пространство культуры. Материалы научной конференции 11-13 апреля 2000 г. – СПб.: Санкт-Петербургское философское общество, 2000. – С. 56 – 58.

<sup>13</sup> См.: Гадди К.Г., Икес Б.В. Виртуальная экономика России // URL: [http://www.vedi.ru/s\\_lb/lb0401\\_r.htm](http://www.vedi.ru/s_lb/lb0401_r.htm).



**Рис. 1. Соотношение Интернет-экономики, сетевой и виртуальной экономики**

Некоторые авторы связывают феномен виртуальной экономики с движением фиктивного финансового капитала, сферой торгового и денежного обращения<sup>14</sup>. Другие заявляют о спекулятивном характере данной сферы<sup>15</sup>. Последствия бесконтрольного надувания виртуального спекулятивного пузыря на финансовом рынке наглядно продемонстрировал кризис 2008-2009 годов.

Нельзя отрицать, что Интернет представляет собой специфическую среду под названием «виртуальная реальность». Это, с одной стороны, модель реальной среды, с другой – ее альтернатива, функционирующая по своим законам. С этой точки зрения Интернет-экономика несомненно является виртуальной, но не всякая виртуальная система связана с Интернет. Объекты Интернет-экономики представляют собой слепки с реальных объектов (товаров, услуг, информации), в то время, как объекты виртуальной экономики могут существовать и без Интернет (неплатежи, спекуляции, бартер). «Сегодня, когда компьютерные технологии проникают во все виды человеческой деятельности, – пишет Т. Ровинская, – виртуальный мир также выходит за пределы собственно компьютеров и компьютерных сетей»<sup>16</sup>.

Для объяснения экономической системы, складывающейся на базе внедрения Интернет-технологий, встречаются и совсем уж экзотические теории. Так А. Долгин выдвигает понятие «клубной экономики», основанной на коллаборативной фильтрации, под которой он понимает способ взаимодействия между людьми, позволяющий им найти друг друга, сплотиться и согласованно действовать к взаимной пользе. Новая экономика обслуживает острейшую

<sup>14</sup> См.: Паульман В.Ф. Виртуальная экономика и глобальный капитализм. – URL: [http://lit.lib.ru/p/paulxman\\_w\\_f/text\\_0230.shtml](http://lit.lib.ru/p/paulxman_w_f/text_0230.shtml)

<sup>15</sup> См.: Анчуков С. Виртуальная экономика. – URL: <http://www.whiteworld.ru/rubriki/000116/000/01090404.htm>

<sup>16</sup> Ровинская Т. Информационное общество: теория и практика // Мировая экономика и международные отношения. – 2010. – № 9. – С. 85.

потребность социума в разного рода стратификациях, размежеваниях и объединениях (клубах). Процессы фрагментации, поддержанные институционально, отвечают интересам всех и каждого, поскольку любой человек нуждается в сближении со «своими» и разделении с «чужими». Коллективная (коллаборативная) фильтрация информационных и материальных продуктов и услуг обещает наиболее крупную отдачу, поскольку она повышает КПД индивидуального потребительского выбора и параллельно на совершенно ином институциональном уровне выстраивает взаимосвязь производства с потреблением, создает столь необходимый во всяком общественном деле механизм обратной связи. Благодаря клубной фильтрации человек обретает новые степени свободы, а общество структурируется куда гармоничней, чем прежде<sup>17</sup>. Думается, процессы социально-экономической стратификации – это только часть тех функций, которые выполняет Интернет-экономика. В то же время будет неправильным сводить все многообразие формирующихся экономических отношений только к разделению общества на клубы по интересам.

Таким образом, феномен Интернет-экономики органически связан с другими определениями складывающейся хозяйственной среды (виртуальная, сетевая, клубная), однако имеет существенные отличия и не может быть сведен ни к одному из них.

**Г.А. Черемисинов**

## **ИСТОРИЧЕСКИЙ ОПЫТ СТРУКТУРНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКИ: ФОРМИРОВАНИЕ МОДЕЛИ УСКОРЕННОЙ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ СССР В ГОДЫ ПЕРВОЙ ПЯТИЛЕТКИ (1928-1932 гг.)**

Расширение емкости внутреннего рынка и восполнение оборотного и основного капитала крупной отечественной индустрии подготовило ее изумительный рывок ввысь в 1924/25 г. Именно в это время наше правительство осознало, что народное хозяйство осязаемо придвинулось к рубежам предвоенных лет. Руководство СССР отдавало себе отчет в том, что за периодом восстановления неизбежно наступит время реконструкции, что державе предначертано идти курсом дальнейшей индустриализации. Поэтому созванный в декабре 1925 г. XIV съезд ВКП(б) «дал директиву об индустриализации страны»<sup>18</sup>. Форум партии большевиков фактически констатировал преимущество развития Советского Союза. Закономерности экономических процессов вели страну по пути мировой цивилизации – от аграрного общества к индустриальному.

---

<sup>17</sup> Долгин А. Манифест новой экономики: вторая невидимая рука рынка. – URL: <http://www.adolgin.ru> – С. 86.

<sup>18</sup> КПСС в резолюциях и решениях съездов, конференций и пленумов ЦК. М., 1970. Т. 3. С. 454.

Черета революционных потрясений перекроила экономический строй России, но не оборвала связь с прошлым. Поскольку крупная промышленность в ходе национализации попала в казенные руки, постольку индустриализацию отныне суждено было вершить силами государственного предпринимательства. СССР явил собой уникальный опыт преобразования аграрно-промышленной структуры экономики в индустриально-аграрную; когда не только организатором, но и исполнителем сего действия был государственный аппарат.

Народные комиссары воспользовались рецептом царских министров, проводивших политику попечительства отечественной индустрии. Советское правительство решило возобновить массивный экспорт сельскохозяйственной продукции, леса и т.п. в интересах получения валюты для закупок новой зарубежной техники, прогрессивных технологий, ввоза некоторых видов сырья. Де-факто была скопирована довоенная модель индустриализации России за счет ее включения в международное разделение труда в качестве поставщика хлеба и природных ресурсов передовым странам.

Период новой экономической политики был своеобразным среднесрочным, инвестиционным циклом. Его спецификой был реконструктивный характер, обусловленный возрождением и демилитаризацией российской экономики. Среднесрочные колебания конъюнктуры представляли собой инвестиционный цикл реконструктивного типа, характеризовались «двухволновым» трендом «подъем – спад». Отличием первой волны цикла (1921-1926 гг.) было преимущественное инвестирование в элементы оборотного капитала при относительном избытке основного капитала в виде бездействовавших производственных мощностей. Вторая волна инвестиционной активности (1927-1932 гг.) была результатом принудительного накопления, проводимого государственным предпринимательством.

В годы нэпа государственное предпринимательство развивалось в реконструктивном режиме и прошло два этапа. В 1921-1926 гг. оно было связано с восстановлением довоенных параметров развития многоукладной российской экономики. Последующий период (1927-1932 гг.) был временем наибольшей инвестиционной активности государства, интенсивного реформирования советской экономики, изменения социальной стратификации, создания директивно-плановой системы казенного предпринимательства. Институциональные изменения, инициированные государством, имели такой же обратимый характер, как динамика макроэкономической конъюнктуры.

Изучение макроэкономической динамики показывает взаимодействие и достижение соответствия между состоянием хозяйственного механизма, соподчинением интересов социальных групп, соотношением частного и государственного предпринимательства, законодательным регламентированием экономической деятельности, а также динамикой колебаний конъюнктуры. Государство играло решающую роль в формировании структуры и установлении порядка функционирования перечисленных компонентов социально-экономической сферы. Они составляли круг тех обстоятельств, к которым приспособлялась правящая власть и которые она приспособлявала к собственным нуждам.

Между динамикой конъюнктуры экономики страны, хозяйственным механизмом, правовыми нормами и образцами трудового поведения людей, социальной структурой и государственным предпринимательством существовала тесная взаимозависимость. Экстраординарные изменения количества ресурсов, втягиваемых в оборот государственного сектора экономики, сопровождались соответственными переменами в хозяйственном законодательстве, трудовой этике народа и его социальном расслоении, режиме функционирования регуляторов рыночного равновесия, конъюнктурных колебаниях и фундаментальных условиях общественного воспроизводства.

Государственное предпринимательство, вступив во вторую стадию реконструктивного цикла, занялось использованием резервов своего экстенсивного роста. Хронический недостаток товаров воскресил практику общенационального планирования военно-коммунистического времени. Плановое регулирование раздвигало свои границы по мере увеличения дефицитности продуктов и услуг, а также параллельно с расширением государственного хозяйства и распространением новых методов руководства на кооперацию. Диспропорции между спросом и предложением на рынке достигли критического уровня, за которым последовало централизованное распределение продуктов по единому плану. В мае 1929 г. V Всесоюзный съезд Советов утвердил первый пятилетний план развития народного хозяйства как государственный закон.

Формирование с 1929 г. жестко централизованной системы управления экономикой стало поворотным историческим пунктом, означавшим, что казенное предпринимательство исчерпало «свободные» ресурсы, которые можно было направлять на ускоренный подъем промышленности, находясь в рамках многоукладного рыночного хозяйства. Произошел переход от использования резервов экстенсивного роста государственного предпринимательства к созданию предпосылок его инвестиционно-мобилизационного роста. Правительство занялось социализацией и укрупнением первичных производственных звеньев в сельском хозяйстве, ремеслах и кустарных промыслах, сокращением частного ведения дел в торговле и ценовой промышленности до ничтожных размеров.

Коллективизация крестьянства в начале 30-х гг. была институциональным изменением. Переход с применением насилия к артельной форме организации воспроизводства в сельском хозяйстве разрушил институт частного предпринимательства в аграрном секторе, заменив его институтом «колхозного» предприятия. Отношения государства к крестьянам как к частным собственникам преобразовались в отношения казенного предпринимателя к наемным колхозникам. Денежная форма товарообмена уступила место полунатуральной системе оплаты труда – «трудодням». Институт колхозного предпринимательства обеспечил беспрепятственное отчуждение в пользу казны требуемого количества сельхозпродуктов. Обязательные поставки продукции государству в сочетании с колхозной торговлей образовали новый механизм многоуровневого ценового регулирования рыночного оборота сельхозтоваров.

Итоги государственного предпринимательства в период проведения



поголовной коллективизации деревни оказались противоречивыми. Уже в 1930 г. была формально восстановлена довоенная структура сельского хозяйства. Удельный вес крупных хозяйств в посевных площадях составил 32%, валовых сборах зерна – 36%, товарной продукции – 55%. Те же показатели в 1913 г. составляли соответственно – 34%, 40,5% и 61,5%<sup>19</sup>. Концентрация производства сопровождалась ростом его товарности.

Таблица 1.

**Зерновой баланс СССР в 1928-1932 гг., млн. ц.**

№№ п/п	Показатели	1928 г.	1929 г.	1930 г.	1931 г.	1932 г.
1	Валовой сбор зерна (урожай)	731	717	772	695	696
2	Валовая товарная продукция, всего	157	195	226	237	194
3	в том числе, государственные заготовки	108	161	221	228	185
4	Обратное снабжение деревни	74	93	47	49	57
5	Чистая товарная продукция (2 - 4)	83	102	179	188	137
6	Экспорт	2	2	48	51	17
7	Импорт	3	1	1	0	2
8	Поставки в город (5 – 6 + 7)	84	101	132	137	122
9	Урожай, оставшийся в деревне (1 – 5)	648	615	593	507	559

Источник: Сост. по данным: Барсов А.А. Баланс стоимостных обменов между городом и деревней. М., 1969. С. 103; Элман М. Обеспечил ли прибавочный продукт сельского хозяйства увеличение капиталовложений в СССР во время первого пятилетнего плана? // Вопросы экономики. 1992. № 1. С. 95; Внешняя торговля СССР за 1918-1940 гг. М. 1960. С. 110, 144.

Колхозы стали частью директивно-плановой системы управления, поскольку обеспечивали подчинение интересов крестьян выгодам государственного предпринимательства. Проведение кампании коллективизации деревни позволило партийно-хозяйственной бюрократии временно разрешить зерновую проблему. Данные таблицы 1 показывают увеличение товарности зернового комплекса страны, рост объемов заготовок и экспорта хлеба.

Однако отмеченные положительные результаты бледнели на фоне того глубочайшего кризиса, в который казенное предпринимательство ввергло наш аграрный комплекс посредством его революционной социализации и избыточного изъятия зерна у крестьян. Социальная неурядица в деревне генерировала негативные тенденции в большинстве отраслей растениеводства. О степени деградации земледелия можно судить по данным таблицы 2.

Таблица 2.

**Товарная продукция растениеводства в 1928-1932 гг., млн. ц.**

Виды продукции	1928 г.	1929 г.	1930 г.	1931 г.	1932 г.
Подсолнечник	14,0	12,0	8,0	14,0	6,0
Хлопок-сырец	7,0	9,0	11,0	13,0	12,0
Лен-волокно	1,6	2,5	1,9	2,6	2,9
Конопля-волокно	1,2	1,5	1,2	0,8	0,4

<sup>19</sup> Минаев С. Сельское хозяйство на путях сплошной коллективизации // Плановое хозяйство. 1930. № 6. С. 27.

Сахарная свекла	94,0	59,0	132,0	104,0	61,0
Табак и махорка	1,0	1,1	1,3	1,9	1,3
Картофель	41,0	55,0	88,0	91,9	84,0
Овощи	11,0	15,0	25,0	32,0	23,0

Источник: Сост. по данным: Элман М. Обеспечил ли прибавочный продукт сельского хозяйства увеличение капиталовложений в СССР во время первого пятилетнего плана? // Вопросы экономики. 1992. № 1. С. 94.

Среднегодовые валовые сборы зерна уменьшились с 742,3 млн. ц. в 1925 - 1928 гг. до 720 млн. ц. в 1929-1933 гг., или на 3%. Среднегодовая урожайность зерновых снизилась с 8 ц. в 1925-1928 гг. до 7,3 ц. на га в 1929-1932 гг., или почти на 9%. Сократилась урожайность хлопка, льна-волокна, сахарной свеклы, картофеля<sup>20</sup>. Произошло падение интенсивности земледелия при увеличении размеров обрабатываемых площадей.

Катастрофическое падение поголовья скота и птицы наблюдалось на протяжении всего периода огульной коллективизации. Статистическая сводка этого процесса представлена в таблице 3. Прослеживалась тесная зависимость между сбросом поголовья в животноводстве и уменьшением урожая зерна, оставшегося в деревне. Здесь проявилась естественная связь количества живности с имеющимся кормом.

Таблица 3.

**Поголовье скота в 1913 - 1933 гг., млн. голов**

Виды скота	1913 г.	1928 г.	1929 г.	1930 г.	1933 г.
Лошади	35,5	33,5	34,2	31,2	16,6
Крупный рогатый скот	60,3	70,7	67,2	52,6	38,4
Овцы	120,8	135,6	132,8	89,9	50,2 *
Свиньи	20,3	26,1	20,5	12,3	12,1

\* поголовье овец и коз

Источник: Сост. по данным: Киндеев К. Очередные плановые вопросы по реконструкции животноводства // Плановое хозяйство. 1930. № 9. С. 115; Малафеев А.Н. История ценообразования в СССР. С. 136.

Комплекс реформ хозяйственного механизма начался с постановления ЦК ВКП(б) от 5 декабря 1929 г. «О реорганизации управления промышленностью», которое распространило хозрасчет до уровня предприятия и инициировало процесс перестройки центральных руководящих органов – ВСНХ, наркоматов, промышленных объединений, продолжавшийся до конца пятилетки.

Постановление ЦИК и СНК СССР от 30 января 1930 г. «О кредитной реформе» ликвидировало систему товарного кредита и вексельное обращение. Замена учета векселей прямым банковским кредитованием была очевидным шагом правящей власти в обстановке хронического дефицита товаров. Постановление СТО от 23 июля 1931 г. «Об оборотных средствах государственных объединений, трестов и других хозяйственных организаций» ввело строгое разграничение оборотных средств предприятий на собственные и заемные. Довершением кредитной реформы было открытие с 1 ноября 1931 г.

<sup>20</sup> Барсов А.А. Баланс стоимостных обменов между городом и деревней. М., 1969. С. 84.

всем хозрасчетным предприятиям двух банковских счетов: расчетного счета для собственных оборотных средств и ссудного счета для заемных денег.

Проведение налоговой реформы, узаконенной постановлением ЦИК и СНК СССР от 2 сентября 1930 г., было сопряжено с изменениями механизма хозяйственного регулирования и структуры социально-экономических укладов, упрощением процедуры планирования и сбора налогов. Введение налога с оборота кардинально трансформировало отечественный инвестиционный комплекс. Оно резко увеличило приток в централизованные фонды денежного капитала и раздвинуло границы его целевого применения.

Избыток трудовых ресурсов в стране сменился их хронической нехваткой. Государственный аппарат с 1930 г. занялся директивно-плановым регулированием рынка труда, миграции рабочей силы. Это повлекло за собой проведение в 1931-1933 гг. тарифной реформы, вначале в угольной, металлургической промышленности, на железнодорожном транспорте, затем в прочих отраслях. Новая тарифная сетка увеличила разрыв между ставками крайних разрядов. Относительно повысилась зарплата инженерно-технического персонала и квалифицированных рабочих. Распространялась сдельная оплата труда.

Двукратному прибавлению денежной заработной платы за 1928-1932 гг. соответствовало ее реальное уменьшение на 21,6%, скорректированное по индексу цен обобществленной торговли, и падение на 41-44%, исчисленное по индексу цен всей розничной торговли. Снижение реальной заработной платы наемных работников и рост их численности были основными источниками сбережения и накопления капитала в сфере государственного предпринимательства в период первой пятилетки.

От размеров казенного предпринимательства зависели траектория и качество экономического роста страны. Ключевыми параметрами развития были пропорция между потреблением и накоплением в национальном доходе, норма централизованного изъятия хозяйственных ресурсов и характер их инвестирования или расходования. Чем активнее государственный аппарат вторгался в стихийное течение воспроизводственных процессов, тем весомее становилась его роль в поддержании макроэкономической сбалансированности, тем слабее реализовались функции рыночной самонастройки хозяйства. Предпринимательская экспансия высших кругов бюрократии пресекалась резким падением темпов роста и разрушением экономики.

В процессе социально-экономических реформ управленцы высшего звена создали механизм чрезвычайной мобилизации ресурсов на инвестиционные нужды государственного предпринимательства, позволивший качественно изменить важнейшую макроэкономическую пропорцию между потреблением и накоплением. Создание системы государственного директивно-планового управления перевело экономику в инвестиционно-мобилизационный режим функционирования. До того государственный аппарат прибегал к широкомасштабному «плановому» регулированию российского хозяйства и ограничению потребления граждан в годы первой мировой и гражданской войны. Норма сбережения в национальном доходе, колебавшаяся в мирное

время в интервале 8-9%, в эпоху военного коммунизма достигала 50%. Приближение к такому пороговому уровню сопровождалось деградацией и натурализацией экономики страны. В 1930 г. норма сбережения превысила 25% пороговый уровень, совместимый с экономическим ростом. В 1932 г. удельный вес фонда накопления в национальном доходе составил 37,4%, превысив более чем в 4 раза средний российский уровень, характерный для условий мирного рыночного хозяйства со свободным частным предпринимательством. Качественное изменение пропорции между потреблением и сбережением национального дохода было связано с ликвидацией свободного частного предпринимательства и преобразованием многоукладного хозяйства в казенно-кооперативную экономику.

Реформации внутреннего рынка нашей страны были связаны с динамикой внешнеторгового оборота и колебаниями конъюнктуры мирового рынка. С 1929 г. в ведущих странах разразился экономический кризис, вызвавший обвальное падение цен и свертывание мирового товарооборота. Объективные внешнеэкономические предпосылки инвестиционной, индустриальной экспансии советского государственного предпринимательства исчезли в 1932 г. Между темпами, качеством экономического роста и преобразованиями социально-экономических институтов существовала взаимозависимость. На первой стадии реконструктивного цикла восстановление государственной властью элементов прежней хозяйственной парадигмы, межотраслевых пропорций и экономический рост поддерживали друг друга. На второй стадии чрезмерное казенное инвестирование сопровождалось перестройкой рыночных регуляторов и отраслевой структуры, замедлением хозяйственного развития. Официальное окончание первой пятилетки в 1932 г. было вызвано кризисными потрясениями хозяйства СССР. Скопившиеся диспропорции фактически остановили экономический рост державы. Потребовалась передышка перед стартом очередного инвестиционного цикла.

Завершение нэпа было переломным моментом большого, полувекового цикла хозяйственного развития, понижательная (неблагоприятная) стадия которого началась вместе с первой мировой войной. Осуществление на рубеже 20-х – 30-х гг. комплекса реформ, сопровождавшихся преобразованием государственного предпринимательства, изменениями социальной стратификации граждан, механизма регулирования хозяйства, межотраслевых пропорций, уровня макроэкономического равновесия и качества экономического роста, было попыткой правящей власти выйти из системного кризиса, в котором оказался Советский Союз. Следует признать объективно обусловленными ряд процессов, характерных для структурной реконструкции экономики тех лет: стагнацию или кризисное сокращение хозяйственной деятельности в традиционных отраслях – легкой, пищевой промышленности, сельском хозяйстве; расстройство денежного обращения; резкое падение реальных доходов и уровня жизни населения; повышение доли сбережений и накоплений в национальном доходе.

Реформирование отечественной экономики осуществлялось как естественная реакция правящей власти на обстановку структурного кризиса, в

котором оказался Советский Союз в 1929 г., т.е. на «разломе» больших циклов. В ходе реформ начала 30-х годов был создан хозяйственный механизм, позволивший, пусть даже не оптимальными средствами, решать структурные проблемы: опережающего инвестирования индустрии, безработицы, механизации сельского хозяйства и т.д.

**Е.В. Порезанова**

## **ЭВОЛЮЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ: ОТ ТРАНСФОРМАЦИИ К МОДЕРНИЗАЦИИ**

В современных условиях развития экономики России огромный интерес представляет исследование категорий «трансформация» и «модернизация». В этой связи необходимо выделить основные этапы эволюции трансформационной экономики и обосновать модернизационный вектор как приоритетную направленность функционирования российской экономики. Эти проблемы будут рассмотрены в данной статье.

Развитие любой экономической системы объективно предполагает сочетание этапов эволюционного развития и качественной модернизации, а переход от одного зрелого состояния экономической системы к другому идентифицируется как трансформация, то есть качественное изменение ее структуры, взаимосвязей элементов и механизма их воспроизводства, детерминирующее разрушение прежнего системного фундамента.

Модернизация категориально характеризуется как переходный этап между системными трансформациями, как точка бифуркации, вблизи которой, накапливаемые эволюционные изменения обеспечивают качественное обновление состояния системы, создающее потенциал для выхода на более высокий уровень ее развития. Переход от модели восстановительно-догоняющего развития к адекватному формирующейся неэкономике инвестиционно-инновационному типу экономического роста обеспечивается реализацией модернизационного вектора экономического развития.

Идентификация современного этапа экономического развития России как перехода от трансформации к модернизации, содержательно характеризуемого как повышение национальной конкурентоспособности и усиление инновационности экономики, основывается на различиях в иерархии целей, инструментов, приоритетных направлений, а также трактовке причин макроэкономической нестабильности, роли государства и рынка, месте социальных ориентиров в иерархии целей экономической политики, последовательности и темпах преобразований.

Эти критерии обосновываются в рамках теорий экономических трансформаций, объясняющих механизм перехода от трансформации к модернизации и классифицируемых на основе выделения основных принципов трансформации хозяйственных систем - динамичности и последовательности, непрерывности исторического процесса, принципа генетичности,

предполагающего передачу унаследованных признаков; релятивизма, предотвращающего абсолютизацию реальных тенденций хозяйственного развития и учитывающего взаимодействие различных факторов и элементов экономической системы.

Сравнительный анализ многообразных вариантов трактовки категории «трансформационная экономика» показывает, что в зависимости от объекта и предмета исследования она рассматривается как этап, результат, система, изменение. При этом трансформационная экономика - это особое состояние в эволюции экономики, когда она функционирует в период перехода общества от одной зрелой исторической ступени к другой, то есть представляет собой промежуточное состояние общества, отражая циклический характер экономического развития.

Проблема теоретического осмысления экономических трансформаций, происшедших с разной степенью интенсивности на всех этапах развития общества, имеет длительную историю. Эволюция любой экономической системы как объективный процесс с необходимостью предполагает этап обновления, который в современных условиях развивается в направлении модернизационно-инновационного вектора.

Современный этап эволюции постсоциалистических экономик представляет собой переход от трансформации, исчерпавшей себя в процессе перехода от административно-командной экономики к формированию основ рыночной системы на основе решения основных задач - либерализации, приватизации и финансовой стабилизации, к модернизации, на основе эффективного функционирования запущенного рыночного механизма, обеспечивающего высокий уровень социально-экономического развития и национальной конкурентоспособности.

Традиционные представления категории «трансформация» (от позднелатинского «transformation» - превращение) исключают долгосрочные процессы долгосрочных изменений, результат которых еще нельзя предвидеть, поэтому суть заключается в трактовке трансформации как качественного изменения структуры системы, изменения структуры связей элементов и механизма их воспроизводства, что разрушает системный фундамент. Модернизация в широком смысле выступает в качестве «переходного» этапа между системными трансформациями, в процессе которого накапливаемые изменения позволяют улучшить состояние системы, что в дальнейшем создает потенциал для выхода на более высокий уровень ее развития, другими словами, осуществления преобразований эволюционных - через модернизацию.

Таблица 1.

### Сравнительный анализ трансформации и модернизации

Критерии	Процесс	
	Трансформация	Модернизация
<i>Основная цель</i>	Построение рыночной экономики	Достижение высокой конкурентоспособности системы
<i>Задачи</i>	Приватизация, финансовая стабилизация, либерализация	Снижение издержек производства за счет генерации и внедрения инновационных технологий

<i>Характер и скорость изменений</i>	Преимущественно революционный, высокая скорость изменений	Преимущественно эволюционный, постепенность и продолжительность изменений
<i>Устойчивость элементов системы</i>	Элементы системы неустойчивы. Кризис	Элементы устойчивы, но требуют определенных взаимосвязей
<i>Виды структурных изменений</i>	Институциональные, изменения регулирующего механизма (план - рынок)	Институциональные, технологические, инновационные, снижение сырьевого сектора
<i>Инновационность изменений</i>	Отсутствует	Высокая

Источник: Сост. автором в процессе сравнительного межкатегориального анализа.

Проведенный сравнительный анализ трансформации и модернизации позволил выявить критериальные характеристики этих процессов и на этой основе их четко разграничить (таб. 1).

Объективно в России существуют вполне конкретные препятствия на пути ускоренного экономического развития, проявляющиеся в укоренении неэффективных институциональных образований: неблагоприятный деловой климат, обременительная государственная финансовая система, неэффективная структура экономики. Логика модернизационного вектора экономического развития России детерминирует необходимость обеспечения долгосрочной устойчивости, инноватизации, гуманизации, управляемости, гармоничности сочетания результатов развития в интересах всех участников отношений, включая государство (рис. 1).

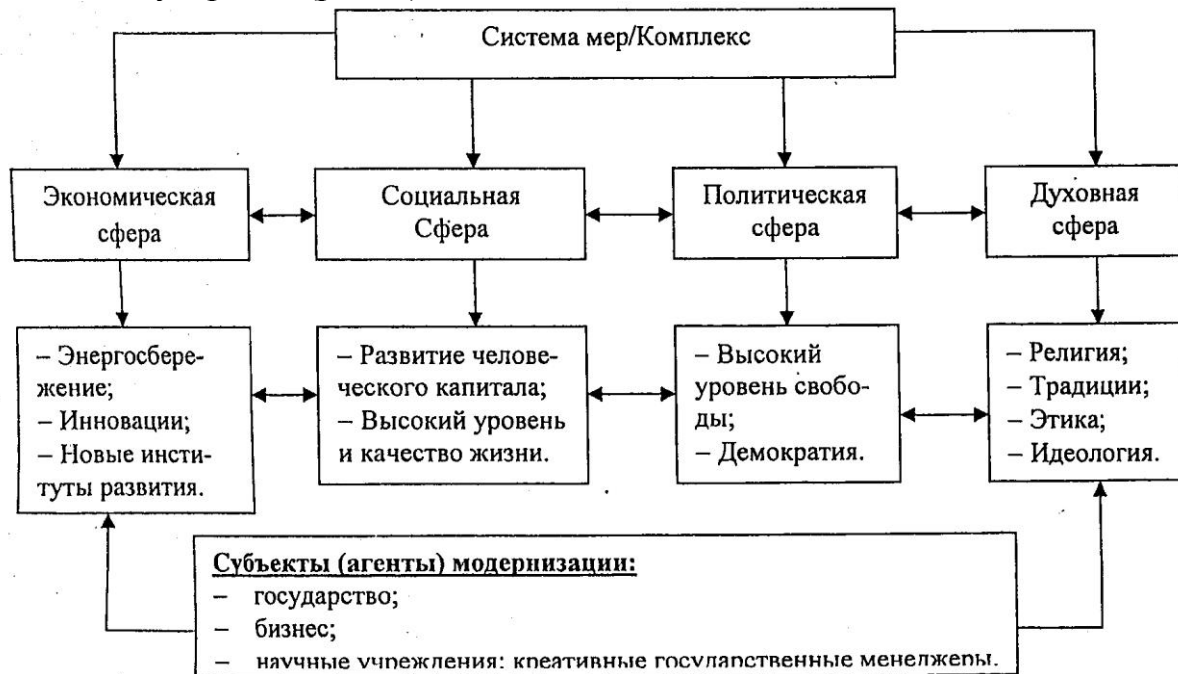


Рис. 1. Системный подход к характеристике модернизации<sup>21</sup>

Деблокирование этих ограничений перехода на инновационный этап модернизации обеспечивается разработкой стратегии национальной

<sup>21</sup> Сост. автором на основе структурирования модернизации.

модернизации как важнейшей составляющей государственной экономической политики, направленной на повышение конкурентоспособности экономики - товаров и услуг, ресурсов и институтов - на основе технологии форсайта.

В современных условиях переход от инерционного развития к модернизационному основывается на масштабных инновациях, основой которых выступают прорывные технологии шестого технологического уклада. В этой связи критерии степени развитости инновационной экономики целесообразно определять с применением технологии Всемирного экономического форума, согласно которой все страны агрегируются в группы в зависимости от определяющих их развития факторов - так называемых традиционных факторов, факторов эффективности, или производственных, и инновационных, что по нашему мнению, характеризует соответствующий вектор эволюции экономических систем (рис. 2).



**Рис. 2. Логика инновационной модернизации с точки зрения определяющих факторов<sup>22</sup>**

На основе использования методики ВЭФ можно оценить глобальную конкурентоспособность российской экономики по 12 позициям, агрегированным в три основные группы факторов: базовые требования; факторы, повышающие эффективность; инновационные факторы. В соответствии с таким подходом Российская Федерация попадает в группу стран с переходной, от интенсивной к инновационной, экономикой. Тем не менее, величина индекса глобальной конкурентоспособности в 2009-2010 гг. была невелика (4,15) и обеспечила России лишь 63-е место среди 134 стран мира.

<sup>22</sup> Сост. автором по: The Global Competitiveness Report 2008-2009. World Economic Forum// [www.gcr.weforum.org/gcr](http://www.gcr.weforum.org/gcr).



При этом наиболее высоким остается индекс конкурентоспособности, отвечающий базовым требованиям (4,54), на втором месте - индекс, определяющий влияние интенсивных факторов (4,29), на третьем - инновационный индекс (3,56).

Вместе с тем необходимо обосновать переход постсоциалистических экономик от трансформации к модернизации через выявление основных характеристик модернизационного вектора в контексте сценарных вариантов развития и способа их активизации. Это позволит расширить понятийный аппарат анализа модернизирующейся экономики.

Так, исчерпанность прежней модели развития, преимущественно экспортно-сырьевой, ее инерционность, а также неадекватность сложившейся институциональной структуры новым императивам инновационного развития, свидетельствуют о необходимости формирования нового модернизационного фундамента экономического развития.

Термин «модернизация» широко используется в различных науках, в политических декларациях, публицистике, образовании и тесно связан с такими понятиями, предполагающими обновление или позитивные изменения, как «реформа», «нововведение», «развитие» (таб. 2).

Таблица 2.

### Сравнительный анализ категорий экономического развития

Признаки	Развитие	Реформа	Трансформация	Модернизация
<i>Длительность</i>	постоянный процесс	кратковременный	преимущественно быстрый	длительный процесс
<i>Характер изменений</i>	количественные и качественные	локальные, укрепление государственных основ	переходное состояние (эволюция, революция), изменение основ	революционный, радикальное обновление
<i>Основные характеристики</i>	-усложнение системы, отдельных элементов; -наличие неустойчивых периодов (кризисов развития)	преобразования, вводимые законодательным путем	преобразование, изменение вида, формы, существенных свойств	- качественные прогрессивные изменения; - макроэкономические изменения
<i>Обратимость/ необратимость изменений</i>	Необратимы	Обратимы	Необратимы	Необратимы

Источник: Коврыжко В.В. Национальная стратегия экономической модернизации в условиях кризисного развития // Экон. Вестник РГУ. 2008. №4. С.19.

Термин «модернизация» означает, если понимать его буквально, приведение чего-либо в соответствие с современным положением дел. Последнее означает, как нетрудно догадаться, то из современных положений дел, а их всегда множество, которое трактуется как наиболее передовое, результативное. Между тем с «модернизацией» мы снова оказались в типичной для России ситуации, для которой характерны как недовольство, так и попытки

усовершенствовать что-либо, вызывающее его. Столь же характерны взаимная глухота, радикализм общества и следующая за ним историческая пауза до очередного модернизационного приступа.<sup>23</sup>

При этом Г.Сатаров использует термин «модернизационные циклы» и отмечает, что эти циклы в России повторяются регулярно. Однако не все накопившиеся проблемы разрешаются. Чтобы эти проблемы были устранены, необходимо определить модернизационный вектор и выделить элементы процесса модернизации.

В современных условиях модернизационный вектор представляет собой формирование особого типа поведения экономических субъектов, направленного на качественные прогрессивные изменения существующих институциональных форм, обновление и улучшение технологических основ жизни общества. С этих позиций модернизацию можно рассматривать как совокупность общественных и технологических перемен, обеспечивающих выход страны на соответствующий современной цивилизации постиндустриальный уровень экономического развития, выступающую инструментом ускорения экономической динамики вне зависимости от причин, обусловивших необходимость его применения. Это позволяет определить модернизацию в широком смысле как скоординированные усилия по достижению национальной конкурентоспособности в постиндустриальном мире. Исходя из этого можно выделить следующие составляющие процесса экономической модернизации:

- системную модернизацию, представляющую собой обновление самих принципов функционирования национальных экономических систем: совершенствование базовых принципов организации экономики, таких как развитие конкурентной среды, либерализация экономических процессов и поощрение частнопредпринимательской инициативы, деbüroкратизация экономики и др.;

- разработку эффективного комплекса мероприятий по совершенствованию национальных экономик, в частности диверсификацию, повышение доли в ВВП отраслей, производящих продукцию с высокой добавленной стоимостью, структурные преобразования. В рамках системной модернизации экономических отношений целесообразно выделить отдельное направление - структурную модернизацию, которая осуществлялась конкретными методами государственного регулирования, в частности, в области промышленной и инновационно - структурной политики. Это обуславливает задачи, связанные с оптимизацией структуры национальной экономики и ВВП, направленной на снижение сырьевой ориентации, увеличении доли прогрессивных (инновационных) отраслей;

- институциональную модернизацию, включающую два уровня реализации: структурную дифференциацию (разделение) институтов экономической системы - то есть формирование новых национальных институтов рыночной

---

<sup>23</sup> Сатаров Г. Прологомены к последней модернизации в России //Вопросы экономики. 2011. №5. С.5.

экономики, выполняющих строго определенную функцию и одновременно тесно взаимосвязанных и взаимодействующих между собой (например, институт государственно-частного партнерства) и развитие уже имеющихся институтов с повышением их доли в хозяйственном комплексе до уровня, адекватного современным условиям модернизации; деблокирование институциональных барьеров;

- технологическую и промышленную модернизацию производительных сил, включающую повышение уровня технологического развития национальной экономики, развитие отраслей «новой экономики», обновление основных фондов в реальном секторе, снижение энерго- и материалоемкости ВВП, повышение производительности труда, оживление инвестиционной активности хозяйствующих субъектов.

Экономико-теоретический анализ модернизации как экономического явления предполагает выделение ее предпосылок как исходных причинных условий, экономической обстановки, объективно предполагающих изменение сущностных характеристик протекающих экономических процессов. Следует отметить, что еще на этапе достигнутой макроэкономической стабилизации (1999-конец 2008 гг.) развития в экономике России сложились четко тестируемые объективные предпосылки перехода от трансформации к модернизации, агрегируемые в следующие блоки:

1) институциональные - достижение целостности институционально - правовых основ функционирования экономики на рыночных принципах; формирование товарных и факторных рынков, а также всех элементов рыночной инфраструктуры (банковского и ипотечного кредитования, страхования и перестрахования, консалтинга, аудита и др.);

2) макроэкономические - таргетирование инфляции, повышение коэффициента монетизации ВВП, снижение налогового бремени, стабильные темпы экономического роста, высокая положительная динамика инвестиционной активности всех экономических субъектов, прежде всего, государства;

3) финансовые - накопление отечественного промышленного и финансового капитала, приток иностранных инвестиций, аккумуляция государством значительных доходов в стабилизирующих фондах;

4) социальные - повышение качества человеческого капитала, формирование рыночной ментальности населения и предпринимательской активности и др.

К числу факторов перехода от трансформации к модернизационному этапу развития хозяйственной системы, призванному сформировать адекватную достигнутому уровню социально-экономического развития структуру общественного производства, прежде всего, относится долговременная положительная динамика макроэкономических показателей в России, наблюдавшаяся в течение 8-10 лет, вплоть до конца 2008 г.

Специфика российской экономики, ее отсталость и сырьевая ориентированность предполагают структурированный механизм реализации модернизационной направленности, что, выражается в поэтапном реформировании, включающем догоняющий этап, на котором развитие

осуществляется за счет заимствования технологий и институциональной модернизации вплоть до выхода на технологическую границу, и этап, в рамках которого развитие осуществляется за счет самостоятельного генерирования инновационных технологий.

Модель догоняющей модернизации российской экономики опирается на опыт развитых стран и имитацию их производственных и управленческих технологий на основе их адаптации к конкретным экономико - институциональным условиям, а при выходе на технологическую границу - проведение структурной, институциональной трансформаций, т.к. на этом этапе существенно сокращаются возможности для экономического развития за счет трансфера технологий. Поэтому важнейшим условием перехода от модели догоняющего развития к инновационной является формирование соответствующей институциональной инфраструктуры, что позволит создать адекватную институциональную среду для инновационного развития.

Разработка стратегии, под которой следует понимать траекторию изменения институтов и экономической политики, соединяющую текущее состояние с желательным является необходимым условием проведения модернизации и выработки направлений повышения конкурентоспособности страны. Так как конкурентоспособность является комплексным явлением, то необходимо формировать многофакторные конкурентные преимущества, при этом изобилие традиционных факторов производства не является достаточным условием долгосрочного успеха. Определяющими условиями достижения внешней конкурентоспособности страны выступают инновации и повышение производительности используемых факторов производства. Более того, в целях повышения конкурентоспособности России необходим переход к новой экономической политике, стержнем которой является инновационная стратегия (таб. 3).

Таблица 3.

### Целевые и инструментальные параметры посткризисного развития

Целевые параметры	Инструментальные параметры
1. Сильное, эффективное государство, участвующее в создании и поддержании комфортной институциональной среды.	- Качественная институциональная среда.
2. Устойчиво развивающаяся диверсифицированная и конкурентоспособная экономика.	- Развитая производственная инфраструктура.
3. Институциональная среда, способствующая реализации предпринимательских инициатив.	- Высокая макроэкономическая стабильность.
4. Общественно-политическое устройство, последовательно учитывающее интересы граждан, выборность высших уровней власти, существование работающих обратных связей между властью и гражданами.	- Эффективное здравоохранение и среднее образование.
5. Наличие неформальных институтов, отражающих специфику национальной культуры и обеспечивающих толерантность граждан к другим культурам.	- Эффективное высшее и послевузовское образование.
6. Разумная открытость экономики и общества,	- Эффективные товарные рынки.
	- Эффективный рынок труда.
	- Развитый финансовый рынок.
	- Готовность экономики к восприятию инноваций.
	- Значительные размеры рынков.
	- Развитые формы взаимодействия

готовность вступать во взаимовыгодные обмены как товарами и услугами, так и идеями и культурными ценностями.	бизнеса. - Эффективная национальная инновационная система.
--	---

Источник: Рустамов Э. Принципы эволюционной модернизации переходных экономик// Вопросы экономики. 2009. №7. С. 88.

Анализ структурных элементов модернизации российской экономики позволяет заключить, что при планировании модернизационных преобразований необходимо учитывать определяющие факторы (структуру экономики, национальные особенности, институциональную составляющую) и целевые ориентиры (конкурентоспособность на основе диверсификации, инноватизации и технологизации). Такая модель посткризисной модернизации не предполагает отказ от сырьевой ориентации полностью, и представляет собой диверсификацию на основе инноватизации и модернизации промышленного и нефтегазового секторов, повышении их технологичности и эффективности выработки.

Инноватизация и диверсификация как инструменты реализации стратегии модернизационного развития предполагают увеличение доли инновационной продукции в экспорте (до 10-20% ВВП и 15-25% экспорта) на основе модернизации традиционных секторов российской экономики (нефтегазового, сырьевого, аграрного и транспортного), опережающего развития высокотехнологичных отраслей, превращения инноваций в ведущий фактор экономического роста, повышения производительности труда в ведущих секторах, определяющих национальную конкурентоспособность, и снижения энергоемкости. Переход от догоняющего этапа к инновационному требует определения потенциальных направлений инновационных прорывов.

В качестве ограничений осуществления модернизации выступают: институциональная неразвитость, тиражирующая формирование гибридных неэффективных институциональных структур и соответствующей им среды; растущая социально-экономическая поляризация населения ввиду углубления как дифференциации населения по доходам, так и региональной асимметрии; действия групп специальных интересов; неэффективность государственного управления (административные барьеры на пути развития предпринимательства). Деблокирование этих ограничений обеспечивается разработкой стратегии национальной модернизации как важнейшей составляющей государственной экономической политики, направленной на повышение конкурентоспособности экономики на основе форсайт-технологий.

Думается, что модернизационный механизм предполагает учет и реализацию следующих направлений перехода к инновационному социально - ориентированному развитию: развитие человеческого потенциала; создание инновационной институциональной среды, стимулирующей предпринимательскую активность и привлечение капитала в экономику; диверсификацию экономики на основе инновационного технологического развития; закрепление и расширение глобальных конкурентных преимуществ

России; расширение и укрепление внешнеэкономических позиций России, повышение эффективности ее участия в мировом разделении труда; переход к новой сбалансированной модели пространственного развития российской экономики.

Сценарий формирования системы целенаправленных действий предполагает:

- расширение слоя агентов модернизации и инновационных предприятий, осуществляющих внедрение инноваций, до 25 % от их общего числа;

- законодательную институционализацию понятия «инновационная компания» в целях адекватной ориентации фискальной политики - установление налоговых льгот для инновационных компаний на период освоения новых видов продукции и технологий;

- введение «зеленого коридора» для инновационных компаний;

- повышение финансирования науки с целевой ориентацией использования ее достижений - бюджетные средства выделяются для реализации базисных инноваций, обеспечивающих повышение эффективности производства;

- формирование институционально-правовой основы, обеспечивающей благоприятные экономические и правовые условия для субъектов предпринимательства, последовательно и непрерывно совершенствующих производство (в частности, законодательную институционализацию временной монополии - краткосрочного преимущества инноватора на рынке);

- снятие с компаний-инноваторов ответственности за занятость через абсорбцию вытесняемых работников за счет новых инфраструктурных проектов государства, другой отраслевой политики;

- тиражирование опыта формирования национального инновационного центра Сколково (российской Силиконовой долины) как новой институциональной среды для формирования потока изобретений;

- создание государственных фондов компенсации потерь от неудачных инновационных проектов.

При этом развитие человеческого капитала как локомотива модернизации и обеспечения инновационного прорыва - важнейшая институциональная задача, стоящая перед всеми странами в условиях постиндустриального развития. Основными направлениями экономической модернизации в сфере повышения качества человеческого капитала является повышение профессионально - квалификационного уровня населения и совершенствование его экономического сознания. Поэтому наряду с диверсификацией, инноватизацией, информатизацией российской экономики главным условием модернизации является формирование слоя субъектов (агентов) модернизации, что детерминирует формирование неэкономической - экономики, основанной на знаниях, которые повышают качество подготовки персонала и на этой основе расширяют занятость высококвалифицированной рабочей силы.

Высокий уровень образования детерминирует эффективность построения инновационной экономики и решение двух противоречивых задач: во-первых, обеспечение широкой образованности и получение профессиональной квалификации, включая овладение определенным набором компетенций,

умений, всеми гражданами страны, чтобы они были конкурентоспособны на рынке труда; во-вторых, выявление, отбор и подготовка наиболее способных кадров, учитывая специфические способности для разных областей деятельности.

Субъектный аспект анализа экономических отношений по выявлению агентов модернизации показывает, что в 1998-2003 гг. основным «мотором» модернизации российской экономики выступал крупный бизнес (в т.ч. олигархический), а в современных условиях агентами модернизации становится достаточно широкий круг крупных корпораций в том числе - с госучастием, которые в 1990 гг. занимали позиции «во втором эшелоне» - от переработки сырья («Северсталь») до высоких технологий («IBS»), они вкладывают в развитие, но в условиях кризиса нуждаются в поддержке государства. Выявление агентов модернизации в структуре государства показывает, что на стороне государства реальными агентами модернизации могут стать продвинутые региональные лидеры, стремящиеся к обеспечению условий для развития своих регионов, для успешной их интеграции в глобальный рынок.

Также носителями идей модернизации могут стать те, кто в ней заинтересованы, а именно - средний класс, так как конечным результатом модернизации является повышение уровня жизни. В силу этого, субъектами или агентами современной модернизации выступает молодежь, которая стремится работать в государственном управлении, лично осуществляя модернизационные преобразования. Несмотря на существование «скрытых мотивов» (гарантия занятости, зарплаты, стабильность, влияние, престижность и т.п.), креативная часть молодежи составляет «резерв» для продвижения модернизационной парадигмы. Поэтому образование и повышение роли человеческого капитала являются приоритетными направлениями модернизации.

Таким образом, основными целями развития российской экономики выступают повышение конкурентоспособности, обеспечение высокого качества жизни, создание современных демократических институтов и развитого гражданского общества. Вместе с тем эффективная стратегия достижения этих целей должна предусматривать: расширение частной инициативы и конкуренции; эффективную и социальную промышленную политику; налаженное взаимодействие бизнеса, государства и общества; сильное (но не чрезмерно сильное) государство; повышение качества институтов (защищенность прав собственности, независимость и неподкупность судей, снижение уровня коррупции, укрепление законности, улучшение качества государственного управления); обеспечение высокого уровня человеческого капитала; создание инновационной экономики. Однако эта перспектива на будущее. В современных условиях достижение этих целей возможно только при наличии сильной политической воли, укрепления институтов власти, собственности, объединения общества для решения поставленных задач.

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ КАК ОБЪЕКТИВНЫЙ ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ ЭКОНОМИКИ

В ходе развития экономической структуры России отчетливо проявляется закономерность, означающая постепенный выход российской экономики на экономическую интеграцию. Данная закономерность имеет свое обоснование и обеспечение.

Началом объяснения наличия этой закономерности служит признание того, что развитие структуры, как и любое изменение экономических процессов, подчиняется общим закономерностям развития и опосредуется внутренними законами движения. Именно подчинение общим закономерностям развития и участие в их движении интеллекта, способного производить отбор вариантов развития и в определенной степени направлять его, опосредует динамику самого воспроизводства и структурного его построения. «Появление интеллекта в сложных системах означает рождение гибких программ реагирования на внешнюю информацию – способность не только отражать эту информацию, но и опережать, предвидеть события, подготавливая принятие решений. Однако такой способ общения с миром усилил неопределенность, неравновесность системы «человек – окружающий мир». Качественный рост возможностей стал как источником нетривиальных решений, так и источником ошибок при выборе способа действия»<sup>24</sup>.

В России становление рыночного механизма функционирования экономики не сопровождается отрицанием сознательного воздействия на процессы ее организации. Возникают затруднения при получении информации о ходе самоорганизации сложных систем, усложняются прямые и обратные связи между самоорганизацией и организацией, при наличии порядка (относительно стабильных структур и их эволюции) проявляет себя стихийность (относительно структур формирующихся), сохраняется возможность нарастания неустойчивости и выхода на неоптимальную (даже тупиковую) траекторию развития. Данные особенности экономической системы, сложившейся в России в ходе экономических реформ, особенно отчетливо проявляются под воздействием трансформационных перемен, поскольку взаимосвязи процессов самоорганизации и организации осуществляются на фоне столкновения экономических интересов, неустойчивости политической ситуации, сохраняющейся остроты социальных проблем, незавершенности построения рыночных механизмов. Все это накладывает отпечаток на процессы движения капиталов, товаров, рабочей силы, что не может не сказаться на функциональном построении воспроизводственной структуры и макроэкономической стабильности, на взаимодействии отраслей и секторов

---

<sup>24</sup> Василькова В.В. Порядок и хаос в развитии социальных систем: синергетика и теория социальной самоорганизации. СПб., 1999. С. 259.



производственной сферы.

Важнейшим фактором достижения оптимальности движения ресурсных потоков и получения их высокой результативности служит интеграция<sup>25</sup>, меняющая не только взаимодействие отраслей и подотраслей экономики, но и качественное состояние всего воспроизводства. В этом смысле выход на экономическую интеграцию можно признать в качестве основной экономической закономерности, определяющей процесс формирования эффективной функциональной структуры национальной экономики России. Она включает: создание интегрированной экономики на основе модернизации производства, межотраслевой корпоратизации, высокотехнологического роста, ускоренного воспроизводства промышленного капитала. Следовательно, экономическая интеграция для структурных преобразований российской экономики, для установления соотношения секторов-экономик – объективная основа, а для их развития – фактор эффективности.

Исследование данной закономерности может быть осуществлено с использованием результатов анализа сложных систем, полученных представителями разных школ и направлений в области синергетики и эволюционной теории, методологии познания переходных этапов от одной экономической системы к другой. Особенно плодотворным в анализе данной закономерности может быть использование выявленной зависимости системной конкурентоспособности и высокотехнологического роста от наличия, динамики и направлений осуществления интеграции. Конечно, не все в этих теориях может быть принято при рассмотрении роли и значения интеграции в формировании эффективной функциональной структуры экономики, но наиболее важные и разработанные положения в той или иной степени должны быть учтены при определении методологических подходов анализа данных проблем. К числу таких подходов можно отнести следующие, трактующие экономическую интеграцию, как:

- отражение самоорганизации объективных системных взаимодействий, обеспечивающих концентрацию собственности, труда, капитала, ресурсов;
- объективно обусловленное, конкретное проявление сознательной стороны организационного процесса упорядочения экономической деятельности хозяйствующих субъектов во всех секторах-экономиках и на всех уровнях хозяйствования;
- способ установления взаимодействия собственности и власти в организации производственного процесса, производства и получения добавленной стоимости;
- условие появления интегрированного и устойчивого внутреннего спроса на новый промышленный капитал и высокопроизводительные рабочие места;
- форма реализации интересов нации в экономическом развитии и

---

<sup>25</sup> Интеграция (от лат. *integer* – целый) в экономических словарях трактуется как объединение экономических субъектов, углубление их взаимодействия, развитие связей между ними. Экономическая интеграция имеет место, как между предприятиями, фирмами, компаниями, корпорациями, так и на уровне национальных хозяйств целых стран.

процветании страны;

– инструмент обеспечения участия национального государства в мировом процессе экономического развития.

Исследование содержания экономической интеграции как фактора, обеспечивающего формирование эффективной функциональной структуры российской экономики, предполагает использование перечисленных методологических подходов постановки проблемы и их рассмотрения с использованием приемов, которые бы адекватно отражали сложность и специфику данного экономического явления, содержательную сторону его осуществления и изменения. При этом следует исходить из того, что сейчас Россия проходит реформаторский этап, содержанием которого выступают научно-технические преобразования, направленные на создание инновационной экономики. Постепенно намечается переход от сырьевого роста к промышленному, высокотехнологическому развитию. Такая смена сопровождается переменами во внутренних интеграционных процессах российской экономики, что требует формирования такой системы интеграции, которая бы обеспечивала увеличение ВВП и качественно меняла сам процесс его увеличения, а главное – создавала условия для производства добавленной стоимости с меньшими затратами.

Заметим, что вопрос о необходимости интеграции российской экономики принимается всеми учеными, хотя содержание этого процесса трактуется неоднозначно. Одни делают упор на вертикальную интеграцию, «на базе которой только и возможен переход от сырьевого роста к технотронному развитию»<sup>26</sup>, а другие признают необходимость вертикальной и горизонтальной интеграции<sup>27</sup>. Но главное, на что обращают внимание все исследователи, – это связь процесса интеграции с решением задачи формирования высокотехнологической, конкурентоспособной экономической системы на уровне национально-государственного образования.

Сейчас российская экономика заметно меняется. На основе анализа динамики производственных и финансовых процессов, можно заключить о продолжении восстановительных процессов в экономике, наблюдавшихся в 2010 году. Индекс промышленного производства в январе-сентябре 2011 г. составил 105,2%. При этом, в январе-сентябре 2011 г., производство машин и оборудования возросло на 12% по отношению к январю-сентябрю 2010 г., что обусловлено увеличением объемов производства по всем товарным подклассам данной группы<sup>28</sup>.

В связи с увеличением платежеспособного спроса на технологическое оборудование со стороны машиностроительных предприятий, связанным, в том числе с поддержкой реализации перспективных инвестиционных проектов, в январе-сентябре 2011 г. относительно соответствующего периода 2010 г. отмечалось увеличение объема производства станков – на 21,9%.

---

<sup>26</sup> Губанов С. Задачи и решения (к итогам первого полугодия) // Экономист. 2006. № 8 С.9.

<sup>27</sup> Соколов Ю. Интеграция как условие воспроизводства промышленного капитала // Экономист. 2006. № 8.

<sup>28</sup> Иванов Л. Тенденции промышленного сектора // Экономист. 2011. №11. С. 61.

Рост потребительской активности в отношении инвестиционных товаров также способствовал в январе-сентябре 2011 г. увеличению производства механического оборудования, которое достигло 10,8%. Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования по отношению к январю-сентябрю 2010 г. возросло на 5,8%. Отмечается увеличение производства электронных компонентов, аппаратуры для радио, телевидения и связи (на 18,2%), электрических машин и электрооборудования (11,0), офисного оборудования и вычислительной техники (на 1,5%)<sup>29</sup>. Данная динамика обусловлена положительными тенденциями развития секторов-потребителей соответствующего оборудования, в том числе платежеспособного спроса на комплектующие изделия, необходимые для производства готовой высокотехнологичной продукции.

Вместе с тем, в составе инвестиций в основной капитал, направляемых на закупку машин и оборудования, доля импортных товаров в 2010 г. составила 64,3%<sup>30</sup>. Следовательно, импортная зависимость России в области инвестиционных товаров остается стабильно высокой при сохранении незначительной доли инвестиций в промышленность и инновационные виды деятельности. Данный факт свидетельствует о снижающейся конкурентоспособности отечественных предприятий и сохранении зависимости производства от динамики индустриально развитых стран.

Необходимо отметить, что подъем экономики возможен только при такой системе собственности и общественного воспроизводства, когда извлечение прибавочной стоимости и получение прибыли допускается в производстве продукции конечного спроса и сводится к минимуму в производстве промежуточных изделий. Это вопрос принципиальный, и в этом смысле интеграция – явление жизненно важное для российской экономики, но не само по себе, а как необходимая основа модернизации производства и преобразования всех секторов-экономик.

Конкретно, уяснение вопроса о том, как и почему интеграция предстает как объективная необходимость модернизации российской экономики, предполагает уточнения понятия «интеграция» как экономического явления.

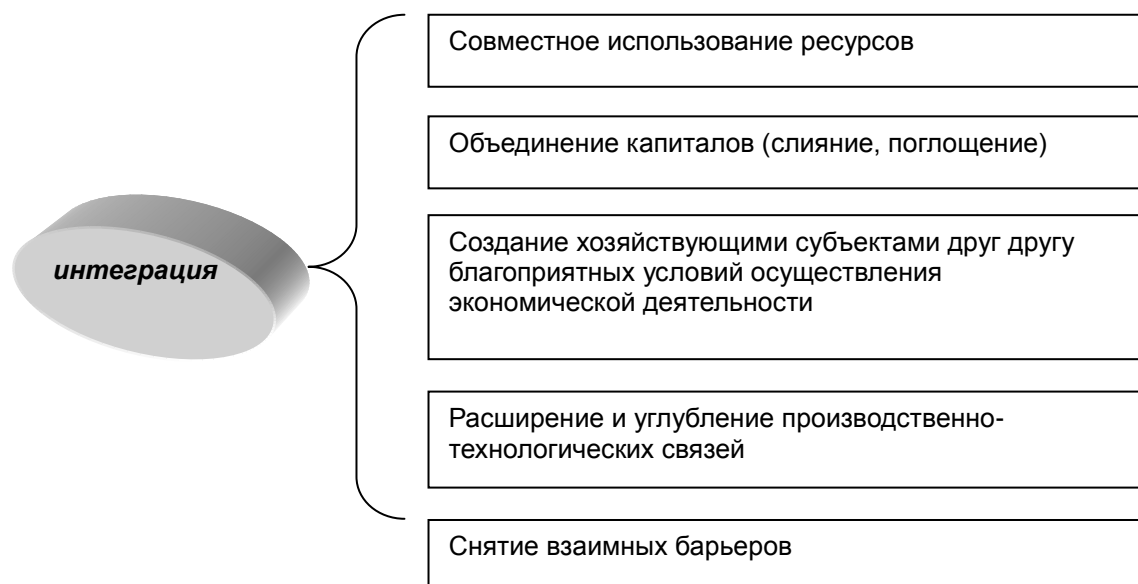
Экономическая интеграция проявляется в различных формах (рис.1).

В любой из этих форм экономическая интеграция выступает как объективный результат имманентного стремления субъектов в общественном производстве к максимальному положительному эффекту на основе углубляющегося разделения труда, специализации и кооперации производства, свободного перемещения труда и капиталов. Все они характеризуется формированием межотраслевых механизмов, регулирующих экономические отношения между предприятиями. В этом смысле интеграцию можно рассматривать не как особый процесс в экономической системе, а как один из структурных элементов системы воспроизводства в целом, который порожден

---

<sup>29</sup> См.: Там же С. 62.

<sup>30</sup> Баранов Э., Мальцева И., Райская Н., Рощина Л., Сергиенко Я., Френкель А. Системные ограничения роста // Экономист. 2011. №12. С. 19.



**Рис. 1. Формы осуществления экономической интеграции**

самим процессом воспроизводства на рыночном этапе развития экономики для обеспечения расширенного товарного производства. Вместе с тем, интеграция предстает в виде совокупности специализированных содержательных элементов, предназначенных для организации воспроизводственного процесса в стране.

Экономическая интеграция – результат общественного разделения труда. Общественное разделение труда не только порождает интеграцию, но выступает ее главной материальной базой. Углубление общественного разделения труда и развитие различных форм взаимодействия и обмена его результатами способствует усилению целостности, внутренней взаимозависимости хозяйственной системы. Интеграция в этом процессе предстает как форма обобществления производства.

Современный научно-технический прогресс усиливает взаимодействие переплетающихся форм обмена деятельностью, взаимоприспособление и взаимопроникновение отраслей хозяйства, объединение их в одно целое при реализации поставленных целей. Поэтому интеграция является той базой, на которой совершается модернизация хозяйства. Интеграция и модернизация – причина, основа, важнейшие принципы структуризации экономики, обеспечения взаимодействия субъектов хозяйственной деятельности, ключевые ориентиры при стратегическом обосновании путей развития общества, государства и его региональных структур, обеспечения системной конкурентоспособности. Установление этой взаимосвязи объясняется необходимостью определения в рамках аналитического подхода оптимальных решений «по критерию социально-ориентированного хозяйства России и вхождения страны на равных в высокоразвитый сектор мировой экономики». «Интеграция и модернизация являются на данном этапе важнейшей основой структуризации экономики, обеспечения взаимодействия субъектов хозяйственной деятельности, а потому должны выступать ключевыми

ориентирами при стратегическом обновлении путей развития общества, государства и его региональных структур»<sup>31</sup>. Вместе с тем, уточним, что как принципы структуризации экономики, интеграция – стимулирующий фактор модернизации, а модернизация – требование интеграции. Модернизация, меняя средства производства, меняет состояние отдельных секторов-экономик, интеграция меняет их структурное соотношение.

Термин «модернизация» (от греч. *moderne* – новейший) трактуется в экономических словарях как усовершенствование, улучшение, обновление объекта, приведение его в соответствие с высокими требованиями и нормами, техническими условиями, показателями качества. Но модернизация, если она не сопровождается интеграцией, мало что может дать для получения конечного эффекта. Усовершенствование, улучшение, обновление объекта, приведение его в соответствие с высокими требованиями и нормами, техническими условиями, показателями качества может быть осуществлено при объединении усилий экономических субъектов, углублении их взаимодействия, развитии устойчивых связей между ними.

Общепризнано, что необходимость модернизации российской экономики диктуется, в первую очередь, состоянием сектора высоких технологий. Наличие большого количества сложных проблем в этом секторе, трудности их разрешения вызывают особую озабоченность ученых и практиков. Проблема модернизации и определения направлений ее осуществления становятся предметом дискуссии среди экономистов и политиков, но ни у кого ее необходимость для российской экономики сомнения не вызывает.

В процессе обсуждения этой проблемы нет единства позиций по ряду вопросов и значимости их выдвижения. Так, одни исследователи связывают трудности процесса модернизации с падением производства в секторе высоких технологий<sup>32</sup>, другие – с институциональным креном реформ<sup>33</sup>. В ряде работ подробно исследуются источники, объемы, направления финансирования различных отраслей народного хозяйства, определяющих процессы модернизации. И, тем не менее, проблема модернизации российской экономики, превращение ее в хорошо структурированную, конкурентоспособную экономическую систему, способную к научно-техническому и технологическому прорыву, остается, и вероятно еще долго будет оставаться, предметом исследования для ученых разных школ и направлений и главной заботой для практиков хозяйствования.

Выдвижение процесса интеграции в качестве объективной основы модернизации в России обусловлены ее положением в мирохозяйственных связях, общемировыми трансформационными процессами. Мирохозяйственная среда предъявляет новые требования к состоянию инновационной сферы России, включающей энергетику, коммуникации, космос, авиастроение,

---

<sup>31</sup> Спицын А. Интеграция и модернизация экономики // Экономист. 2006. № 5. С. 3.

<sup>32</sup> См.: Чуклинов С. Оборонно-промышленный комплекс: меры модернизации // Экономист. 2006. № 10.

<sup>33</sup> См.: Кушлин В. Институциональная среда инновационной модернизации // Экономист. 2011. № 11.

интеллектуальные услуги. Главным фактором, определяющим, создание такой среды в современной России выступает интеграция. Именно интеграционные процессы, меняя структуру, динамику взаимосвязей между субъектами хозяйствования, формируют условия для повышения роли государства в организации и финансировании развития науки и техники; превращения оборонно-промышленного комплекса в опорную базу перевода экономики на инновационный путь развития; динамичного развития высоких технологий; применения принципа «персонифицированной модернизации». Для успешного решения задач по модернизации экономики, прежде всего, должны быть сформированы субъекты технологической модернизации. Такими субъектами могут стать институциональные агенты, которые готовы к осуществлению организационной и финансовой поддержки инновационных проектов национального масштаба и располагающие для этого финансовыми ресурсами. Речь идет о формировании крупных корпораций, получающих сверхдоходы. «С точки зрения инновационного развития экономики крайне важно наличие в ней достаточного количества корпораций вертикально интегрированного типа, которые, однако, не избавлены полностью от необходимости конкурировать»<sup>34</sup>. Носителями интеграционных отношений являются межотраслевые корпорации, которые представляют собой:

- во-первых, организационную форму воспроизводства;
- во-вторых, особую форму прямого обобществления производства;
- в-третьих, форму вертикальной интеграции технологически связанных между собой предприятий первого и второго подразделения расширенного воспроизводства.

Между межотраслевыми корпорациями возникает неценовая конкуренция за счет качества или уникальности продукции. Уникальность продукта, достигаемая посредством инновации, дает возможность создать дополнительное преимущество – временную монополию, которая получает сверхдоход на исключительности своего продукта. Это стремление олигополий к полному захвату рынка за счет нововведений сформировало институциональную основу современной экономики знаний, когда идея мгновенно находит ресурсы для своего воплощения в новом продукте или услуге. Однако в России реализация этого стремления наталкивается на множество трудно решаемых проблем. Так, не имея достаточного количества крупных корпораций, при утрате устойчивой связи между сырьевым капиталом и промышленным в ходе приватизации, силами частных предприятий задачи масштабной технологической модернизации решать невозможно. Кроме того, по оценкам специалистов, в среднем производительность труда и общая эффективность в наших даже лучших компаниях в 5-6 раз меньше, чем аналогичных западных. И это при том, что уровень затрат на оплату труда в среднем в России в 15-20 раз ниже, чем в США или Европе. Не все однозначно и в структуре доходов. Сложился слишком большой отрыв по уровню доходов

---

<sup>34</sup> Карачаровский В. Концентрация капитала и новая экономика // Экономист. 2006. № 12. С.14.

людей в экспортно-ориентированном секторе (особенно в нефтегазовом секторе), от остальной экономики. А внутри высокодоходных компаний чрезмерна разница в доходах высшего менеджмента и тех, кто трудится на производственных участках.

Разрешение этих проблем видится на пути четкого взаимодействия экономических и политических структур в обеспечении восстановления отечественного машиностроительного производства, формировании многоотраслевых и высококонцентрированных промышленных комплексов, создании условий для интегрированного спроса, возобновляемого на основе расширенного воспроизводства, обеспечении его устойчивости. Заинтересованный бизнес вместе с государственными структурами способны сформировать систему собственности и воспроизводства, позволяющую извлекать прибавочную стоимость главным образом из наукоемкого производства конечной продукции. Но это извлечение может состояться только в мощных общенациональных промышленных корпорациях, где обеспечивается не сырьевой, а индустриально-технологический рост. Поэтому такие корпорации выступают основными проводниками перехода к вертикально интегрированной системе хозяйства и главными субъектами ее модернизации. Основные денежные средства, так необходимые для модернизации экономики, находятся у сырьевых монополий, однако продукция сырьевых компаний и сырьевая рента по самому своему экономическому содержанию не могут служить источниками высоких технологий. Поэтому сырьевые монополии и не выступают субъектами технологической модернизации. Вряд ли приведут к модернизации производства и меры, намеченные правительством для поощрения роста ВВП в официально принятой прогнозной программе социально-экономического развития России «Концепции – 2020».

Отрасли, где лежит начало инноваций – машиностроение и металлообработка. Парк технологического оборудования формирует станкоинструментальная промышленность, производящая средства производства для производства средств производства. Уровень развития, техническое состояние отрасли определяют уровень материальных и трудовых затрат общества на производство общественно необходимых товаров и услуг, а следовательно, уровень развития общественного производства в целом. Все развитые страны создали и поддерживают собственную высокотехнологичную станкоинструментальную промышленность как залог технической, экономической и военной безопасности, как условие контроля направлений и темпов экономического развития. Российская же промышленность в период перестройки потеряла вполне конкурентоспособную в 1980-е годы станкоинструментальную промышленность. К концу 1980-х годов СССР вышел на второе место по потреблению и на третье – по производству металлообрабатывающего оборудования, на первое – по производству и потреблению инструментов из синтетических алмазов и сверхтвердых материалов.

Нельзя не учитывать того, что экономика не может расти на инновационной основе, если основная отрасль воспроизводства основного

капитала лишена стимулов для развития. Несмотря на то, что в январе-сентябре 2011 года произошло увеличение объемов производства станков относительно аналогичного периода 2010 года (в т.ч. рост производства металлорежущих станков достигло 30,1, машин кузнечно-прессовых – 19,7%)<sup>35</sup>, состояние станкостроительной отрасли, как и отечественного машиностроения в целом, пока не отвечает уровню и требованиям промышленной политики, нацеленной на технологическую модернизацию и конкурентоспособность экономики.

За годы реформ объем производства металлорежущего оборудования упал в 2004 г. по отношению к 1990 г. до 7,3%, при том, что до 70% трудозатрат при изготовлении машиностроительной продукции приходится на обработку резанием. В 2000 г. было произведено металлорежущих станков 8,9 тыс. ед.; в 2001 г. – 8,3; в 2002 г. – 6,5; в 2003 – 5,7; в 2004 – 5,4, в 2006 г. – около 7 тыс.ед., что в 14,5 раз меньше выпуска по РСФС в 1990 г.<sup>36</sup> В потреблении доля продукции собственного производства составила в те же годы за вычетом экспорта: 16,3, 9,0, 3,8 и 0,7%. Сейчас металлорежущее оборудование выпускают примерно 300 предприятий. В основном они работают на грани рентабельности и производят соответствующего уровня продукцию, в том числе и непрофильную. Попытки создать в отрасли прибыльный бизнес имеются, но изменить положение дел в целом они не могут. Так ЗАО «Станок Импекс Групп» начало формирование нового машиностроительного холдинга с ориентацией на выпуск металлообрабатывающих станков для тяжелого машиностроения. Предполагается так же вложение средств в разработку станков нового поколения. ЗАО собирается создать центр для разработки и проектирования станкостроительной продукции. Европейская подшипниковая корпорация (ЕПК) начала консолидацию производства подшипников специального назначения для авиационной, космической, атомной, радиолокационной промышленности. Ее доля на рынке по объемам продаж составляет 40%. Представитель крупнейшего в мире производителя подшипников SKF не видит в корпорации конкурента, поскольку качество продукции находится, по его мнению, на уровне всей российской промышленности<sup>37</sup>.

Качество продукции отечественной станкостроительной промышленности не соответствует тому, что производится в мире. Нет ресурсов для разработки и

---

<sup>35</sup> Иванов Л. Тенденции промышленного сектора // Экономист. 2011. № 11. С. 62.

<sup>36</sup> В 1990 г. наша страна занимала третье место в мире по производству механообрабатывающего оборудования и второе – по его потреблению, тогда как по итогам 2006 г. она заняла 22-е место в мире по его производству. Лидерами мирового станкостроения выступают ныне Япония и Германия, которые на протяжении последнего десятилетия делят ведущее место в мире по производству механообрабатывающего оборудования. При этом мировое производство механообрабатывающего оборудования росло быстрыми темпами (в среднем на 17% в год в период 2003-2006 гг.) и в 2006 г. объем выпуска достиг 59,5 млрд.долл. (См.: Реус А. О развитии станкоинструментальной промышленности // Экономист. 2007. №9. С.4).

<sup>37</sup> См.: Соколов Ю. Интеграция как условие воспроизводства промышленного капитала // Экономист. 2006. № 8. С. 23-24; Реус А. О развитии станкоинструментальной промышленности // Экономист. 2007. № 9. С.3-4.



запуска в производство новых, технологически передовых изделий, стареет парк оборудования отрасли. В научных и конструкторских организациях стало в 3,7 раза меньше работающих. Спрос на высокопроизводительное, автоматизированное, высокой степени гибкости, наукоемкое оборудование невелик и узок. Производство теряет технологический уровень, имеет низкую рентабельность. Все это дает основание утверждать, что без интеграции и концентрации промышленного капитала в крупных многоотраслевых корпорациях и корпоративных структурах обрабатывающего сектора машиностроение и металлообработка не в состоянии обеспечить требуемый рост при необходимом качестве продукции.

За последние пять-семь лет относительной стабилизации сформировался естественный инвестиционный тренд. Некоторые ученые говорят о некоей устоявшейся доле, которую государство и сырьевой капитал готовы ежегодно отдавать из своих доходов на развитие отечественных высоких технологий. Среднегодовой прирост физического объема инвестиций в промышленность за последние пять лет составляет 9,5%. Уровень объема их в основной капитал промышленности едва приближается к 28-30% уровня 1990 г. Если это та доля, которую новое государство и новые собственники готовы отдавать из своих свободных средств на технологическое развитие страны, то для восстановления только советского уровня инвестиций в ключевые отрасли промышленности потребуется около 15 лет. Специалисты такие сроки считают неприемлемыми с учетом скорости развития технологий. Справедливо не рассчитывать и на то, что рост цен на энергоносители постепенно оживит экономику. Дорогая нефть уже не новое явление для России. Еще в 1998 г. мировые цены на нефть взлетали в 3 раза, превысив планку в 30 долларов за баррель. С тех пор падения цены не было, а результаты все те же. Поэтому важным моментом в организации модернизации экономики является изменение принципа финансирования проектов и принципа обеспечения безопасности проекта. Реализация этих принципов соответствует принципу «персонифицированной» модернизации.

Сейчас явно назрела необходимость перехода к новой системе финансирования технологических проектов. Считаю, что следует поддержать предложение о передаче средств, предназначенных для финансирования проекта, не министерствам, ведомствам, агентствам, а лицу, персонально ответственному по технологическому проекту. Кроме того, для ускорения процессов модернизации, актуальным является предложение о создании института первичных представителей главы государства в созданных проектных группах. Речь идет о создании так называемой идеократической вертикали, в рамках которой можно будет организовать содействие персональным ответственным в организации безопасности проекта, в поддержании своего рода «идеологической» обратной связи с главой государства по линии государственных интересов, которые часто входят в противоречие с «хозяйственными» интересами на местах.

Однако такая система может быть реализована только на ограниченном количестве крупнейших общенациональных корпораций. Считается, что неким

приближением к принципу персонифицированной модернизации являются сегодня так называемые президентские национальные проекты. Но у них нет персональной ответственности, как по технике, так и по идеологии реализации. Данная практика, примененная к научно-технической сфере с учетом предлагаемых поправок, по мнению исследователей (мы поддерживаем это мнение), обещает дать гораздо более весомые результаты, нежели практикуемая сегодня система запуска и без того немногочисленных средств в «бездонную и неповоротливую бюрократическую машину».

Материально-технической и технологической базой модернизации может стать оборонно-промышленный комплекс (ОПК). Это объясняется тем, что практически в отраслях ОПК: разрабатываются самые передовые техника и технология; создается вся инновационная продукция: НИОКР, военного и гражданского назначения и техника двойного назначения.

Для превращения ОПК в опорную научно-техническую и технологическую базу экономики страны необходимо разработать и принять на федеральном уровне систему мер по стимулированию инновационного развития ОПК. Среди этих мер должны быть предусмотрены меры, обеспечивающие финансовое оздоровление предприятий ОПК, реструктуризацию основных фондов, регулирование затрат, ревизию цен экономических монополистов, восстановление воспроизводственной функции амортизационных отчислений, обеспечение налоговых преференций, режим накоплений, передачу исключительных прав на интеллектуальную собственность, принадлежащую государству, производителям инновационной продукции в случае организации ее производства на территории Российской Федерации. Эти и другие меры будут способствовать ускорению технологической модернизации ОПК и российской экономики в целом, укреплению оборонного, научно-технического и экономического потенциала страны, обеспечению ее экономической безопасности.

В последнее время при определении перспектив развития российской экономики именно индустриально-технологический путь развития России находит все более широкую поддержку. Приводятся все более весомые и убедительные аргументы в его пользу. Суть этих аргументов состоит в политике государственного регулирования экономики, выстроенной по принципу преобладания в структуре воспроизводства государственного национализированного сектора. «Он должен быть новым по организационной форме – государственно-корпоративным. В свою очередь, корпорации должны обладать вертикально интегрированным строением собственности и труда, выстраиваться как технологические цепочки замкнутого цикла воспроизводства, с интеграцией сырья и технологий, со специализацией на выпуске наукоемкой продукции конечного, потребительского или инвестиционного спроса»<sup>38</sup>.

Сторонники этого направления считают, чтобы выйти на сопоставимый с развитыми державами уровень конкурентоспособности (по значению

---

<sup>38</sup> Губанов С. Политика нового этапа: цель и средства // Экономист. 2006. № 11. С. 14.

мультипликатора добавленной стоимости) государственно-корпоративный сектор следует сделать высококонцентрированным по собственности, объему действующего промышленного капитала и степени капиталовооруженности. Оптимальная доля данного сектора, если ориентироваться на опыт ведущих держав, должна достигать не менее 50% совокупной добавленной стоимости и занятости, 75-80% капиталовложений, инноваций, НИР и НИОКР, 45-50% автоматизированных рабочих мест<sup>39</sup>.

Объяснение необходимости государственного регулирования строится на том основании, что без использования государственных методов управления рыночной экономикой и направленности ее на достижение общенациональных целей (укрепление геополитического положения страны в мире, обеспечение научно-технического, социально-экономического, культурного, духовного и нравственного прогресса общества достойной жизни граждан) выстроить высококонкурентоспособную систему просто невозможно<sup>40</sup>. Государственное регулирование рассматривается учеными в качестве «главного звена», способного перевести экономику на инновационный тип развития<sup>41</sup>.

Важность и значимость этой позиции состоит в том, что государственное регулирование покоится на государственном, национализированном секторе, который в силу своей способности к перестройке может приобрести новые формы организации, способствовать к перестройке структуры собственности и труда у корпораций. В силу такой значимости государства и государственного регулирования в российской экономике, его ответственности за выбор методов обеспечения целенаправленного высокотехнологического развития, возрастает.

Экономической науке и практике хозяйствования известны различные формы и методы государственного регулирования экономики: правовые, финансовые, бюджетные, кредитные, разработка государственных целевых программ, индикативное планирование. Необходимость и эффективность этих методов доказывает опыт США, Франции, Германии, Японии, Китая и других стран. Пока в России все эти методы не получили достаточного развития. Отечественная экономическая наука уже доказала необходимость их использования и в российском хозяйстве с учетом своеобразия рыночной экономики. Однако пока сильна еще позиция, выражающая интересы сырьевого комплекса. Огромные прибыли делают их аргументы убедительными. Очевидно, что исход борьбы оформившихся противоположных позиций зависит от того, как поведет себя государство: будет ли оно по-прежнему обеспечивать интересы компрадорского меньшинства, либо начнет действовать как социально ответственное государство, для которого безусловен общегосударственный интерес. Положительные тенденции в этом направлении уже просматриваются. Именно активизация государственного регулирования в направлении интеграции и концентрации промышленного капитала способствует выходу экономики на экономический рост.

---

<sup>39</sup> См.: Там же. С. 14.

<sup>40</sup> Клоцвог Ф. Ключевые подходы к регулированию экономики // Экономист. 2006. № 11. С.17.

<sup>41</sup> Губанов С. Указ.соч. С. 14.

## ТРАНСФЕР, КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ ТЕХНОЛОГИЙ И ИННОВАЦИОННАЯ ДИФФУЗИЯ В ЭКОНОМИКЕ: РАЗГРАНИЧЕНИЕ ПОНЯТИЙ

Широкомасштабное появление новых технологий и стремительное развитие высокотехнологичных производств во всем мире к концу XX в. привело к смене основных конкурентных преимуществ, позволяющих хозяйствующим субъектам выживать на рынке. В глобальной экономике начался новый этап развития, на котором экономический рост хозяйствующих субъектов все больше и больше зависит от выделяемых ими средств на НИОКР и защиту созданной при этом интеллектуальной собственности.

В этих условиях высокому уровню развития фундаментальных и прикладных научных исследований в различных экономических системах необходимы эквивалентные ему механизмы трансфера и внедрения результатов НИР в реальный сектор экономики. Нужно формировать структуры, соединяющие научные исследования, инновационную деятельность и рынок нововведений в научно-технической сфере. В современных условиях они способствуют интеграции образования, науки, производства, власти и потребителей в интересах социально-экономического развития регионов и страны в целом. Превращение России в высокоразвитую страну, которая в состоянии обеспечить высокий уровень качества жизни своего населения, также невозможно без изменения подходов к инновационному развитию. Одна из существенных проблем, которая в подобной трансформации национального хозяйства должна быть решена – это совершенствование системы трансфера знаний, технологий, инноваций из науки в производство. Актуальность данной проблемы подводит нас к необходимости уточнить данные понятия.

Как отмечает один из самых известных специалистов в области коммерциализации технологий Д.В. Гибсон<sup>42</sup>, потребность в передаче технологий является относительно новым явлением и широко обсуждается специалистами. Среди них нет согласия и единства о понятиях «технология» и «трансфер». Однако, обычно полагается, что технология не обязательно является чем-то овеществленным, но обязательно «представляет собой информацию, предназначенную для использования и достижения какой-либо цели, или же знания о том, как сделать что-либо». Трансфер «transfer» же в буквальном переводе означает «перевод», «передача», «перемещение», поэтому под трансфером обычно понимается движение информации с использованием каких-либо информационных каналов от одного его индивидуального или

---

<sup>42</sup> Гибсон Д.В. Трансфер технологий между субъектами рынка // Трансфер технологии и эффективная реализация инноваций / сост. и общая ред. Фонштейн Н.М. Академия народного хозяйства при Правительстве РФ, Центр коммерциализации технологий, М. 1999, с.19 – 37.

коллективного носителя к другому<sup>43</sup>.

Прежде чем говорить непосредственно о трансфере, считаем необходимым установить, что мы будем понимать под такими понятиями как знание, технология и инновация. Здесь целесообразно, на наш взгляд, исходить из степени организованности и институционализации знаний и характера их передачи. Знание, согласно Дж. Беллу, можно понимать как «...совокупность организованных высказываний о фактах или идеях, представляющих обоснованное суждение или экспериментальный результат, которая передается другим посредством некоторого средства коммуникации в некоторой систематизированной форме»<sup>44</sup>. «В сущности, технология это информация, предназначенная для использования и достижения какой-либо цели, или же знание о том, как сделать что-либо... Трансфер технологий подразумевает движение знаний, целевое их использование... Передаваемая технология зачастую не полностью сформулированная идея... Как характерно для идеи, она может еще не иметь четкого оформления или цены – она ценна лишь в умах участников информационного обмена»<sup>45</sup>. Согласно сказанному, технология – это новое знание, которое может передаваться по каналам коммуникации не только с целью его конечного использования, но и с целью его обсуждения, развития, совершенствования. Особенно ярко это проявляется внутри исследовательских альянсов. Под инновацией автор данной статьи понимает результат практического воплощения новых идей и знаний с целью их использования для более эффективного удовлетворения определенных запросов потребителей.

Таким образом, среди трех рассматриваемых категорий понятие «трансфер знаний», на наш взгляд, является наиболее широким, «трансфер технологий» – более узкое как одна из форм трансфера знаний, и «трансфер инноваций» – еще более узкое как трансфер готовой к использованию технологии или созданного на ее основе продукта. Далее в статье будем использовать термин «трансфер технологий».

В русскоязычной литературе понятие «трансфер технологий» появилось недавно и напрямую связано с переориентацией на рыночные отношения в большинстве сфер хозяйственной деятельности. Однако, как считает В.В.Титов<sup>46</sup>, вместо использовавшегося ранее насильственного «внедрения» (предполагающего активное или пассивное сопротивление среды, в которую производится это «внедрение» чего-то инородного) «трансфер» предполагает не только передачу информации о новшестве, но и ее освоение при активном

---

<sup>43</sup> Гибсон Д.В. Трансфер технологий между субъектами рынка // Трансфер технологии и эффективная реализация инноваций / сост. и общая ред. Фонштейн Н.М. Академия народного хозяйства при Правительстве РФ, Центр коммерциализации технологий, М. 1999, с.19 – 37.

<sup>44</sup> Белл Д. Социальные рамки информационного общества // Новая технократическая волна на Западе. М., 1986. С. 333.

<sup>45</sup> Гибсон Д.В. Трансфер технологий между субъектами рынка // Трансфер технологии и эффективная реализация инноваций / сост. и общая ред. Фонштейн Н.М. Академия народного хозяйства при Правительстве РФ, Центр коммерциализации технологий, М. 1999, с.20.

<sup>46</sup> Титов В.В. Трансфер технологий. Учебное пособие. - URL: <http://www.innovbusiness.ru>.

позитивном участии и источника этой информации (например, автора изобретения), и реципиента, приемника и реализатора информации о новой технологии, и конечного пользователя продукта, производимого с помощью этой технологии.

Именно отсутствие законодательно закреплённого определения термина «трансфер технологий» привело к появлению множества различных его трактовок.

Например, Национальный центр трансфера технологий (NTTC) считает, что трансфер технологий - процесс использования технологии, экспертных знаний, ноу-хау или оборудования для цели, которая изначально не предполагалась организацией-разработчиком. Трансферы технологий могут иметь результатом коммерциализацию или усовершенствование продукта/процесса.

Консорциум федеральных лабораторий (FLC) определяет трансфер технологий как процесс, при котором имеющиеся знания, производственные средства или мощности, полученные при федеральном финансировании НИОКР, используются для удовлетворения общественных или частных потребностей.

Ассоциация технических менеджеров университетов (AUTM) под трансфером технологий понимает формальную передачу новых открытий и инноваций, полученных в результате научных исследований вузов и некоммерческих исследовательских учреждений, коммерческому сектору во имя общественного блага.

В первом утверждении от NTTC фраза «которая изначально не предполагалась организацией-разработчиком» имеет тот смысл, что трансфер технологий нацелен, главным образом, на получение косвенной выгоды. Заметим, что фраза в определении NTTC о непредполагаемых целях отсутствует у FLC. Естественно, целью многих НИОКР федеральных лабораторий является выполнение конкретной задачи, что потенциально может привести также и к трансферу технологии. И в последнем заявлении AUTM акцент сделан на коммерциализации (т.е. привнесение в новую продукцию достижений федеральных НИОКР, интеллектуальных качеств и технологий, полученных в результате этих исследований).

Несмотря на схожесть трех определений, различия в них говорят о том, что трансфер технологий означает разное для разных людей. В целом, трансфер технологий воспринимается как явление положительное, несмотря на различия в определениях.

В литературе<sup>47</sup> также встречается термин «трансферт технологий» (от французского – «transfert»). Такой вариант менее распространен и не может

---

<sup>47</sup> Бек Н.Н., Бек М.А. Стратегическое управление инновациями и трансферт технологий // Модернизация экономики и государство. Книга 3. М.: ГУ-ВШЭ, 2007. Гапоненко М.С. Организационно-экономический механизм трансферта инноваций в животноводстве (на примере Ленинградской области). Автореф. дис. на соискание уч. ст. к.э.н.: (08.00.05). Москва, 2010. 23с. Житенко Е. Д. Трансферт технологий: причины успеха – URL: <http://econom.nsc.ru>. Максин С. В. Роль научных разработок и трансферта технологий в

считаться ошибочным, так как законодательно не закреплена ни одна из формулировок. Другими авторами «трансфер технологий» называется как «технологический трансфер»<sup>48</sup>, который представляется как один из видов коммерциализации наряду с лицензированием, технологическим обменом и совместными НИОКР. Стоит согласиться с Шапошниковым А.А.<sup>49</sup>, который считает, что, во-первых, это ошибочный вариант перевода с английского термина «technology transfer» (правильно – трансфер технологий). Во-вторых, в термине «технологический трансфер» есть смещение смыслового акцента, так как создается впечатление того, что «трансфер» может быть различных видов, например, медицинский или биологический, что нарушает принятую во всем мире классификацию трансфера технологий как коммерческого и некоммерческого. В третьих, «трансфер технологий» является родовым понятием для таких видов коммерческого трансфера технологий, как, например, лицензирование.

В рамках данной статьи предлагается рассматривать трансфер технологий как последовательность действий, в ходе которых знания, опыт, промышленная собственность, полученная в результате фундаментальных и прикладных исследований в университетах и научно-исследовательских институтах, свободно распространяются, передаются посредством оказания научно-технических услуг либо приобретаются предприятиями для внедрения в качестве продукта или процесса<sup>50</sup>.

Часто термин «трансфер технологий» употребляют в связке с другим понятием – «коммерциализация технологий», хотя смысловое содержание этих понятий неодинаково. Понятие «коммерциализация технологии», с точки зрения Титова В.В.<sup>51</sup>, предполагает обязательное коммерческое использование информации о технологии, т.е. использование с обязательным извлечением выгоды. Чаще всего эта выгода измеряется в конкретных денежных единицах непосредственно, гораздо реже – в тех же единицах, но опосредованно, через, например, увеличение эффективности другой технологии. Но деньги в этих расчетах присутствуют всегда и являются определяющим критерием успешности процесса. В то же время вопрос о том, кто, какой субъект осуществляет непосредственное использование технологии, при коммерциализации не является первостепенным, и в частности,

---

инновационном развитии предприятия // Инновации. 2009. № 4. С. 32-35. Тлябичев Э.А. Трансферт инноваций, как новейший способ их тиражирования и внедрения // Материалы VIII региональной научно-технической конференции «Вузовская наука – Северокавказскому региону». Том 3. Экономика. Ставрополь: СевКавГТУ, 2007.

<sup>48</sup> Бирюков А.В., Зиновьева Е.С., Крутских А.В. Инновационные направления современных международных отношений / М.: Аспект-Пресс, 2010, 295с. Кузнецов И. Роль России в глобальном трансфере технологий: среднесрочная перспектива // Аналитические записки. 2006. Выпуск 3(15). С.3.

<sup>49</sup> Шапошников А.А. Трансфер технологий в научно-образовательной сфере. Автореф. дис. на соискание уч. ст. к.э.н.: (08.00.05). Томск, 2004. 24с.

<sup>50</sup> Шапошников А.А. Этапы трансфера технологий в вузе/НИИ // Инновации. 2004. № 3. – URL: <http://stra.teg.ru>.

<sup>51</sup> Титов В.В. Трансфер технологий. Учебное пособие - URL: <http://www.innovbusiness.ru>.

коммерциализацией нередко пытается заняться сам автор, первоисточник новой технологии (физическое лицо или организация).

Таким образом, в первом приближении различие между трансфером и коммерциализацией можно уложить в два пункта:

- коммерциализация технологии предполагает обязательное получение прибыли и не обязательно связано с подключением третьих лиц (кроме автора технологии и конечного пользователя);

- трансфер технологии предполагает обязательную передачу технологии реципиенту, который и осуществляет ее промышленное освоение, но это не обязательно связано с извлечением прибыли как автором технологии, так и ее реципиентом (в частности, это относится к технологиям в сфере экологии).

Стоит, однако, оговориться, что в большинстве публикаций на эту тему «по умолчанию» при трансфере технологии предполагается именно извлечение прибыли источником технологии. Хотя, понятие прибыли иногда включает в себя и такие нематериальные понятия, как например, «доброе имя».

Таким образом, трансфер и коммерциализация технологий относительно самостоятельные процессы и могут существовать отдельно друг от друга. Тем не менее, они могут быть взаимосвязаны. В этом случае, именно в результате трансфера технологии появляется возможность успешной коммерциализации.

В настоящее время понятие «трансфер технологий» часто употребляется как синоним понятия «инновационная диффузия». Но в то же время есть все основания полагать, что трансфер технологий и инновационная диффузия, при наличии ряда общих черт – это два существенным образом различающихся процесса. Два этих процесса, прежде всего, принадлежат различным фазам инновационного цикла, параметры которого описывают содержание отдельных этапов инновационной деятельности и продолжительность их осуществления.

Стоит согласиться с М.Н.Квашниной<sup>52</sup>, что трансфер технологий первичен, поскольку подразумевает передачу созданного новшества (научно-технической продукции) или созданной технологии от разработчика к первому пользователю, то есть той организации, которая заказала его разработку. Инновационная диффузия представляет последующий этап инновационного развития. Она предполагает широкомасштабное распространение новшества в социально-экономической среде и осуществляется среди заинтересованных лиц, которые убедились в том, что предлагаемые новшества принесут им определенные экономические выгоды или какой-либо другой позитивный результат. В этой связи инновационную диффузию можно считать вторичным процессом относительно трансфера, по следующим причинам: во-первых, трансфер технологий представляет собой систему отношений создателя новшества и его пользователя, тогда как инновационная диффузия характеризует взаимоотношения собственника новшества и его пользователя, причем собственник не обязательно является разработчиком; во-вторых, участники трансфера с точки зрения современной инновационной теории

---

<sup>52</sup> Квашнина М.Н. Проблемы активизации инновационных процессов в России // Вестник СГТУ. 2007. №1(21), Выпуск 1. С. 145-151.



считаются новаторами, тогда как одна из сторон-участников диффузии нововведений является имитатором или последователем.

По мнению М.Н.Квашниной<sup>53</sup> трансфер следует считать более радикальной фазой инновационного процесса, нежели инновационную диффузию. Она даже констатирует, что трансфер при определенных условиях предполагает в своей основе введение в практику практического использования радикальных нововведений, тогда как инновационная диффузия преимущественно ориентирована на улучшающий (догоняющий) тип новшеств. В этой связи целесообразно отметить, что трансфер представляет более рискованную форму инновационной деятельности, поскольку принятие решения о разработке нового продукта, даже с учетом квалифицированной марке маркетинговой проработки, связан с большей неопределенностью получения результата, чем при инновационной диффузии. Если научно-технический результат инициирован разработчиком, а не заказчиком, то неопределенность получения положительного результата возрастает, поскольку создателю новшества еще нужно будет найти первого потребителя (новатора), то есть доказать приемлемую результативность своего продукта.

Инновационная диффузия начинает осуществляться, когда названные неопределенности не просто обозначены, но и определенным образом разрешены или раскрыты. Новшество опробовано в реальном производстве, инновационный продукт имеет значительный спрос на рынке. Именно эти условия в существенной степени предопределяют характер и масштабы диффузии. Таким образом, инновационная диффузия реализуется в условиях совершенно иных рисков, главным из которых следует считать неопределенность полного насыщения рынка. Следовательно, само содержание процесса инновационной диффузии предполагает участие имитаторов или последователей. Данное обстоятельство отмечалось еще А. Маршаллом<sup>54</sup> в конце девятнадцатого века, а в настоящее время очень подробно разработано сторонниками эволюционной теории, в том числе и отечественными.

В целом и трансфер, и инновационная диффузия ориентируются, прежде всего, на наукоемкий бизнес. Это обусловлено постоянным усложнением производственных процессов и самих продуктов. Однако, трансфер технологий в значительно большей степени, нежели инновационная диффузия, требует для своего нормального осуществления большой подготовительной работы. Это становится совершенно очевидным, если трансфер технологий рассматривать как процесс, протекающий внутри инновационного цикла, включая стадии фундаментальных, прикладных исследований, ОКР и других работ, связанных непосредственно с созданием новшеств. Именно здесь не только зарождается, но находит, в первую очередь, свое практическое воплощение идея трансфера. Фундаментальное знание переходит в стадию прикладной разработки, где оно трансформируется в некий конкретный результат, дальнейшая разработка

---

<sup>53</sup> Квашнина М.Н. Проблемы активизации инновационных процессов в России // Вестник СГТУ. 2007. №1(21), Выпуск 1. С. 145-151.

<sup>54</sup> Маршалл А. Принципы экономической науки / М.: Прогресс, 1993, 620с.

которого позволит получить новшество, которое, в свою очередь, можно передать в сферу практического использования<sup>55</sup>.

С трансфером технологий связан еще один процесс – это спилловер технологий. Так, В.П. Марьяненко дает свое представление о различии между трансфером и спилловером инноваций. «Во-первых, оба механизма обеспечивают один и тот же конечный результат – диффузию инноваций (diffusion of innovation). Во-вторых, ... мы применяем термин трансфер инноваций (transfer of innovation) ко всем случаям платного, или возмездного, распространения (диффузии) инноваций: от продажи кодифицированного научно-технического знания (например, такие международные бизнес-операции, как лицензионные соглашения, или лицензинг) (licensing), до формирования международных НИОКР- или ИР-альянсов (international R&D alliances). В свою очередь, под спилловером инноваций (spillover of innovation) мы понимаем спонтанное распространение научно-технического или иного полезного знания, которое может быть как безвозмездным, или бесплатным (статьи, выступления на конференциях, частные беседы), так и возмездным, или платным (несанкционированная и скрытая оплачиваемая передача кодифицированного знания, промышленный шпионаж, переманивание ключевых работников). Причем, если трансфер инноваций обычно бывает международным (согласно некоторым оценкам, около 90 % лицензий продается за рубеж, чтобы не создавать себе конкурентов на национальном внутреннем рынке), то спилловер инноваций может осуществляться и внутри страны, а также быть межотраслевым»<sup>56</sup>.

Мы согласны с процитированной выше трактовкой спилловера, которая делает акцент на спонтанность, нецеленаправленный характер распространения технологий (хотя все же это более характерно для распространения знания, еще не имеющего форму законченного товара). Трансфер технологий, на наш взгляд, отличается от спилловера прежде всего целенаправленным характером данного процесса и наличием четких институциональных процедур его оформления. Трансфер технологий можно рассматривать как институционально-правовую форму передачи права использования технологий другим экономическим субъектам на коммерческой или иной основе, важнейший рыночно-регулирующий инструмент диффузии инноваций.

По нашему мнению, не стоит, как В.П. Марьяненко, сводить трансфер технологий только к возмездной форме передачи, поскольку, таким образом, трансфер фактически отождествляется с коммерциализацией. На практике же существуют различные формы трансфера, в том числе полностью или частично безвозмездные, например, внутри ТНК и исследовательских альянсов. Кроме того, трансфер технологий не ограничивается только международными сделками, а активно протекает внутри экономических систем любого уровня,

---

<sup>55</sup> Квашнина М.Н. О некоторых проблемах активизации инновационной деятельности российских организаций // Инновации в науке, образовании и производстве: труды СПбГТУ № 495. СПб.: Изд-во СПб. гос. политех. ун-та, 2006. С.78-88.

<sup>56</sup> Марьяненко В.П. О проблеме «системности» национальной инновационной системы России – URL: <http://lib.herzen.spb.ru/text/marianenko>.

что доказывает патентная статистика многих стран. Передача технологий на коммерческой основе, с получением прибыли для их создателя как завершающим сделку этапом, наилучшим образом отражается, как мы уже говорили, в термине «коммерциализация технологий».

Итак, по нашему мнению, наиболее широкой категорией из всех рассмотренных является диффузия технологий как процесс их распространения, следующий за разработкой и освоением технологии и обеспечивающий его общественное признание. Это распространение обеспечивается посредством двух механизмов – трансфера технологий и спилловера технологий. Последнему в отечественной литературе уделяется мало внимания и даже отсутствует русскоязычное название данного процесса.

Трансфер и коммерциализация технологий – это относительно самостоятельные процессы, хотя они могут быть и взаимосвязаны. В этом случае, именно в результате трансфера технологии появляется возможность успешной коммерциализации. Коммерциализация разработок нацелена на получение коммерческого результата и начинается с момента выявления перспектив коммерческого использования новой разработки, а заканчивается реализацией разработки (технологии) на рынке и получением коммерческого эффекта через удовлетворение потребности в новых разработках, технологиях, товарах и услугах. Трансфер же, предполагая обязательную передачу технологии реципиенту, который и осуществляет ее промышленное освоение, не обязательно связан с извлечением прибыли как автором технологии, так и ее реципиентом.

**О.В. Сенокосова**

## **СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА МЕЖДУНАРОДНЫХ СТРАТЕГИЙ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ**

По результатам анализа опыта ряда стран можно выявить стратегии и определить роль государственной политики, благодаря которой стало возможным инновационное развитие экономики.

Одним из основных факторов успеха британской инновационной политики стала ориентация на частную инициативу. В отличие от многих других стран, ведущая роль в инновационном развитии Великобритании принадлежит не государству: инновационная стратегия страны нацелена, прежде всего, на развитие спроса на инновации, практикуется региональный подход к инвестициям.

В Ирландии, хотя частный сектор является основным генератором инноваций, именно государство формирует основные условия инновационного развития. Успех ее национальной инновационной системы может быть описан тремя основными компонентами: включение Ирландии в мировую финансовую систему, которое привело к значительному росту иностранных инвестиций в экономику страны и приходу транснациональных корпораций; создание

инновационных «очагов» развития на основе участия страны в международном движении технологий и различных формах международной информационно-технологической кооперации; повышение качества человеческого капитала за счет иммиграции в страну квалифицированных специалистов (в основном бывших эмигрантов).

В Дании исторически ключевую роль в создании условий для новых технологий играл государственный сектор. Важными факторами успеха инновационного развития Швейцарии стала, во-первых, последовательность осуществляемой инновационной политики. Во-вторых, значительную роль сыграла ее международная ориентация: серьезное внимание уделяется поддержке национальных инновационных предприятий в международных исследовательских программах.

В Норвегии поддержка фундаментальных исследований в институтах и университетах является одним из главных приоритетов норвежской инновационной политики. Бесплатное образование делает возможным поступление в ведущие университеты и колледжи детей из отдаленных регионов и малоимущих слоев населения. В то же время, практика пожизненного образования позволяет увеличивать квалификацию работников на протяжении всей жизни.<sup>57</sup>

Основными факторами успеха в Нидерландах стала выборочная поддержка ведущих инновационных регионов, а также развитый научно-образовательный комплекс, который включает в себя систему поддержки студентов, систему трансфера технологий в научном секторе, развитую сеть научных университетов с государственным финансированием. В Испании основную роль в инновационном развитии играет активизация взаимодействия между государственными и частными структурами.

В Израиле источником кадров и технологий, из которого возникла израильская хайтек-индустрия, стала оборонная отрасль. Большое внимание в Израиле исторически уделялось проблеме внедрения новых технологий в производство. Также израильтяне перенимали опыт управления капиталом у международных инвесторов в ходе программы *Yozma*, которая сыграла решающую роль в становлении института венчурных инвестиций в Израиле. Важную роль сыграла и сфера научной кооперации, которая является одним из центральных звеньев, связывающих Израиль с еврейской диаспорой в различных частях мира.

Быстрое успешное инновационное развитие Южной Кореи стало возможным благодаря активному заимствованию зарубежных технологий и грамотной патентной политике. Важную роль «экономического чуда» Кореи сыграли крупные финансово-промышленные группы (чеболи), которые в течение многих лет являлись основой развития национальной экономики.

Одним из факторов успешного развития американской инновационной системы считается последовательное создание условий и целенаправленные

---

<sup>57</sup> Кузык Б.Н., Яковец Ю.В. Россия – 2050: стратегия инновационного прорыва. 2-е изд. М.: Экономика, 2005. С.34.

меры по поддержке предпринимательства.

Существенные успехи Таиланда в повышении конкурентоспособности своей продукции и привлечении иностранного капитала, наблюдаемые в последнее десятилетие, объясняются, в первую очередь, целенаправленными шагами правительства по развитию производственной инфраструктуры и бизнеса.

Главными факторами успеха Бельгии в инновационном развитии стали сбалансированная региональная инновационная политика и продуманная система финансовой поддержки инновационной деятельности.

Успеху Австрии на пути инновационного развития способствовали структурные программы поддержки, которые принимались в целях организации кооперации высокотехнологичных предприятий без жесткой привязки к конкретным технологическим направлениям. Кроме того, в стране хорошо развито сотрудничество между высшими профессиональными училищами и малыми и средними предприятиями в сфере создания и внедрения инновационных разработок. Успешно развивается сеть технопарков, которые создают оптимальные условия для развития предприятий МСБ, в том числе инновационных. На государственном уровне иницируется формирование кластеров, что также является одним из методов поддержки высокотехнологичного экспорта.

К основным факторам успеха Финляндии можно отнести владение государством долями в ключевых фирмах; регулирование процентной ставки; государственная поддержка частного сектора; чередование государственной кооперации и государственной конкуренции с отраслью. Ведущая роль в развитии телекоммуникационной промышленности Финляндии и отрасли в целом принадлежит компании Nokia, существенное влияние на долгосрочный рост которой оказало государственное финансирование в лице агентства Tekes, которое финансировало 8% всех расходов Nokia на НИОКР.<sup>58</sup>

Одной из основных сильных сторон национальной инновационной системы Франции, способствующих ее инновационному развитию, стали полюса конкурентоспособности, позволяющие предприятиям, университетам и исследователям-разработчикам работать в связке.

Ключевым фактором успеха инновационного развития Швеции являются длительные масштабные вложения в образование, что способствовало развитию науки.

В инновационном развитии Германии важную роль сыграло сотрудничество с США (послевоенное восстановление экономики), а также развитие механизма государственно-частного партнерства, ставшего в определенной степени заменой венчурному финансированию, не получившему в Германии широкого распространения.

Японский опыт государственной поддержки инновационного процесса противоречив и не может считаться однозначно успешным. Тем не менее, в

---

<sup>58</sup> Кузык Б. Инновационное развитие России: сценарный подход // Экономические стратегии, № 1. 2009, стр. 56–67.

качестве предпосылки можно обозначить интенсивное экономическое развитие, ставшее основой для инновационного развития.

Основным фактором успешного развития инновационной сферы в странах, не относящихся к лидерам инновационного развития (Казахстан, Белоруссия, Индонезия, Индия и др.), является взаимодействие с другими странами и заимствование технологий и основ государственной инновационной политики.

На основании анализа инновационных систем ряда стран можно сделать вывод, что в современных условиях успешная конкуренция с ведущими игроками мирового рынка без создания и постоянного совершенствования национальной инновационной системы невозможна. В большинстве моделей национальных инновационных систем либо основным, либо одним из ключевых игроков является государство.

Конкретные успешные реализации идеи национальной инновационной системы могут существенно варьироваться в зависимости от историко-экономического контекста, например, в силу исторических причин, американская система является наиболее диверсифицированной и гибкой, а финская, напротив, - более структурированной. При этом обе системы являются эффективными. Тем не менее, возможно сформулировать несколько основных положений, в значительной степени общих для разных стран.

Успешному развитию национальной инновационной системы способствуют следующие факторы:

- последовательная и долгосрочная инновационная политика государства с четко сформулированными целями и задачами;
- рациональное использование имеющегося инновационного потенциала в качестве фундамента для строительства инновационной экономики и реализации инновационной политики;
- систематические усилия по налаживанию и укреплению сотрудничества между частным, исследовательским и образовательным секторами;
- выявление и целевая поддержка важных для инновационно-технологического потенциала направлений, недостаточно быстро развивающихся либо не развивающихся самостоятельно;
- охват как можно большего объема потенциально инновационных фирм посредством предоставления им государственной поддержки;
- развитые программы коммерциализации инноваций, создаваемых и заимствуемых технологий;
- разумное привлечение иностранных инвестиций транснациональных корпораций;
- наличие развитого законодательства в области интеллектуальной собственности;
- систематическое изучение и внедрение лучшего международного опыта.

На основе анализа стран можно также сделать вывод о том, что низкий уровень развития отдельных институтов не всегда мешает инновационному

развитию. Ключевое значение в данном случае имеют выбор стратегии проведения государственной политики и, зачастую, – удачное стечение обстоятельств.

Анализ исторических предпосылок позволил выявить несколько закономерностей, на основе которых может быть структурирован мировой опыт инновационного развития:

страны, недавно перешедшие на путь инновационного развития (Китай, Ю.Корея, Норвегия), у которых можно заимствовать конкретные меры по осуществлению ускоренного перехода к инновационной экономике;

страны, историческое развитие которых логически подошло к инновационному. Это, в основном, развитые страны. Их объединяют следующие основные предпосылки успешного инновационного развития:

- бесплатное образование (Германия);
- социальная сплоченность, единообразии (Дания, Швеция);
- высокие расходы на науку (Германия, Дания, Япония, Финляндия).<sup>59</sup>

Также анализ ретроспективы инновационного развития позволяет выделить сравнительные позиции исходного положения стран, которые можно рассматривать как общие для них факторы инновационного развития:

- наличие значимых полезных ископаемых (Германия, Норвегия),
- географическое положение (Сингапур, Нидерланды, Великобритания),
- английский язык (Индия, Сингапур, Нидерланды, Великобритания).

К факторам, препятствующим развитию инновационных систем, в частности, можно отнести следующие:

- низкая доля бизнеса в финансировании НИОКР (Франция, Швеция, Нидерланды, Индия);
- слабое вовлечение малого бизнеса в инновационную деятельность (Франция, Швеция, Нидерланды, Япония);
- «утечка мозгов» (Франция, Германия);
- территориальные диспропорции в развитии (Германия, Индия, Китай, Франция, Норвегия);
- быстрое старение населения (страны Европейского союза);
- высокие расходы на военно-промышленный комплекс (Швеция, Израиль);
- неразвитые рынки венчурного капитала (Дания, Германия);
- проблемы коммерциализации инноваций (Индия, Германия, Бразилия);
- бюрократия (Индия, Бразилия, страны Азии).

Анализ отдельных мер государственной политики различных стран мира, с учетом указанных недостатков инновационных систем, позволяет выделить несколько компонентов государственной инновационной политики, которые, как правило, используются для развития национальной инновационной системы:

---

<sup>59</sup> <http://www.nanonewsnet.ru>.

- создание специальных организаций и органов, ответственных за определение и реализацию инновационной политики (почти все страны);
- активное взаимодействие с другими странами в части обмена технологиями (почти все страны);
- создание инновационных кластеров (Франция, Германия);
- осуществление основных инноваций в крупных транснациональных корпорациях (Швеция, Франция, Нидерланды, Индия, Япония);
- обеспечение бесплатного образования (Германия, Норвегия);
- использование «инновационных ваучеров» (Нидерланды, Великобритания, Германия);
- значительное прямое бюджетное финансирование НИОКР в различных формах.

В России государственная власть пока в целом неинновационна, и при этом не достигла значимых успехов в создании «инновационного климата» в стране. Несмотря на значительный масштаб предпринятых в последние годы мер по поддержке инновационной активности, переломить сложившиеся негативные тенденции пока не удалось.

Неинновационный характер государства в первую очередь выражается в недостаточном объеме финансирования научной и инновационной сферы (ассигнования на гражданскую науку из средств федерального бюджета в 2009г. составили 0,56% ВВП)<sup>60</sup>.

В отличие от стран с развитой инновационной системой недостаточно развита система частно-государственного партнерства в реализации инновационных проектов бизнесом: доля организаций, получающих финансирование из бюджета на эти цели, составляет в России 0,8% (в Германии – 8,8%, в Бельгии – 12,7%)<sup>61</sup>.

Также недостаточная поддержка оказывается созданию малого инновационного бизнеса. Объем программ Small Business Innovation Research (SBIR) Program и Small Business Technology Transfer (STTR) Program в США составляет 2 млрд. долл., в России «инновационный» компонент федеральной программы поддержки малого инновационного бизнеса эквивалентен примерно 67 млн. долл., размеры Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере – примерно 113 млн. долл.<sup>62</sup>

Существующая система государственных закупок (как нормативная база, так и сложившаяся практика) пока скорее препятствует доступу инновационной продукции в систему госзаказа.

Отдельной проблемой является неприспособленность системы государственной статистики РФ к целям управления инновационным развитием. Статистические данные, отражающие ключевые параметры

<sup>60</sup> Наука и технологии РФ. <http://www.strf.ru>

<sup>61</sup> <http://www.nanonewsnet.ru>

<sup>62</sup> [www.rkpr.inion.ru](http://www.rkpr.inion.ru), «Россия и современный мир: тенденции развития и сотрудничества» // Материалы VII Международной научно-практической конференция «Регионы России: стратегии и механизмы модернизации, инновационного и технологического развития». 2011.



инновационного развития становятся доступными с лагом в несколько лет. Сама структура статистических показателей во многом отражает задачи государственного управления индустриальной эпохи и не вполне соответствует задачам текущего дня. Актуальное представление о состоянии и тенденциях развития в инновационной сфере сегодня можно составить в основном по результатам опросов и обследований, которые проводятся несистематически по инициативе общественных организаций и частных компаний.

Действующее государственное регулирование предпринимательской деятельности в целом и инновационной деятельности в частности пока характеризуется скорее враждебностью по отношению к бизнесу. Это видно как из различного рода рейтингов инвестиционного климата, комфортности ведения бизнеса, «высоты» административных барьеров (интегральный рейтинг Doing Business (Ведение бизнеса): Россия в 2010 году на 130 месте из 183; Индекс глобальной конкурентоспособности Всемирного экономического форума: Россия в 2010 г. на 63 месте из 133), так и из показателей официальной статистики по созданию новых предприятий (рост количества предприятий с 2005 г. по 2009 г. темпом 2% в год).<sup>63</sup>

Качество налогового и таможенного регулирования и администрирования носят «репрессивный» по отношению к инновационному бизнесу характер, несмотря на принятые меры по налоговому стимулированию инновационной активности. В целом выросла нагрузка по налоговым и неналоговым платежам на бизнес по результатам перехода от ЕСН к страховым платежам.

При этом в системе государственного управления хоть и недостаточно быстро, но внедряются инновации – безбумажные технологии, предоставление государственных услуг в электронной форме, «электронное правительство».

**В.С. Федоляк**

## **ФЕДЕРАЛИЗМ КАК КОНСТИТУЦИОННАЯ ОСНОВА ХОЗЯЙСТВЕННОЙ САМОСТОЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНОВ РОССИИ**

Наделение регионов хозяйственной самостоятельностью является объективной закономерностью и определяется необходимостью в условиях рыночной экономики реформировать содержание производственных отношений, в основе которых должны быть не распределительные отношения, а свободное товародвижение продуктов труда от производителей к потребителям на основе их купли-продажи. Важно раскрепостить общество, разбудить хозяйственную инициативу, поощрять хозяйственную самостоятельность регионов. А это можно сделать только в условиях реального федерализма<sup>64</sup>.

Согласно Конституции, Российская Федерация состоит из субъектов

---

<sup>63</sup> www.rkpr.inion.ru, «Россия и современный мир: тенденции развития и сотрудничества» // Материалы VII Международной научно-практической конференция «Регионы России: стратегии и механизмы модернизации, инновационного и технологического развития». 2011.

<sup>64</sup> Россель Э. Ради блага и процветания России. <http://chinovnik.uara.ru/modern/article>.

федерации, каждый из которых имеет определенную территорию, органы государственной власти и внутреннюю нормативную базу. В конституции РФ, также указывается: «Российская Федерация - Россия есть демократическое федеративное правовое государство с республиканской формой правления»<sup>65</sup>.

Понятие федерации происходит от латинского слова foederatio - союз, объединение. В современном понимании под федерацией понимается государство, состоящее из объединившихся государств или государственных образований, сохраняющих определённую юридическую и политическую и экономическую самостоятельность. Э. Алаев считает, что федерация - «это государство, в котором регионы первого порядка, так называемые субъекты федерации, наделены автономными правами и имеют особые отношения с центральной федеральной властью»<sup>66</sup>.

Среди основных принципов федерализма выделяют следующие:

- единое геополитическое пространство государства формируется из территориально обособленных единиц;
- разграничение функций федерального центра и субъектов федерации;
- всем субъектам федерации предоставляется определенный объем прав и обязанностей, в процессе их реализации регионы обладают самостоятельностью, в том числе и хозяйственной, соблюдая при этом принцип единства.

Федеративное устройство России актуализировало новый аспект регионального экономического развития его субъектно-правовые отношения, что явилось важнейшей предпосылкой функционирования региона в качестве функциональной подсистемы национальной экономики.

Конституция Российской Федерации является основой построения российского федерализма в качестве одного из главных направлений демократизации государственной власти. В ст. 5 Конституции закреплено, что федеративное устройство Российской Федерации основано на ее государственной целостности, единстве системы государственной власти, разграничении предметов ведения и полномочий между органами государственной власти Российской Федерации и органами государственной власти субъектов Российской Федерации, равноправии и самоопределении народов в Российской Федерации.

В основе формирования российского федерализма лежало стремление ряда регионов в условиях острейшего системного кризиса попытаться улучшить свое экономическое положение, самостоятельно распоряжаясь экономическим потенциалом, природными ресурсами региона, плодами своего труда, получить большую свободу, уменьшить зависимость от центра. Именно обеспечение, прежде всего, хозяйственной самостоятельности субъекта государства (региона) лежит в основе проблемы разделения власти.

Однако, следует согласиться с тем, что для того чтобы федерация исторически состоялась, основная масса регионов должна обеспечить свою

---

<sup>65</sup> Конституция Российской Федерации от 12 декабря 1993 г. <http://www.constitution.ru/>.

<sup>66</sup> Алаев Э. Страны, народы, государства. Федерализм. 1997. № 2. С. 169.

экономическую самодостаточность, иначе говоря, располагать потенциалом, позволяющим им самостоятельно удовлетворять основные каждодневные потребности населения за счет собственных ресурсов<sup>67</sup>.

По мнению Е. Бухвальда, любые подходы к проблеме реструктуризации федеративных отношений должны быть экономическими и универсальными для всех действующих и потенциальных субъектов Федерации. Причем, этот подход должен строиться на принципе экономической самодостаточности каждого субъекта Федерации. Подобная самодостаточность не имеет ничего общего с региональной автаркией и отражает способности данного региона принять на себя всю полноту ответственности, которая связана с обладанием статуса субъекта Федерации<sup>68</sup>.

«Федерализм является абсолютно неизбежной формой государственного устройства современной России. Странами такого размера по площади и общественному потенциалу очень трудно управлять централизованно, в рамках унитарного государства, потому что они всегда обладают очень сложной внутренней структурой и ярко выраженными противоречиями между отдельными частями, а также между интересами каждой части и интересами страны в целом. При унитарном управлении эти противоречия приходится насильственно гасить, и разнообразие внутренней структуры превращается в источник опасного политического напряжения. Федерализм же представляет собой инструмент согласования разнородных интересов частей страны и тем самым открывает возможность использовать разнообразие этих частей как мощный дополнительный стимул экономического развития, в частности, благодаря территориальному разделению труда между регионами»<sup>69</sup>.

Важнейшим отличительным признаком любого федеративного государства выступает то, что его составляющие субъекты федерации - обладают значительной автономией и относительной независимостью от федерального центра. Регионы-члены федерации обладают правом распоряжения собственными финансовыми ресурсами. Пользуясь бюджетной автономией, они сами устанавливают региональные экономические и социальные приоритеты. Кроме того, субъекты федерации в рамках сложившихся отношений взаимодействуют с федеральным центром (по вертикали) и другими субъектами (по горизонтали). Первая группа отношений обычно закрепляется и регулируется в Конституции федеративного государства, а также договорами о разграничении предметов ведения и полномочий. Вторая группа охватывает, как правило, широкий круг вопросов, но доминируют обычно вопросы финансово-экономические<sup>70</sup>.

---

<sup>67</sup> Валентий С.Д. Постсоюзное экономическое пространство // Российский экономический журнал. – 1993. – № 7. с.22.

<sup>68</sup> Бухвальд Е. Российский федерализм: стартовая проблема нового тысячелетия. Федерализм. 2009. № 1. с. 50.

<sup>69</sup> Смирнягин Л.В. Российский федерализм сегодня-проблемы реальные и мнимые. <http://www.golos.ru>.

<sup>70</sup> Фарушкин М.Х. Современный федерализм: российский и зарубежный опыт. Казань. 1998. с. 26.

Разграничение полномочий и компетенций между центром и его субъектами определяют меру децентрализации, а соответственно и степень хозяйственной самостоятельности субъектов. Чем выше степень децентрализации, тем выше и уровень хозяйственной самостоятельности.

В Конституции РФ в ст. 71 и 72 приведен перечень предметов ведения Российской Федерации и совместное ведение Российской Федерации и субъектов Российской Федерации. Предметы совместного ведения направлены в первую очередь на реализацию социальной политики государства, содержанием которой является создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека, что предполагает охрану труда и здоровья людей, установление гарантированного минимального размера оплаты труда, обеспечение государственной поддержки семей, защиты материнства и детства, помощи инвалидам и пожилым гражданам, развитие системы социальных служб, установление государственных пенсий, пособий и иных гарантий социальной защиты.

К предметам совместного ведения относятся, также, вопросы собственности, природопользования и т.д. При этом за регионами закреплено право предметов ведения, если они не отнесены к ведению РФ, либо к совместному. Закрепляется также территориальная целостность РФ и ее субъектов. Территория РФ включает в себя территории субъектов, границы между которыми могут быть изменены с их взаимного согласия. Таким образом, государство передает ряд вопросов с уровня РФ на уровень регионов, что обеспечит их оптимальное решение с учетом региональных особенностей.

Федерализм как принцип государственного управления включает обязательное сочетание функционирования относительно самостоятельных (автономных) субъектов Федерации с существованием и реализацией единой системы власти и управления, с высшим федеральным центром. Территориальное распределение полномочий относительно, ибо центр и субъекты федерации действуют на одной и той же территории, управляют одним и тем же ее населением, имея хотя бы одну сферу общественной жизни, по отношению к которой каждый из них может принимать окончательные решения. Для центра - это сфера интересов всего общества, для субъекта федерации - сфера интересов отдельного регионального сообщества. К примеру, на территории Саратовской области действуют одновременно органы федеральной власти и управления и областное правительство. Те и другие функционируют на одной и той же саратовской территории и управляют одним и тем же сообществом людей. Однако сферы их деятельности и функции различны. Они очерчены Конституцией РФ и конкретизированы Договором между Федеральным центром и Саратовской областью как субъектом Федерации. Саратовское правительство может принимать окончательные решения в границах предметов ведения и полномочий, предусмотренных Основным Законом государства и указанным Договором.

Наделение регионов хозяйственными функциями обуславливает формирование их организационно-экономической самостоятельности, под которой следует понимать наличие правовых, организационных,

экономических условий, позволяющих направлять, координировать общественное развитие в регионе для достижения целей, задач, определенных государственной политикой и политикой регионов. Содержание организационно-экономической самостоятельности каждого региона определяется как наличием и содержанием общего единства РФ, так и особенными условиями и их содержанием относительно каждого региона, которые включают: организационно-правовое; организационно-экономическое и социально-экономическое единство.

Организационно-правовое единство образуют единое гражданство, единую территорию, единую Конституцию и единые федеральные законы и другие нормативно-правовые акты, единые федеральные органы государственной власти, федеральные общественные организации и средства массовой информации.

Организационно-экономическое единство образуют единое экономическое пространство, определяющее свободное перемещение товаров, услуг, единая федеральная собственность, находящаяся в регионах и формирующая федеральный народнохозяйственный комплекс, единая денежная единица, единая денежно-кредитная, налоговая и бюджетно-финансовая системы, единая внешняя и внутренняя политика.

Социально-экономическое единство определяется единой системой социальной защиты, единой системой социальных гарантий, единой социальной политикой.

Общее единство РФ укрепляется предметами ведения и полномочиями, закрепленными Конституцией РФ за РФ, а также конституционными и федеральными законами, которые по ним принимаются и имеют прямое действие на всей территории РФ. Для успешного развития рыночной экономики необходимо учитывать особенные условия каждого региона, которые определяют их организационно-экономическую самостоятельность и единство РФ.

Следует отметить, что организационно-экономическое единство субъектов РФ укрепляется тем, что вне предметов ведения РФ и полномочий РФ по предметам совместного ведения РФ и ее субъектов они обладают всей полнотой государственной власти и осуществляют собственное регулирование социально-экономического развития, принимая по ним нормативно-правовые акты.

Наличие и содержание общего единства РФ, особенных условий и их содержание определяют организационно-правовой статус субъектов РФ, что законодательно закрепляется как Конституцией РФ, так и конституциями республик и уставами краев, областей, с наделением их, правами юридического лица. Несмотря на это, общее единство является определяющим, что находит отражение в системе взаимоотношений РФ и ее субъектов. Так, РФ вырабатывает общие требования, правила общественного развития и его направления, механизмы реализации. А субъекты, исходя из своей компетенции и полномочий, наличия особенных условий, формируют конкретное содержание требований и практически их реализуют на своих

территориях. Объективной оценкой полученных результатов служит достигнутый уровень их экономического и социального развития, обеспечивающий реализацию конституционных прав проживающему на территории региона населению.

По мнению В. Кокона, федерализм не цель, а средство и форма эффективного функционирования государства и его экономики, достижения согласия в обществе. Федерализм накладывает отпечаток на все экономические отношения и видоизменяет содержание и механизмы функционирования большинства экономических процессов. Возникающая категория «экономический федерализм» включает в себя финансовый, бюджетный, налоговый федерализм, федерализм собственности<sup>71</sup>. Таким образом, в условиях федерализма по-своему структурируются как государственные, так и экономические связи и процессы, т.е. федерализируются экономика, рынок и механизмы их регулирования. Следовательно, в экономическом смысле федерализм - это особый тип экономических отношений и политики, особый тип государственного регулирования экономических процессов, который характеризуется рядом особенностей.

1. Федерализм вводит в экономическую политику и рыночное регулирование фактор существования и взаимодействия не одного, а целой системы управляющих и регулирующих центров власти и принятия решений, концентрации и централизации финансовых и материальных ресурсов.

2. Экономический федерализм меняет характер связей по вертикали: наряду с сохранением отношений подчинения и административного управления возникает подсистема отношений, функционирующая на базе принципов согласования, самостоятельности, на основе взаимодействия, а не подчинения.

3. Экономический федерализм на новом уровне актуализирует проблему соотношения централизации и децентрализации. При этом аспекты централизации должны рассматриваться не только в связи с деятельностью федерального центра, но и субъектов Федерации. Не всякое расширение прав субъектов можно трактовать как процесс децентрализации, ибо на этом уровне может проявляться усиление централизации при ослаблении ее на уровне федерального центра.

4. Проявление экономической роли государства в формировании и регулировании рыночных отношений через формы и механизмы действия экономического федерализма порождает необходимость согласования интересов и целей полусубъектной системы российской государственности. Опыт показывает, что законодательная и нормативная деятельность федерального центра и субъектов Федерации в вопросах рыночного регулирования, в его конкурентных областях не всегда согласуется, что ведет к противодействию в правовом поле и противоречиям.

5. Уровень хозяйственной самостоятельности субъектов Российской Федерации фактически определяется не только их конституционным статусом, но кругом полномочий и предметов ведения. Посредством механизма

---

<sup>71</sup> См.: Проблемы и перспективы развития российского федерализма. М. 2009. С. 243.

распределения полномочий устанавливается степень и форма децентрализации, учитывающие специфику того или иного региона. Отсюда отличительная особенность российского Федерализма - взаимное делегирование полномочий. Смысл его состоит в том, что субъект Федерации передает свои полномочия Центру и наоборот. Благодаря этому Федерация создается как бы снизу на основе договорных отношений. Поэтому российская модель федерализма является конституционно-договорной.

В рамках экономической теории федерализма признанным является положение о более высокой эффективности децентрализованного предоставления государственных услуг по сравнению с централизованным ввиду того, что позволяет лучше учесть предпочтения различных групп общества, проживающих на конкретной территории. Так, теорема децентрализации Оутса гласит, что во всех случаях оптимум по Парето достигается тогда, когда общественные блага предоставляются более низкими уровнями государства<sup>72</sup>.

Дж. Фарлей на примере 22 предприятий Шотландии показывает, что после передачи значительных полномочий от центрального правительства в местный парламент этот регион Великобритании получил дополнительный импульс для развития<sup>73</sup>.

Формирование цивилизованного понимания содержания экономических принципов и интересов федерального центра и субъектов Федерации - одна из важнейших задач в теории российского федерализма. Это касается так же системного подхода к проблемам экономического федерализма, экономических связей и экономико-правовых механизмов функционирования, как государственной власти, так и рыночной экономики в их взаимном переплетении. С учетом фактора федерализма меняется структура государственной власти и экономики, характер связей между ними, механизмы управления и регулирования экономических процессов, критерии эффективности социальной политики.

Анализируя федерализм как форму общественного устройства, следует выделить две его противоречивые особенности: с одной стороны, это дуализм политический и социально-экономический заключающийся в соединении нескольких частей в целое, с другой, - плюрализм, выражающийся в существовании относительно хозяйственно самостоятельных региональных единиц. Это противоречие может способствовать либо интеграции, либо дезинтеграции. Если федеральные отношения строятся на принципах равновесия и координации, то это означает, что данный союз формируется с целью обеспечения свободы и расширения хозяйственной самостоятельности субъектов Федерации. В данном случае противоречие играет созидательную роль - гарантирует интеграционную целостность национальной экономики. Если принцип равновесия нарушается, а координация действий заменяется

---

<sup>72</sup> Мюллер У. Федерализм как фактор европейской интеграции. <http://www.ptpu.ru/issues/.htm>.

<sup>73</sup> Fairley J. The changing governance of local Economic development in post-devolution Scotland. – <http://www.regional-studies-assoc.ac.uk/events/abstract.htm>

волевыми решениями центра, то названные противоречивые особенности федерализма вполне могут развиваться в неразрешимые конфликты, что и приводит к дезинтеграции экономического развития.

Итак, сложившийся в настоящее время российский федерализм

- это нормативно-правовое закрепление и реально осуществляемое разграничение властных и управленческих полномочий и функций, а также ресурсов между федеральными и региональными органами, способствующее развитию хозяйственной самостоятельности регионов России;
- это рациональная форма децентрализации государственной власти и управления, закономерная передача властных и управленческих полномочий и средств для их осуществления из центра в регионы вместе с ответственностью за реализацию функций и использование средств;
- это сочетание трех уровней власти и субъектов управления: федерального, регионального и местного, где акцентируется роль местного самоуправления как первичного уровня, без которого не может быть федерализма;
- это система устройства власти и управления, обеспечивающая целостность национальной экономики и одновременно гарантирующая хозяйственную самостоятельность регионов.

**Е.В. Красильникова**

## **ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ОТНОШЕНИЯ В СИСТЕМЕ ИНТЕРНЕТ-ЭКОНОМИКИ**

В результате взаимодействия субъектов Интернет-экономики между ними складываются определенные устойчивые связи, которые могут характеризоваться как особые Интернет-экономические отношения.

В литературе встречается понятие информационных правоотношений. Это отношения, возникающие в процессах формирования и использования информационных ресурсов на основе создания, сбора, обработки, накопления, хранения, поиска, распространения и представления потребителю документированной информации; создания и использования информационных технологий и средств их обеспечения; защиты информации, прав субъектов, участвующих в информационных обменах и информатизации<sup>74</sup>.

Нас же интересует характеристика данных взаимоотношений не с правовой, а с экономической стороны. По мнению А. Румянцева, информационными отношениями являются отношения, объектом которых является информация<sup>75</sup>. Однако, кроме очевидной тавтологии, данное определение ничего не содержит.

Еще одно понятие отношений, складывающихся на основе глобальной сети

---

<sup>74</sup> См.: Компьютерные преступления и их классификация. – <http://inn2001.hostonfly.ru/st/st20.htm>

<sup>75</sup> Румянцев А. Предмет и задачи «информационной экономики» // Российский экономический журнал. – 1997. – № 2. – С. 89.



Интернет, дает А.А. Тедеев. Таковыми он считает «общественные отношения в сфере информационного, а так же экономического использования глобальной компьютерной сети Интернет, то есть в сфере экономической (хозяйственной) деятельности, осуществляемой с использованием этой глобальной компьютерной сети»<sup>76</sup>.

Сформулируем собственное определение Интернет-экономических отношений. Это отношения между хозяйственными субъектами по поводу создания, распространения, обмена и использования информационного продукта или услуги посредством глобальной сети Интернет.

Одной из главных особенностей Интернет-экономических отношений является наличие прямых связей между всеми участниками совместной деятельности. В традиционной экономике с институциональной точки зрения подобные связи представляют собой ценный «редкий ресурс», доступ к которому дает определенные преимущества одним агентам над другими, которые такого доступа не имеют. Интернет-экономика позволяет сделать этот ресурс по-настоящему массовым, что ведет к росту эффективности функционирования экономической системы в целом. Таким образом, одно из отличий институциональной среды агентов в Интернет-экономике от рыночных и иерархических форм заключается в том, что связи сами по себе ценности больше не представляют. Однако ограниченным ресурсом по-прежнему остается то, ради чего агенты устанавливают между собой эти связи: место в системе разделения труда, на котором данный агент представляет для экономической системы максимальную ценность и, следовательно, получает от участия в совместной деятельности максимально возможную для себя выгоду. С другой стороны, по-настоящему ценной становится сама глобальная сеть Интернет как всеобщий редкий ресурс.

Возникающие Интернет-экономические отношения имеют нетоварное содержание по причине того, что информация является, по сути, общественным благом. Однако в условиях существования обменных операций с обширным сектором материального производства, функционирующего на основе ограниченных ресурсов, хозяйственные отношения в системе Интернет зачастую приобретают товарную форму.

А.А. Тедеев предлагает следующую классификацию экономических отношений, возникающих в процессе использования глобальной компьютерной сети Интернет в качестве электронного инструмента ведения экономической деятельности:

а) предпринимательские отношения, то есть отношения, возникающие в процессе осуществления предпринимательской деятельности в принципиально новой, электронной форме - с использованием глобальной компьютерной сети Интернет;

б) некоммерческие отношения, тесно связанные с

---

<sup>76</sup> Тедеев А.А. Электронная коммерция (электронная экономическая деятельность): правовое регулирование и налогообложение. – С. 13. – URL: <http://works.tarefer.ru/99/100833/index.html>

предпринимательскими. Здесь мы в первую очередь имеем в виду предпринимательскую деятельность юридических лиц - некоммерческих организаций, не имеющих в качестве основной цели своей деятельности извлечение прибыли и не распределяющих полученную прибыль между участниками<sup>77</sup>.

Мы предлагаем другую классификацию Интернет-экономических отношений, которые могут иметь как товарную, так и нетоварную форму. Структуру этих отношений можно представить следующим образом:

Первый срез: нетоварные отношения по поводу создания, распространения, обмена и использования неограниченных информационных ресурсов и создаваемых на их основе продуктов и услуг.

Второй срез: возникающие на стыке первого, а также третьего и четвертого срезов гибридные экономические отношения на основе искусственного ограничения доступа к Интернет-ресурсам и частной монополевой собственности на информационный продукт.

Третий срез: товарные отношения по поводу создания, распространения, обмена и использования ограниченных материальных ресурсов и создаваемых на их основе продуктов и услуг.

Четвертый срез: товарные отношения, возникающие на основе взаимодействия Интернет-экономики и традиционных экономических секторов, прежде всего, материального производства.



**Рис. 3. Структура Интернет-экономических отношений**

Рассмотрим более подробно указанные типы Интернет-экономических отношений.

Первый срез представляет собой свободное творчество экономических агентов, безвозмездное размещение и обмен плодами этого творчества в глобальной информационной сети Интернет. Здесь нетоварная форма информационного продукта соответствует его содержанию, основанному на

<sup>77</sup> Тедеев А.А. Электронная коммерция (электронная экономическая деятельность): правовое регулирование и налогообложение. – С. 14 – 15. – URL: <http://works.tarefer.ru/99/100833/index.html>.

безграничности информационных ресурсов и создаваемых на их основе Интернет-продуктов. При этом необходимо отметить, что подобный альтруизм – явление достаточно распространенное и заслуживает всяческого одобрения, за исключением спама, «бесплатных вирусов», навязчивой рекламы и разного рода неактуальной информации.

Что касается третьего и четвертого срезов, то здесь господствуют товарно-денежные отношения по причине ограниченности, прежде всего, материальных ресурсов: компьютеров, магнитных и лазерных носителей информации, космических спутников, телекоммуникаций и их пропускной способности и т.п.

Большой интерес представляет собой второй срез Интернет-экономических отношений, в основе которых лежит двойственность информации как ресурса и произведенного на его основе продукта. С одной стороны, информация обладает свойствами общественных благ, поскольку ей присущи такие черты, как неисключаемость и несоперничество в потреблении. Например, В. Мартин, рассматривая информацию, обращает внимание на ее схожесть с общественными благами и прямо указывает: «Информация – это общественное благо в том смысле, что многие могут обладать одной и той же информацией одновременно, и при этом факт наличия информации у одного индивида не уменьшает степень обладания информацией для других»<sup>78</sup>.

В институциональной теории подобным характеристикам соответствует общая собственность (ситуация свободного доступа к ресурсу)<sup>79</sup>. Однако при этом не возникает проблемы сверхиспользования ресурса<sup>80</sup>, прежде всего потому, что информация является неисчерпаемым благом. Но в этом случае любая информация должна размещаться в сети Интернет на безвозмездной основе, т.е. бесплатно. На практике зачастую происходит наоборот: самая актуальная информация (например, программные продукты) имеет наиболее высокую цену, а ее использование ограничено (рамками закона, лицензиями, паролями, ключами доступа).

Ситуация свободного доступа (общей собственности) приходит в противоречие с необходимостью защиты частной интеллектуальной собственности на информационный продукт, закрепленной законодательством об авторском праве. В случае неоправданно жесткого и длительного монопольного ограничения пользования информацией, прежде всего со стороны государств и крупнейших мультимедийных корпораций, могут возникнуть различные деформации и другие негативные последствия, которые, в конечном счете, являются тормозом прогрессивного общественного развития.

Теперь рассмотрим, наиболее дискуссионный вопрос о собственности на размещенную в Интернет информацию. Один из вариантов возможного

---

<sup>78</sup> Martin W.J. The Global Information Society. – Aldershot: Aslieb Gower; Brookfield, Vt., USA: Gower, 1995. P. 89.

<sup>79</sup> Красильников О.Ю. Неинституциональная экономика. Саратов, 2002. С. 47–49.

<sup>80</sup> Данная проблема характерна для ситуации, когда благо является ограниченным, однако в условиях открытого доступа цена, которую уплачивает за его присвоение тот или иной индивид, равна нулю, что может привести к истощению этого блага (например, охотничьих угодий или рыбных промыслов).

решения данного вопроса может быть предложен на основе применения институционального подхода к собственности как к пучку правомочий. Данный подход предполагает наличие у одной и той же вещи нескольких собственников в зависимости от реализации ими тех или иных функций: владения, пользования, распоряжения, права на доход, права на наследование и т.п.

Таким образом, несмотря на то, что любая информация, размещенная в Интернет и находящаяся в открытом доступе, имеет своего конкретного автора, всякий посетитель сети имеет право на ее использование по своему усмотрению с обязательной ссылкой на автора. Ярким показателем уровня цивилизованности общества является отношение к интеллектуальной собственности как составной части национального богатства. Надежная защита прав и интересов авторов и правообладателей в виртуальных информационных средах путем адаптации законодательства к сложившейся ситуации является условием сохранения и дальнейшего умножения этой составляющей национального достояния.

В результате развития Интернет-экономики модифицируются не только отношения собственности, но и отношения, складывающиеся на рынке труда. Развитие рынка труда на основе Интернет-технологий приводит к модернизации трудовых отношений путем придания им сетевых форм. На смену иерархическим приходят горизонтальные хозяйственные структуры, основанные на технологиях удаленного доступа.

С развитием Интернет-экономики изменяется также содержание отношений рыночной конкуренции. По словам Дж. Б. Де Лонга и А.М. Фрумкин, «современные технологии начинают подрывать свойства, которые делают «невидимую руку» рыночной системы эффективным средством для организации производства и распределения продукции»<sup>81</sup>. С одной стороны, свободная распределенная организация Интернет-экономики отвечает всем признакам совершенной конкуренции. С другой стороны, ряд авторов указывают на то, что отношения управления, координации и распределения ресурсов в Интернет-экономике могут быть построены более эффективно, нежели в рыночных и иерархических структурах. По мнению Д.М. Подольны и К.Л. Пейдж, сетевые формы организации отличаются от рыночных созданием лучших коммуникаций, обеспечивают лучшую координацию перед лицом изменений, значимость которых не может быть полностью передана или осознана через ценовые сигналы. Кроме того, сетевые структуры выигрывают у иерархических за счет того, что их границы более подвижны и легко управляемы, а значит, более быстрой является реакция на внешние изменения<sup>82</sup>.

Представляется, что главными отличиями Интернет-экономических отношений от рыночных и иерархических являются: а) длительность связей между агентами, б) регламентация данных связей самими агентами без участия вышестоящих структур и органов управления. Соответственно, в рыночных

---

<sup>81</sup> De Long J.B., Froomkin A.M. The Next Economy. – URL: <http://www.law.miami.edu/froomkin/articles/newecon.htm>.

<sup>82</sup> См.: Podolny J.M., Page K.L. Network Forms of Organization // Annual Review of Sociology, 1998.

отношениях присутствует пункт «б», но отсутствует первый пункт, так как рыночные взаимодействия в чистом виде основаны на эпизодических связях, создаваемых для целей обмена и заканчивающихся сразу после осуществления транзакции. В иерархических структурах связи могут длиться дольше, чем на рынке, но они регламентируются вышестоящей властью.

Таким образом, складывается представление, что начинающаяся экспансия Интернет-экономических отношений будет разрушать сложившиеся рыночные регуляторы и вытеснять иерархические способы управления из внутренней среды организаций.

**Т.Б. Оберт**

## **ФОРМЫ И МЕТОДЫ ПОЛУЧЕНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ТНК В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

Глобализация хозяйственной жизни, либерализация условий осуществления предпринимательской деятельности и развитие региональных хозяйственных систем создают новые условия для осуществления международными корпорациями предпринимательской деятельности на мировом рынке. Все больше отечественных компаний осуществляют операции за пределами внутреннего рынка. К формирующимся российским транснациональным корпорациям эксперты относят крупнейшие энергетические, металлургические и телекоммуникационные компании. По масштабам операций на международных рынках и накопленному опыту в данной области они уступают ТНК развитых стран. Их деятельность осуществляется в условиях жесткой и динамичной конкуренции. Перед отечественными компаниями встает проблема изучения условий мирового рынка и методов повышения конкурентоспособности ведущих международных корпораций.

Начиная с 1990-х гг. достижение конкурентных преимуществ ТНК увязывают с глобализацией хозяйственной жизни. Современный мировой рынок характеризуется размыванием границ между отраслями, сокращением жизненного цикла товара, тенденцией к унификации спроса, а также повышением внимания к экологическим проблемам.

Для ТНК процесс глобализации хозяйственной жизни дает возможность диверсификации, специализации, использования преимуществ дерегулирования посредством осуществления крупных инвестиций на любых рынках, привлечения различных финансовых средств, снижения издержек производства за счет выпуска стандартизированной продукции и экономии на масштабах, использования более тесных деловых связей с другими предприятиями, банками для создания предпринимательских сетей и т.д. Все это ведет к повышению конкурентоспособности корпорации.

Конкурентные преимущества ТНК закладываются на этапе разработки корпоративной стратегии, которая в современных условиях определяется

радикальными изменениями, происходящими в глобальной рыночной среде, и увязывается с ростом рыночной капитализации. Сегодняшние условия дают возможность ТНК разработать глобальные стратегические подходы во многих отраслях. Именно при формировании общей корпоративной стратегии учитывают все преимущества современного глобального рынка.

Главным фактором повышения конкурентоспособности ТНК является рост ее размеров вследствие:

- осуществления прямых инвестиций в новые проекты;
- слияний и поглощений;
- реализации стратегических соглашений;
- использования эффекта экономии на масштабах.

В основе всех стратегий крупнейших ТНК находятся показатели роста, определенные в значительной степени глобальной консолидацией отраслей, что является важным условием развития конкурентного преимущества и создания акционерной стоимости бизнеса. Высокий уровень консолидации компаний подтверждают следующие статистические данные. В 2008 г. 6% официально зарегистрированных на биржах крупнейших компаний (с капитализацией более \$10 млрд.) составляли 68% общей рыночной капитализации.<sup>83</sup> Значительная консолидация наблюдается в списке первых 500 крупнейших компаний мира. В 2009 г. на долю 30 крупнейших компаний (6% из 500) приходилось около 25% общей рыночной капитализации, 23% общей прибыли и 20% общего объема продаж. Средний размер 30 крупнейших компаний мира по рыночной капитализации превысил \$200 млрд.<sup>84</sup> Причем в условиях глобализации мирового рынка масштаб для компании начинает играть более важную роль, чем производительность, качество, время выхода на рынок. Исследования, проводимые компанией А.Т. Kearney, показали, что в традиционных стратегиях экономика масштаба является одним из основных источников конкурентного преимущества. С.Дж. Пальмисано считает, что в современных условиях крупнейшие компании превратились в глобально интегрированные компании, транснациональные группы фирм производственного, торгового, финансового и научно-исследовательского профиля. Новый масштаб и высокая степень интеграции бизнеса требует от руководства активного применения всех возможных средств управления им.

Рост и развитие международного бизнеса вызваны действием взаимозависимых факторов, приводящих к глобализации производства и маркетинга, обеспечивающих конкурентоспособность и эффективное функционирование ТНК. Все эти факторы можно разбить на три группы: экономические, финансовые и организационные. Фирма, как правило, использует несколько способов одновременно.

Конкурентоспособность ТНК в стратегическом плане базируется на таких основных экономических условиях микро- и макроуровня, как ресурсы и

---

<sup>83</sup> Визяк А. Сила масштаба: угроза или возможность. Стратегия роста А.Т. Kearney. М.: ООО «Группа ИДТ» 2009. С.27.

<sup>84</sup> Дементьева А.Г. Формы и методы получения конкурентных преимуществ в условиях глобализации // Менеджмент сегодня 03(57) 2010. С. 134-144.

возможности самой компании, уровень конкуренции в отрасли, страны базирования и международные факторы. Руководители должны принимать стратегические, инвестиционные и финансовые решения на международном уровне, объединяя и учитывая особенности регионов (местных, локальных рынков) с целью получения конкурентных преимуществ на динамично развивающемся мировом рынке.

Для обеспечения конкурентных позиций компании на мировом рынке ей, прежде всего, необходимо обладать конкурентными преимуществами на рынке национальном. Компания должна занимать прочное положение на внутреннем рынке, умело использовать все его ресурсы и возможности. Конкурентоспособность компании на международных рынках также во многом зависит от поддержки и содействия со стороны государства, которое предоставляет различные льготы, кредиты, субсидии, обеспечивает необходимой информацией о конъюнктуре рынков. В свою очередь, транснациональные компании способствуют усилению национальной экономики своей страны путем повышения производительности труда.

Известность компании, корпоративного бренда, размеры и характеристика интеллектуальной собственности, степень лояльности потребителей по отношению к продукции фирмы, рабочих мест и увеличения оплаты (компенсации) труда своих работников, все это способствует росту национальной экономики.

Чтобы использовать преимущества глобализации, корпорации, прежде всего, необходимо знать степень глобализации отрасли, в которой она осуществляет свою деятельность. Экономист М. Портер относит к глобальным те отрасли, которые имеют единое поле конкуренции по всему миру.<sup>85</sup> В них получение конкурентного преимущества приобретает особо важное значение в связи с возможностью его всемирного использования. Именно в таких отраслях необходимо разрабатывать не просто конкурентную стратегию, а глобальную, т.е. формировать и внедрять единый подход к продаже продукции во многих странах.

Основными критериями оценки степени глобализации отрасли являются:

1. однородность спроса;
2. использование международного разделения труда;
3. экономия на масштабах производства;
4. конкуренция в мировом масштабе;
5. высокая доля расходов на научные исследования и разработки;
6. наличие международных альянсов, слияний и поглощений.

Так, к глобальным отраслям эксперты относят автомобильную промышленность, авиаперевозки, производство компьютеров, телекоммуникации, нефтедобычу и переработку, фармацевтическую и химическую промышленность. При этом три самые крупные компании осуществляют 80% продаж в глобальной отрасли, на остальные приходится лишь 20%. Использование различий национальных рынков (стоимость сырья,

---

<sup>85</sup> Портер М. Международная конкуренция. - М.: Международные отношения, 1993.

труда, технологий, капитала, система государственного регулирования предпринимательской деятельности) позволяет ТНК осуществлять, с одной стороны, глобальный рост своего бизнеса, снижение издержек производства, повышение прибыли, а с другой – привлекать для этого международные ресурсы. Яркими примерами являются рынки Китая и Индии. Только за период 2000-2003 гг. крупнейшие ТНК (европейские химические производители, японские производители автомобилей, американские промышленные конгломераты) построили более 60 тыс. предприятий в Китае, которые в большинстве своем ориентированы на глобальные рынки. Все это обеспечивает устойчивость международных интегрированных структур бизнеса по отношению к постоянно меняющейся внешней среде.

Одной из самых распространенных корпоративных стратегий в последние десятилетия является установление деловых партнерских отношений между компаниями различных стран и создание интегрированных объединений. Например, основным принципом работы американского концерна Ford в современных условиях становится невозможность для крупной автомобильной компании осуществлять свою деятельность без тесной кооперации с другими лидерами в области автомобилестроения. Фирмы все чаще образуют стратегические альянсы, которые среди многообразных форм сотрудничества компаний последние 15 лет заняли особое место. С середины 1990-х гг. их число в мире ежегодно возрастало более чем на 25%. В начале XXI в. данная тенденция усилилась. Сегодня каждая из 500 крупнейших мировых компаний участвует в среднем в 60 стратегических межфирменных альянсах. В табл. 1 приводятся примеры наиболее известных партнерств.

Таблица 1.

**Партнерские соглашения крупнейших ТНК<sup>86</sup>**

Компании-партнеры	Страна	Отрасль
General Motors и Toyota Motor	США – Япония	Автомобилестроение
Canon и Kodak	Япония – США	Копировальная техника
Thompson и JVC	США – Япония	Видеозаписывающая аппаратура
Motorola и Toshiba	США – Япония	Разработка микропроцессоров
IBM и Siemens	США – Германия	Разработка и производство компьютерных чипов
NEC, AT&T и SUN Microsystems	Япония – США	Системная интеграция

Заключение стратегических альянсов обычно сопровождается приобретением доли участия, когда одна из компаний покупает достаточно крупный пакет акций другой фирмы для ведения совместной деятельности, или перекрестным владением участниками долей в капитале. Ниже в табл. 2 приведены доли участия в акционерном капитале некоторых ТНК. Одним из

<sup>86</sup> Кони́на Н.Ю. Менеджмент в международных компаниях: как побеждать в конкурентной борьбе. – М.: Проспект, 2010.



результатов формирования глобального финансового рынка стало расширение доступа к международному рынку ценных бумаг эмитентов широкого круга стран.

В своей финансовой деятельности ТНК используют особенности валютного, налогового и таможенного регулирования тех стран, где функционируют дочерние подразделения. ТНК проводят валютное маневрирование и используют в своих интересах условия осуществления хозяйственных операций, предоставляемых разными странами. Исходя из различных финансовых условий, ТНК добиваются увеличения чистого денежного потока и прибыльности. Более того, особые финансовые условия позволяют ТНК формировать свои внутренние рынки, для которых характерна внутрифирменная торговля с применением трансфертного ценообразования. Таким образом, в создании условий, необходимых для эффективного функционирования ТНК, участвуют как они сами, так и государства, заинтересованные в развитии международного бизнеса.

Таблица 2.

#### Участие ТНК в акционерном капитале компаний

Компания-владелец	Страна	Процент акций	Компания	Страна
Ford Motor Corp.	США	33	Mazda Motor Corp.	Япония
General Motors	США	38	Isuzu	Япония
Chrysler	США	10	Mitsubishi Motors	Япония
Volkswagen	Германия	20	Suzuki	Япония
Suzuki	Япония	Право приобретения акций на 50 млрд. йен	Volkswagen	Германия
Nissan Motor Corp.	Япония	15	Renault SA	Франция

Источник: Сост. по материалам газеты «Коммерсант» за 2007-2009гг.

Международное финансирование – возможность выбора источников финансирования и использования более низких ставок, валютного маневрирования, позволяющего перебрасывать свободные средства из страны в страну тогда, когда этому благоприятствует соотношение валютных курсов; использование аналогичным способом различий в процентных ставках и уровнях инфляции.

Преобладающее место на мировом рынке ценных бумаг с точки зрения направляемых объемов капитала стали занимать финансовые институты<sup>87</sup>. По данным ОЭСР, за 1970-2000 гг. годовой объем прямых инвестиций в семерке ведущих стран вырос примерно в 40 раз, а портфельных инвестиций в 150 раз. Институциональные инвесторы рассматривают размещение активов за рубежом как все более важное направление деятельности, обеспечивающее диверсификацию рисков и оптимизацию доходности портфелей ценных бумаг.

<sup>87</sup> Ноздрев С.В. Международный рынок ценных бумаг в современной структуре финансовых рынков // Управление корпоративными финансами. 2009. № 6.

Институциональные инвесторы распространяют свою активность также на страны с развивающимися рынками, условия деятельности на которых зачастую не соответствуют общепринятым мировым нормам. Кроме того, выявленные в начале первого десятилетия нового века многочисленные примеры серьезных нарушений в системе корпоративного управления привели к серьезным нарушениям прав акционеров и банкротству крупнейших компаний. В современных условиях многочисленные представители институтов финансовой инфраструктуры и мировое бизнес-сообщество особое внимание уделяют разработке гармонизированных стандартов и правил передовой практики корпоративного управления.

Особенности деятельности ТНК за пределами страны базирования стимулируют их к внедрению своих ценных бумаг на иностранных рынках капитала. Котировка облигаций и акций на иностранных биржах при этом имеет не только представительный характер. Она служит инструментом мобилизации дополнительных средств. Иностранные фирмы активно используют и внебиржевой рынок, где их число, как правило, превышает количество участников на официальном рынке в три-четыре раза.

Межстрановые перемещения ценных бумаг стали важным источником сращивания промышленных предприятий и банков, катализатором формирования крупнейших транснациональных компаний. Международные операции с ценными бумагами играют все более важную роль в таких сторонах деятельности ТНК, как финансирование, расширение производственной базы и сбытовой сети, активное участие в торговых операциях, их обеспечении и т.д. Этим объясняется значение, которое ТНК придают представительству в главных центрах международной торговли ценными бумагами. Особенно бурно международная торговля ценными бумагами развивается в последние 20 лет.

В настоящее время типичной стала ситуация, когда в руках иностранных держателей находятся достаточно крупные пакеты акций многих компаний из развитых и развивающихся стран. Таким образом, происходит процесс взаимного переплетения владения ценными бумагами.

Привлечение ресурсов мирового рынка ценных бумаг имеет определенное значение также в силу того, что ТНК часто стремятся обойти довольно жесткие требования при регистрации на официальных биржах своих стран (особенно на Нью-Йоркской фондовой бирже). Котировку ценных бумаг на иностранных биржах они используют в качестве определенной альтернативы внебиржевому обороту: она дает возможность официально оценивать портфели ценных бумаг по рыночной стоимости, получать за ценные бумаги в короткий срок наличные деньги страны пребывания.

Каждая четвертая долговая бумага и каждая пятая акция, обращающаяся на национальном финансовом рынке той или иной страны, принадлежит иностранным инвесторам, что свидетельствует о высокой степени их интеграции в глобальный рынок капитала<sup>88</sup>. Практически все крупнейшие ТНК

---

<sup>88</sup> Ноздрев С.В. Международный рынок ценных бумаг в современной структуре финансовых рынков // Управление корпоративными финансами. 2009. № 6.

имеют свои представительства на иностранных фондовых биржах.

В регулировании интегрированных бизнес-структур особую роль сегодня играет перекрестное владение акциями. Заметным явлением стал рост числа совместных предприятий, учредителями которых выступают либо материнская и аффилированная компании, либо сами аффилированные компании, что порождает многообразные и довольно сложные внутренние связи. В частности, примерно 46% аффилированных компаний американских ТНК владеют акциями других образований, входящих в систему. Многонациональная структура собственности облегчает применение трансфертных цен и иных способов манипулирования с переводом денежных средств.

О масштабах интернационализации структуры капитала свидетельствует активное участие фирм в деятельности зарубежных фондовых бирж. Уже в начале 1980-х гг. число таких компаний достигло 236, к 1986 г. оно удвоилось. На конец 2009 г. на биржах было зарегистрировано 3046 иностранных компаний. Наибольшее количество представлено на ведущих фондовых биржах – Лондонской и Нью-Йоркской: 22% и 14% от общего числа компаний соответственно (табл. 3). Причем снижение объема торговли на основных фондовых биржах в период современных кризисных явлений не внесло существенных изменений в позиции иностранных компаний, представленных на различных торговых площадках.

Интеграция компаний происходит не только посредством вывода ценных бумаг на иностранные рынки, но и за счет покупки и инвестиций в активы компаний, что стало возможным в условиях смягчения доступа иностранного капитала на национальные рынки.

Таблица 3.

**Иностранные компании на ведущих фондовых биржах (2009 г.)<sup>89</sup>**

Фондовая Биржа	Капитализация, \$ млрд.	Число компаний, прошедших листинг	В том числе иностранных	Оборот торговли акциями, \$ млрд.	В том числе акциями иностранных компаний, \$ млн.
Нью-Йоркская	9,209	3011	415	33,639	2720660
Токийская	3,116	2390	16	5,607	688
NASDAQ	2,396	2952	336	36,447	3350583
Euronext	2,102	1002	0	4,411	14631
Лондонская	1,868	3096	681	6,271	1896508
Гонконгская	1,329	1261	10	1,629	1054
Немецкая	1,111	832	90	4,679	489190
Стокгольмская	5,631	824	23	1,338	76448

В течение последних 15 лет на мировых рынках наблюдается резкое повышение активности деятельности по слияниям и поглощениям, заключению стратегических альянсов. Все это приводит к изменению правил конкурентной борьбы и позволяет ТНК достигать глобального лидерства. Так, общая сумма

<sup>89</sup> Ноздрев С.В. Международный рынок ценных бумаг в современной структуре финансовых рынков // Управление корпоративными финансами. 2009. № 6.

трансграничных сделок по слияниям и поглощениям увеличилась за последние 20 лет практически в 10 раз. За период с 1997 г. по 2007 г. 51% общей рыночной стоимости слияний и поглощений составили так называемые глобальные сделки со средней рыночной стоимостью более \$3 млрд.<sup>90</sup>

Усиление глобальной конкуренции вызывает процессы трансграничных слияний и поглощений (cross-border mergers and acquisitions), создания стратегических альянсов, дает возможность привлечения капитала на иностранных рынках. Все это приводит к интернационализации прав собственности ТНК. Например, в настоящее время более 27% акций одной из крупнейших японских компаний Toyota и около 24% норвежской компании Statoil принадлежит иностранным инвесторам.

С конца 1990-х гг. доля иностранцев в структуре собственности крупнейших компаний Японии была всего 4%, а в 2007 г. составила 28%. Более 60% всех сделок с ценными бумагами германских компаний в 2009 г. были осуществлены с участием иностранных инвесторов. Увеличивается доля вложений американских инвесторов в иностранные компании. В совместном докладе Министерства финансов и Федеральной резервной системы США о вложении американских денег в иностранные акции отмечено, что самые большие вложения приходятся на Великобританию (\$377 млрд.).

За счет объединения нескольких видов производств в рамках одной фирмы достигается сокращение затрат и снижение рисков, реализуется эффект различного уровня активности и используется неодинаковая степень поражения кризисом отраслей в разных странах

Знание и доступ к рынкам различных стран снижает риски, увеличивает долю компании на мировом рынке, дает возможность оптимизации коммуникационной, сбытовой, ценовой и товарной политики. Система корпоративного управления включает структуру, деятельность высшего уровня управления, формы и методы разработки корпоративной стратегии, корпоративную социальную ответственность, облегчает доступ к рынкам капитала, повышает инвестиционную привлекательность компании, способствует снижению рисков и повышению капитализации. Из стран с развивающимися рынками больше всего американских денег было вложено в акции бразильских компаний (табл. 4).

Таблица 4.

**Объем вложений США в иностранные акции (\$ млрд.)<sup>91</sup>**

Место	Страна	2009 г.	2008 г.	2007 г.
1	Великобритания	377	715	674
2	Япония	348	529	544
3	Швейцария	214	281	263
4	Франция	212	348	307
5	Канада	180	380	298

<sup>90</sup> Визяк А. Сила масштаба: угроза или возможность. Стратегия роста А.Т. Kearney. – М.: ООО «Группа ИДТ» 2009.

<sup>91</sup> Дементьева А.Г. Формы и методы получения конкурентных преимуществ в условиях глобализации // Менеджмент сегодня 03(57) 2010. С. 144.

6	Германия	160	329	220
7	Бермудские острова	143	256	192
8	Каймановы острова	95	233	161
9	Бразилия	72	173	92
10	Австралия	65	138	102

Сейчас наблюдается устойчивый рост американских вложений в иностранные акции, составившие в начале 2008 г. \$5253 млрд.<sup>92</sup> При этом контроль над корпорацией сохраняется за страной происхождения и контрольный пакет принадлежит предпринимателям одной, а не разных стран. Однако появление в компании значительного числа новых акционеров из разных стран, заинтересованных в учете их интересов, обуславливает необходимость новых требований к системе корпоративного управления с учетом мировых стандартов.

Интернационализация структуры собственности позволяет крупнейшим компаниям менять местоположение материнской компании и штаб-квартиры, перенося их за пределы своей страны. При этом важное значение придают:

- наличию финансовых, информационных центров и разветвленной сети деловых услуг;
- возможности налаживания деловых контактов;
- близости транспортной инфраструктуры;
- обеспеченности высококвалифицированными специалистами.

Наличие данных факторов характерно для крупных городских районов развитых стран, преимущественно столиц. Причины изменения местоположения корпоративного центра могут быть разные.

Ярким примером слияния и поглощений является состоявшаяся сделка в конце 2010 г. – энергетическая компания XTO Energy была приобретена ресурсодобывающим гигантом, наследником Standard Oil, корпорацией ExxonMobil. Приобретение ExxonMobil компании, существенную часть деятельности которой занимает добыча сланцевого газа, была воспринята на рынке как смещение стратегического вектора развития ExxonMobil. В пользу добычи нетрадиционных энергетических ресурсов. Тем не менее, проведенная нефтегазовым гигантом сделка является результатом реализации четко выверенной стратегии развития, основанной на комплексе причин, лежащих в различных плоскостях ведения бизнеса.<sup>93</sup>

Таким образом, можно сделать вывод, что в современных условиях глобализации понятие национальной принадлежности компании все больше утрачивает свое значение. Крупный бизнес по разным причинам, но с целью большей узнаваемости на мировом рынке, получения большей прибыли и более высокой капитализации выходит за рамки национальной принадлежности.

Рассмотренные выше процессы приводят к тому, что существенную

<sup>92</sup> Минаев С. Вложение за три моря // Власть. 2009. № 44(847).

<sup>93</sup> Руденко Г. M&A - сделки требуют особого подхода // Эффективное антикризисное управление. 2011. № 5 (68) С.39.

эволюцию претерпевают и системы управления ТНК. С целью использования всех конкурентных преимуществ в рамках крупнейших транснациональных корпораций создается так называемая интегрированная сетевая структура, действующая как единая инновационная система, позволяющая повысить взаимодействие компаний внутри сети и одновременно используемая в борьбе против аутсайдеров, не входящих в объединение. Классическая вертикальная структура постепенно отходит в прошлое. Сейчас создается все больше глобальных корпораций с развитой горизонтальной структурой.

Такая форма организации и управления превратили ТНК в доминирующие субъекты олигопольного рынка. Для многих диверсифицированных корпораций в современных условиях характерно сочетание входящих в их состав дочерних предприятий с вертикальной и горизонтальной интеграцией. Типичным примером такой корпорации является шведская Nestle, имеющая 85% своего производства за рубежом и занятая ресторанным бизнесом, производством продуктов питания, реализацией косметики, вин и т.д. С помощью диверсификации ТНК не только снижают свои риски, учитывают различный уровень экономической активности в разных странах, но и пользуются основной составляющей данного процесса – неодинаковой степенью поражения кризисом различных отраслей в разных странах, что в настоящее время способствует большей финансовой и экономической устойчивости компаний. Новейшими инструментами, определяющими конкурентоспособность ТНК, являются инновативность и адаптивность. Активизация инновационной деятельности направлена на повышение отдачи от использования имеющихся ресурсов.

Инновации и инновационная деятельность становятся ключевыми факторами успеха компании на глобальном рынке и главными инструментами ведения конкурентной борьбы. Высокие риски (экономические, политические, экологические) являются стимулом к развитию новых технологий, что вызывает необходимость ТНК выделять значительные средства (до 50% от объема своих продаж) на НИОКР. Это позволяет разрабатывать эффективные стратегии и иметь технологическое доминирование в бизнесе. Компании, которые в стратегическом плане стремятся занять более сильное положение, инвестируют в НИОКР еще больше. Особое значение инновативность приобретает в условиях кризиса. Ведущие ТНК не снижают затраты на НИОКР даже в кризисное время. Важность инноваций в кризисный период признает руководство крупнейших компаний. Например, вице-президент корпорации Matsushita Масаюки Мацусита считает, что компания довольно спокойно относится к невыполнению бюджета.<sup>94</sup> Однако при этом менеджеры компании не снижают расходы на новые разработки даже при отрицательном результате, поскольку, по мнению руководства, это закладывает стратегическую конкурентоспособность бизнеса.

Компании США доминируют в инновациях в области автомобилестроения, искусственных материалов, информационных

---

<sup>94</sup> Сертаков А. Задел на будущее // СЕО. 2010. № 2. С. 20.

технологий. Японские компании по расходам на НИОКР немного отстают от американских (за исключением нескольких). Европейские компании занимают ведущие позиции в медицинской и химической промышленности. Компании таких стран, как Южная Корея, Тайвань, Израиль, также демонстрируют высокий уровень. В настоящее время Samsung, Logitech, LG Electronics, Hyundai являются активными участниками инновационной деятельности и концентрируют свои усилия на НИОКР и недорогих инновациях.

Кроме этого, ТНК создают собственные научно-исследовательские подразделения, как в стране базирования материнской компании, так и в принимающих странах. Причем в последнее десятилетие наблюдается устойчивая тенденция расположения подразделений НИОКР в развивающихся странах. Так, количество исследовательских центров иностранных ТНК (Microsoft, Intel, Vodafone, Unilever и др.) в Китае увеличилось с 4 в 1993 г. до 705 в 2010 г. Высокая степень интеграции научных исследований и разработок по всему миру позволяет говорить о формировании глобальной сети в данной области.

В процессе создания инноваций ТНК активно взаимодействуют с государственными учреждениями, малыми и средними фирмами, а также организуют трансграничные стратегические альянсы. Все это вызывает необходимость формирования долгосрочных стратегий по разработке нововведений не только в освоенных, но и в совершенно новых областях деятельности. При создании инновации в качестве ее обладателя выступает не только сама ТНК, но и страна базирования ее материнской компании, что вызывает необходимость эффективной государственной поддержки и содействия использованию имеющихся конкурентных преимуществ ТНК в соответствии с актуальными требованиями глобализации.

Инновационные стратегии крупных ТНК зачастую приводят к потере лидерами отрасли своих конкурентных позиций. Финансовый кризис обусловил перераспределение влияния на мировых отраслевых рынках, разорение или поглощение ряда ТНК, имеющих финансовые и управленческие проблемы. В 2009 г. автомобилестроительный концерн General Motors, нефтехимическая компания Lyon-dellBasel и производитель телекоммуникационного оборудования Nortel объявили о своем банкротстве, а производитель мобильных телефонов Motorola значительно уступила в конкурентной борьбе компаниям Samsung, Nokia, Sony Ericsson. В то же время в энергетике, производстве цветных и черных металлов, потребительских товаров длительного пользования набирают силу ТНК развитых стран и ТНК БРИК (Бразилия, Россия, Индия, Китай). В современных условиях конъюнктуру рынка будут определять крупные международные компании, характеризующиеся высокой инновативностью и сумевшие использовать все преимущества.

## **ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ**

В системе обеспечения экономической безопасности России сегодня одной из болевых точек является безопасность энергетическая. Энергетическая безопасность – это, прежде всего, защищенность страны, общества, государства и экономики от угроз надежного топливо- и энергообеспечения. Состояние, при котором, с одной стороны, благодаря эффективной энергетической политике обеспечивается бесперебойный доступ к энергоресурсам внутри страны и, с другой стороны, гарантируется надежность поставок российских энергоресурсов на рынки заинтересованных стран.

В сфере энергетической безопасности важно осуществлять прогноз внутренних и внешних угроз. К внутренним угрозам относятся:

1) старение основных фондов. В настоящее время энергетическая безопасность России в основном обеспечивается за счет старых производственных мощностей, несмотря на их низкую надёжность и высокую степень износа. Степень износа основных фондов в отраслях топливной промышленности сегодня составляет более 50-ти %, по сравнению с 44,2% в 1991. Наибольший рост старения оборудования за годы трансформации экономики произошел в электроэнергетике, где степень износа увеличилась более чем на 30%. По прогнозу экспертов, при сохранении сложившихся тенденций будет продолжаться процесс активного физического и морального старения энергетического оборудования и выработка предельного эксплуатационного ресурса до 2015 г.;

2) истощение существующих месторождений и медленное освоение новых грозит дефицитом энергоресурсов на внутреннем рынке. Россия обладает доказанными запасами природного газа, которые оцениваются в 48 трлн. куб. метров, что составляет более четверти мировых запасов – больше, чем в любой другой отдельно взятой стране. По расчетам специалистов, при текущих уровнях добычи и потребления, разведанных запасов природного газа России хватит как минимум на 80 лет. Для сравнения, в нашей стране находится всего лишь 6,2% мировых запасов нефти, и при текущем уровне потребления их хватит всего на 20-30 лет;

3) острый дефицит инвестиционных ресурсов, недофинансирование проектных, строительно-монтажных работ, работ по реконструкции, техническому перевооружению предприятий ТЭК и обеспечивающих его отраслей;

4) диспропорции цен на ТЭР в результате неэффективности тарифной политики, низкой производительности труда и неэффективного использования природных ресурсов;

5) рост неплатежей и задолженностей за поставляемые энергоресурсы. Цепная финансовая дестабилизация, задержки выплаты зарплаты и другие



социальные проблемы, недополучение налоговых и иных платежей в бюджеты разных уровней;

б) неэффективность реализации экономической и энергетической политики, несовершенство законодательства. Отставание ввода новых мощностей, опережение роста спроса, снижение резервов. Это влечет за собой рост аварийности оборудования и недоотпусков энергии потребителям, рост объемов аварийно-восстановительных и ремонтных работ;

7) не стоит забывать о перебоях с подачей электроэнергии в крупных городах в зимнее время, а также о ряде крупных аварий на электростанциях, повлекших за собой массовые отключения электроэнергии. И если в прошлые годы отключали в основном предприятия, которые имели собственные генерирующие мощности, то в будущем, если оставить все как есть, дефицит электроэнергии затронет уже простых граждан. К сожалению, в России, несмотря на то, что сосредоточены богатейшие залежи органического топлива, возникают серьезные проблемы с энергетикой. Это связано с высокой степенью износа основных фондов электрогенерирующих компаний, а также с сильным истощением основных газовых месторождений.

Наряду с внутренними угрозами, обостряется проблема внешних угроз обеспечения энергетической безопасности. Так, можно констатировать, что:

1. Значительным риском для надежности энергоснабжения в ближайшие годы является массовое применение зарубежного оборудования при строительстве новых энергообъектов без создания на территории России производств по изготовлению дорогостоящих узлов и запасных частей.

Пример решения этих проблем показывает Китай, где организуют объединенные конкурсы на строительство нескольких электростанций с обязательством иностранных фирм строить в КНР заводы энергетического оборудования. Сегодня их около 20.

2. Неэффективность реализации экономической и энергетической политики порождает внешнюю угрозу: увеличение потребления энергоресурсов от внешних поставщиков.

Российская экономика приобрела топливно-сырьевую направленность, что является негативной тенденцией. Отрасли, производящие продукцию конечного потребления, составляют только примерно две пятых промышленного производства. Основные фонды промышленных предприятий реального сектора экономики более чем на половину изношены, а в топливно-энергетическом комплексе изношенность уже достигает почти 80%<sup>95</sup>. В то же время энергетическая составляющая может стать ограничителем экономического роста. Рост внутреннего производства неизбежно вызывает увеличение потребления топливно-энергетических ресурсов. Между тем топливная промышленность в настоящее время не готова (за исключением, пожалуй, добычи газа) заметно увеличить объемы своей продукции.

---

<sup>95</sup> Косенко В.П., Бойко А.П. Экономическая безопасность Российской Федерации и таможенная политика: состояние, проблемы и направления их решения // Вестник Российской таможенной академии. 2008. № 1.

Практически все крупные и средние месторождения нефти вовлечены в эксплуатацию. Приросты разведанных запасов почти по всем видам топливных ресурсов в течение длительного периода не компенсировали добычу. При этом надо помнить, что запасы месторождений нефти и газа имеют свойства заканчиваться и это вызывает угрозу обеспечения экономической безопасности. «Газпром» в последние 20 лет не вкладывал деньги в разработку крупных месторождений, поскольку вынужден был выступать в роли национального кредитора всей российской экономики. Необходима четкая и ясная структурная политика в топливно-энергетическом комплексе, которая определила бы приоритеты в отрасли, обеспечивающие экономическую независимость страны.

Для устранения данных видов угроз, правительство России должно проводить политику энергетической безопасности. Целью этой политики является улучшение ее главных характеристик:

- ✓ способность ТЭК надежно обеспечивать экономически обоснованный внутренний и внешний спрос энергоносителями;
- ✓ способность потребительского сектора экономики эффективно использовать энергоресурсы;
- ✓ устойчивость энергетического сектора к внешним и внутренним экономическим, техногенным и природным угрозам, а также его способность минимизировать ущерб, вызванный проявлением различных дестабилизирующих факторов.

Осуществляя политику энергетической безопасности необходимо руководствоваться следующими основными принципами:

1) гарантированность и надежность энергообеспечения экономики и населения страны в полном объеме при угрозе возникновения чрезвычайных ситуаций различного характера;

2) контроль со стороны государства, федеральных органов исполнительной власти и местных органов управления за надежным энергоснабжением объектов, обеспечивающих безопасность государства;

3) восполняемость исчерпаемых ресурсов топлива (темпы потребления этих ресурсов должны согласовываться с темпами освоения замещающих их источников энергии);

4) экономика не должна чрезмерно зависеть от какого-либо одного энергоносителя;

5) учет требований экологической безопасности (развитие энергетики должно соответствовать требованиям охраны окружающей среды);

6) предотвращение нерационального использования энергоресурсов;

7) создание экономических условий, обеспечивающих равную выгоду поставок энергоресурсов на внутренний и внешний рынки и рационализацию структуры экспорта;

8) максимально возможное использование во всех технологических процессах и проектах конкурентоспособного отечественного оборудования.

Кроме того, для обеспечения энергетической безопасности необходимо решение двух первоочередных проблем:

а) необходимо осуществить модернизацию во многом устаревшей морально и изношенной физически технологической базы ТЭК и обеспечить воспроизводство его вырабатываемой ресурсной базы. Предусматривается, что в текущем десятилетии из-за ограниченности инвестиций (кроме нефтяной отрасли) будет осуществляться, в первую очередь, технологическая модернизация существующих производственных мощностей (с учетом продления сроков их службы). В дальнейшем - их коренная реконструкция и создание новых мощностей с использованием лучших отечественных и соответствующих российским условиям зарубежных технологий;

б) потребуются изменение структуры потребления и размещения производства топливно-энергетических ресурсов. Предусмотрено увеличение потребления атомной и гидроэнергии, угольной продукции и использования возобновляемых источников, а также рассредоточение из Западной Сибири по другим регионам страны добычи углеводородов.<sup>96</sup>

В сложившейся ситуации необходимо заблаговременно осуществить наращивание заделов, поскольку сроки нового строительства электростанций могут значительно превышать 5-7 лет, а их модернизация потребует 2-5 лет. В результате ТЭК может оказаться существенным тормозом развития страны в перспективе, что обуславливает особую актуальность проблемы обеспечения энергетической безопасности.

Финансовый кризис затронул наряду с другими отраслями и топливно-энергетический комплекс страны. В период кризиса цены на нефть сократились втрое. В связи с этим цены на бензин в США, в других странах сократились в 1,5–2 раза. А в России они снизились только на 20 %, и массовый бензин для автомобилей стоит (после роста курса доллара в рублях в 1,5 раза) около 60 центов. В США же цены на соответствующий бензин стоят меньше 50 центов. При этом США половину нефти завозят из других стран, и поэтому издержки на нефть в США существенно выше, чем в России. Россия же является крупнейшим производителем нефти и экспортером нефти с относительно низкой ее себестоимостью. Во всех нефтедобывающих странах, кроме России, цена на нефтепродукты намного ниже, чем в США. Не имея в виду нефтедобывающие страны Ближнего Востока, где бензин в нашем понимании стоит дешево.

Думается, что в таких условиях государственная директива о повышении цен на газ и электроэнергию на 25 % и желание подтянуть российские цены на газ и электроэнергию до общеевропейского уровня, приведет к снижению энергетической безопасности страны. Россия – это страна с самыми дешевыми и эффективными топливно-энергетическими ресурсами и подтягивать нам цены до европейского уровня, т. е. до уровня стран, которые не могут обеспечить себя топливными ресурсами, и вынуждены их транспортировать издалека, в том числе и в виде более дорогого сжиженного газа - нецелесообразно. Добыча нефти и газа европейскими странами – Норвегией, Великобританией и другими

---

<sup>96</sup>Федеральный портал protown.ru – энергетическая безопасность URL: [http://protown.ru/information/hidden/hidden\\_578.html](http://protown.ru/information/hidden/hidden_578.html)

– в основном ведется в тяжелых условиях с морских платформ, что делает эту нефть и газ в разы дороже в сравнении с российской нефтью, добываемой на суше. Самое плохое, что директива государства по повышению цен дала сигнал монополизированным компаниям России поддерживать завышенный уровень цен, а иногда даже его поднимать.

Оценить состояние энергетической безопасности можно с помощью ряда показателей. В большинстве экономически развитых странах обычно пользуются не более 5-6 основными макроэкономическими показателями и производными индексами. В России для оценки уровня энергетической безопасности используются от 10 до 122 показателей<sup>97</sup>. Рассмотрим некоторые из них. Основной показатель – это уровень самообеспеченности энергией, который определяется отношением объемов местного производства и потребления первичной энергии и рассчитывается по данным энергетического баланса. Для приведения данного показателя в сопоставимый вид предлагается ввести специальный индекс обеспеченности  $I_{si}$ , который будет меняться от 0 до 1.

Данный индекс рассчитывается по формуле<sup>98</sup>:

$$I_{si} = \frac{S_{if} - S_{min}}{S_{max} - S_{min}},$$

где  $S$  – показатель самообеспеченности, определяется как отношение суммарного производства к суммарному потреблению первичной энергии,

$S_{if}$ ,  $S_{min}$ ,  $S_{max}$  - соответственно, фактическое для  $i$  страны, принятая для расчета минимальная и максимальная обеспеченность энергией.

В России индекс обеспеченности 0,185. На наш взгляд для страны, которая имеет большой потенциал энергоресурсов этот показатель очень низкий и говорит о том, что ресурсы в нашей стране расходуются неэффективно.

Возможность обеспечить внутреннее энергопотребление за счет импорта энергии определяется уровнем экономического развития страны, а способность национальных кадров эффективно эксплуатировать сложные системы энергетики – уровнем грамотности и образованности населения. Эти два показателя интегрировано характеризуются индексом развития человеческого потенциала ( $I_{hd}$ ), структурными элементами которого являются ожидаемая продолжительность жизни при рождении, уровень грамотности взрослого населения, общий показатель поступивших в учебные заведения и валовой внутренний продукт (ВВП) на душу населения.

Индекс человеческого развития ( $I_{hd}$ ) в России равен 0,817. Это говорит о

---

<sup>97</sup> Корнеев А.В. Энергоэффективность экономики России и международное сотрудничество / Энергоэффективность и энергосбережение в России: эволюция бизнеса. М., 2010. С. 78-84.

<sup>98</sup> Васиков А.Р., Салихов Т.П., Гараев З.Н. О количественной оценке уровня энергетической безопасности страны // Проблемы информатики и энергетики. 2009. № 6. С. 58.

достаточно высоком уровне образованности и грамотности населения России.

Выбор этого интегрированного показателя объясняется тем, что высокий уровень экономического развития, образованности населения дает возможность в необходимой мере компенсировать недостаток собственных источников энергии и обеспечить эффективную эксплуатацию сложных энергетических производств – электростанций, топливоперерабатывающих предприятий, систем масштабной транспортировки топлива и энергии. Кроме того, этот показатель характеризует и уровень душевого энергопотребления – чем выше уровень душевого энергопотребления, тем лучше условия жизни основной массы населения и продолжительнее ее жизнь.

Эффективность функционирования национальной системы энергоснабжения (индекс эффективности  $I_{eei}$ ) определяется уровнем затрат различных видов первичной энергии на их добычу, преобразование, транспортировку и распределение. Показатель рассчитывается по данным энергетического баланса, как отношение конечного потребления к суммарному потреблению первичной энергии.

Индекс эффективности  $I_{eei}$  в России равен 0,640. Значение показателя характеризует средний уровень эффективности функционирования национальной системы энергоснабжения.

Полагая равнозначность для энергетической безопасности страны показателей развития ее человеческого потенциала и ее обеспеченности энергией, учитывая эффективность функционирования системы энергоснабжения, уровень энергобезопасности для  $i$  страны можно определить по формуле:

$$I_{bi} = \frac{(I_{hbi} + I_{si})}{2} * I_{eei},$$

где  $I_{bi}$  - индекс энергетической безопасности страны.

Данный показатель может меняться от 0 до 1, что соответствует низшему и наивысшему уровню энергетической безопасности страны.

Индекс энергобезопасности  $I_{bi}$  для России составляет 0,321, что говорит о довольно низком уровне энергетической безопасности страны и малоэффективном использовании энергоресурсов.

Таким образом, в современных условиях России необходимо проводить политику укрепления своей энергетической безопасности, что позволит обеспечить бесперебойный доступ населения и экономических агентов Российской Федерации к энергоресурсам. Кроме того, в сфере энергетической безопасности существуют серьезные внутренние и внешние угрозы, которые нарушают и не дают развиваться энергетической системе России. Для устранения данных видов угроз правительству России необходимо проводить политику энергетической безопасности. По ряду показателей энергетической безопасности Россия занимает средний уровень развития энергетики, удерживая свои позиции за счет старых мощностей. Если не предпринимать радикальные меры в сфере обеспечения энергетической безопасности, Россия сдаст свои позиции на международной арене.

## ПАРАДОКСЫ ВЛИЯНИЯ ГОСУДАРСТВА НА ИНВЕСТИЦИИ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Современное позитивное изменение экономики может осуществляться только на новых основах инновации и модернизации, при участии государства. Отношения инновации и модернизации базируются на активном использовании инвестиций. В настоящее время происходит завершение начатых ранее инвестиционных проектов. Лишь немногие проекты созданы в период экономического кризиса 2008-2010 годов и в период депрессии 2011 года. Большинство запланированных проектов были отложены до того момента, когда оживится экономика в целом, поскольку содержат в себе повышенные риски. Государство, стремясь активизировать экономику, нередко получает противоположные результаты, что и позволяет говорить о парадоксах влияния государства на инвестиции в экономике.

Динамика инвестиций в период экономического кризиса оказывалась отрицательной в целом по экономике. Однако ряд отраслей в этот период имели их позитивную динамику. К таким отраслям относятся сельское хозяйство и пищевая промышленность. Ухудшение конъюнктуры на мировом рынке сырьевых товаров в первую очередь сказалось на ухудшении инвестиционной активности добывающей и нефтеобрабатывающей отраслей экономики, что обусловило корректировку объема инвестиций компаниями указанных отраслей. Сокращению подверглись не только объемы производств, но проекты исследования и разведки новых месторождений. Так, по данным Минэнерго России, в первом полугодии 2009 года общий объем бурения составил 95,2% к уровню аналогичного периода 2008 года. Причем бурение эксплуатационное составило 97,6%, а бурение разведочное – 58,1%. Это означает снижение инвестиций в экономику в перспективе, поскольку в добывающем производстве, так же как и в обрабатывающем, произошла переориентация корпоративных инвестиционных программ со стратегического вектора на тактический.

Но одновременно некоторые корпорации значительно усилили свою инвестиционную активность. Так, «ЛУКОЙЛ» в конце 2009 года утвердил самую масштабную инвестиционную программу стратегического развития, по которой к 2019 году должна быть завершена модернизация всех российских нефтеперерабатывающих заводов этой корпорации. И глубина переработки нефти увеличится до 90%. На изменение отношений инвестиционной активности стройиндустрии повлияла динамика текущей и перспективной хозяйственной конъюнктуры. Произошло сжатие спроса на услуги этой отрасли. Очень важно, что замораживание инвестиций в развитии индустрии строительных материалов не может быть долгим и глубоким, поскольку при этом возникает возможность конкурентного вытеснения с отечественного рынка собственных фирм и замена их иностранными фирмами аналогичного профиля. Статистика эту тенденцию подтверждает. Если в 2007 году доля импортных

стройматериалов составляла по стране 8%, то в 2008 году – уже 12%.

В металлургии в связи с изменением рыночной конъюнктуры произошли позитивные изменения в инвестициях фирм отрасли. Доля стали, произведенной современными способами, в общем объеме выплавки стали выросла с 85,4% в 2008 году до 91,7% в 2009 году. В машиностроении оказался самый глубокий спад инвестиционной деятельности. Здесь сократился инвестиционный и потребительский спрос. Так, падение производства машин и оборудования для сельского и лесного хозяйства обуславливалось сжатием спроса агропроизводителей на тракторы и кормоуборочные комбайны.

Пока импорт остается одним из главных источников обновления основного капитала, реконструкции и обновления производства. На конец 2009 года он составлял более 42%. Ослабление инвестиций в машиностроении имеет весьма существенный мультипликационный эффект, поскольку уже в среднесрочной перспективе грозит сокращением ввода производственных мощностей самого машиностроения, снижением инвестиционного потенциала экономики в целом, инвестиционных возможностей технологического обновления других отраслей экономики, старением основного капитала. Ставится под угрозу и реализация задачи по модернизации экономики в ближайшей перспективе.

В химическом производстве в период экономического кризиса произошло одно из самых значительных сокращений объема инвестиций. Это обусловлено сжатием спроса в сопряженных отраслях (сельское хозяйство, строительство, автомобилестроение). Только за три квартала 2009 года в химическом производстве зафиксировано падение объема инвестиционной деятельности почти на одну треть. Государственное регулирование может перенаправлять капитал из одной отрасли в другую и этим способствовать развитию инвестиций в стране.

Развитие инвестиций в экономику возможно в России на базе усиления создания различного вида кластеров, что происходит уже ряд лет. Но ориентируются такие кластеры больше на региональную форму существования. Особое значение, на наш взгляд, имеет создание межрегиональных кластеров. Организационно, конечно, это труднее осуществить, чем кластеризацию внутри региона (как это делается в Татарстане, Башкортостане, Самарской, Волгоградской и некоторых других областях). Сейчас регионы – субъекты экономики – ставят собственные интересы выше интересов общего развития. Поэтому реальной межрегиональной интеграции в развитии кластеров не происходит. Например, в Приволжском федеральном округе отсутствуют межсубъектные проекты, хотя условия для такого инвестиционного развития есть. В частности, может быть создан авиастроительный кластер, который объединит инвестиционные процессы Башкирии, Татарстана, Самарской области, Ульяновской области, Пермского края. Отсутствие такого межрегионального кластерного подхода приводит к тому, что на высокотехнологичных предприятиях вынуждены нередко, параллельно с инновационной продукцией, производить низкотехнологичные товары. В Приволжском федеральном округе может быть создан автомобилестроительный кластер, кластер нефтеперерабатывающий. Новые

экономические подходы позволят активнее инвестировать, осуществлять капитализацию средств, идущих на инвестирование в разных сопряженных регионах, эффективнее использовать усилия государства. На сегодняшний момент государство пытается решить проблемы с отсутствием частных инвестиций в инновационную сферу государственными инвестициями (но большая часть направлена не в инновационное производство, причем не только потому, что существовал экономический кризис 2008-2010гг.). Однако и эта мера, которая в условиях финансового кризиса могла бы помочь выжить и дать толчок развитию нового производства, сталкивается с проблемами, не позволяющими развивать инвестиции и инвестициям дойти до конечного потребителя.

Парадоксом влияния государства на развитие отношений инвестиционной активности субъектов экономики в современных условиях является нерасторопность региональных властей, которые зачастую не успевают преобразовывать государственные инвестиции в инвестиционные ресурсы предприятий (не успевая размещать котировочные заявки и госзаказы или размещая их не должным образом). Например, по данным пермского управления Федеральной антимонопольной службы (УФАС), количество жалоб на нарушение процедуры проведения государственных аукционов в это ведомство выросло с 680 в 2008 году до 1300 в 2009 году. При этом очень часто иски на организацию торгов по государственному заказу удовлетворяются в пользу предпринимателей, а не чиновников. Но одновременно при исполнении выигранных заказов в этом же крае в 2009 году 80 процентов фирм, заключивших контракты, отказались работать. Именно поэтому в 2011 году принят закон об ограничении взаимодействия государственных и частных предприятий по размещению государственных заказов.

Государство стремится развивать инвестиции тем, что выделяет большие суммы на различные формы улучшения жизнедеятельности населения регионов. Но парадоксом при этом является то, что эти средства вовремя не осваиваются и инвестиционная деятельность весьма слабо активизируется. Так, в 2009 году Саратовской области в рамках программы содействия реформе ЖКХ были выделены значительные федеральные средства – 600 миллионов рублей. Но два месяца эти средства лежали без движения только из-за бюрократических проблем: муниципалитет города не смог обеспечить софинансирование, не была обеспечена плата за подключение сдаваемых домов к инженерным сетям (в настоящее время она завышена), завышена и плата за оформление земельных участков. Такие бюрократические сложности в области тормозили развитие отношений инвестиционной активности предпринимателей и в 2010 году, когда выделенные государством средства на переселение населения, живущего в ветхом жилье города, вовремя не освоены. Примерно такие же сложности есть и в Пензенской области. Например, к середине 2009 года там скопилось 200 миллионов рублей, не востребуемых строительной и инвестиционной сферами.

Существует парадокс псевдоинвестиционной активности региональных властей: регионы информируют центральную власть об активной



инвестиционной деятельности, ведутся различные переговоры с потенциальными инвесторами, заключаются договоры о намерениях, могут даже происходить вложения государственных инвестиций, но реально инвестиционной активности субъектов экономики нет. Поэтому нередко в планах экономического развития регионов появляются самые разные инвестиционные проекты. У государства регионы стремятся получить под эти проекты инвестиции. Но в реальности такие планы регионами не осуществляются. Подобная видимость инвестиционной активности регионов искажает реальную картину степени активности страны в целом. Определенным исправлением такого парадоксального положения является намеченный на 2012 год перевод большинства регионов на усиление самообеспечения, в частности, путем переориентации получения значительного числа налоговых поступлений на регионы.

Еще одним парадоксом осуществления инвестиций на региональном уровне является различие регионов по потребности в инвестициях, что приводит к нерациональному использованию финансовых ресурсов, направляемых государством на развитие экономики. Так, в 2008 году городу Саратову федеральным бюджетом был выделен 1 млрд. рублей на капитальный ремонт жилья. Но город не смог эффективно использовать эти средства. На 2009 год федеральный центр сократил объем таких средств до 600 млн. рублей. Следовательно, по вине региона отношения инвестиционной активности государства оказались заниженными.

Возникают парадоксы влияния государства на развитие отношений инвестиционной активности корпораций. Развитие отечественных корпораций не ориентировано в настоящее время на их инвестиционную активность. В стране создано 8 государственных корпораций, получивших от государства в 2007 году 2 трлн. рублей, и дополнительно из госказны еще 640 млрд. руб. Развитию инвестиционного и инновационного процессов в стране эти госкорпорации мало служат. Так, в 2010 году все госкорпорации страны оформили 1000 внутренних патентов, а одна только международная корпорация Microsoft – 5 тысяч. Именно на корпорации сильнее всего может повлиять государство, заставляя их активизировать инвестиционную деятельность. Но соотношение уставного капитала и привлеченных кредитных средств, по которым эти корпорации должны уже отдавать долги, показывает, что привлекаемые кредитные средства не нацелены на развитие реального производства. Общий корпоративный долг, как известно, в 2009 году был равен 500 млрд. долларов. Только госкорпорация «Ростехнологии» имела долги в сумме 300 млрд. рублей (при уставном капитале 130 млрд. руб.), объединенная авиастроительная корпорация имела корпоративный долг в 150 млрд. рублей (уставной капитал этой корпорации равен 110 млрд. руб.). Госкорпорация «Роснано» получила от государства 130 млрд. рублей в 2007 году, а на инвестиционные вложения потратила за 2 года только 10 млрд. руб. Однако «Ростехнологии» государство спасло от банкротства. 450 предприятий сохранили рабочие места для 880 тысяч человек. Это означает, что существует весьма узкий коридор, где бы могли развиваться инвестиции не только этих

корпораций, но и взаимодействующих с ними иных фирм.

При всех сложностях воздействия государства на инвестиции в экономику постоянно ищутся новые способы воздействия на нее. Так, Инвестиционный фонд России стремится создавать условия активизации этого процесса. Несмотря на то, что из-за кризиса 2008-2010 годов ряд строек был отложен, правительство в ближайшие годы намерено завершить все проекты, которые финансируются этим фондом, хотя сроки их окончания передвигаются, но не существенно. При нарушении предпринимателями договоренностей по осуществлению таких проектов будут предъявлены штрафы и вынужденный пересмотр параметров проекта, что неизбежно отдалит срок окупаемости проекта, получения предпринимателями ожидаемой от инвестиций прибыли. В 2010 году Инвестиционный фонд финансировал 14 федеральных проектов с общим объемом ассигнований более 1 триллиона рублей, из которых собственные средства Инвестиционного фонда равны 364 млрд. рублей. Одновременно региональных строек в 2010 году осуществлялось 23. Сумма затрат на них равна 104 млрд. рублей, из которых Инвестиционный фонд затрачивает 13,3 млрд. руб. Остальные средства – это софинансирование регионов и бизнеса. Минрегионразвития России в 2010 году одобрило 15 реализуемых проектов общегосударственного значения на 1 триллион рублей. Финансирование их таково: федеральный бюджет – 146 млрд. руб., региональные местные бюджеты – 144 млрд. руб., средства частных инвесторов – 709 млрд. руб. Это явно показывает, что даже сравнительно небольшая доля государственного участия в таких проектах привлекает частный капитал, региональные средства.

Приведенные данные позволяют сделать такой расчет: в среднем по проектам федерального уровня на каждый бюджетный рубль еще недавно привлекалось более 3-х рублей частных инвестиций. В 2010 году привлечение частных инвестиций увеличилось почти до 5 рублей. По региональным же программам положение таково: на каждый рубль региональных средств привлекалось 4 рубля частных инвестиций, а в 2010 году – почти 5 рублей. Это представляет собой одну из характеристик степени развития инвестиций в экономику по рассматриваемым программам. Бюджетные средства становятся катализатором усиления инвестиций частного капитала. Реализация таких программ, в свою очередь, станет ускорителем инвестиций, инвестиционных программ в других сферах хозяйствования, возникают множественные мультипликационные эффекты, позволяющие выделять средства на новое развитие, на модернизацию ряда процессов. На наш взгляд, при направленности развития экономики страны на сокращение зависимости от нефтяных и газовых доходов, нужно менять и источники формирования Инвестфонда. Это особенно важно потому, что этот фонд уже показывает свою эффективность. Думается, что источниками пополнения средств этого фонда могут стать долевыми отчисления от доходов инновационных отраслей экономики по регионам и по стране в целом. Изыматься государством эти средства могут в виде особого инновационного налога.

Воздействие государства на инвестиции в экономику может протекать по

направлениям: отраслевой инвестиционной деятельности, межфирменной деятельности, макроэкономической и микроэкономической инвестиционной деятельности, различного вида модификаций инвестиционной деятельности, в том числе и теневой формы инвестиций. Важно для обеспечения инвестиций в экономику имеет сокращения отвлечения средств населения на криминальные способы применения денег. Речь идет о значительном усилении борьбы государства с финансовыми пирамидами. Дело в том, что имеющиеся у населения деньги используются неэффективно, не идут на инвестиции. Государство, частный капитал пока не обеспечивают привлекательного для населения инвестиционного применения этих средств.

Финансовые пирамиды наносят существенный экономический ущерб стране, финансовым институтам, поскольку подрывают веру людей в финансовые операции, проводимые легальными финансовыми организациями, наносят ущерб и тем, что эти пирамиды не платят никаких налоговых сборов по своей деятельности, неправомерно изымают у населения и некоторых фирм деньги, имущество. Поэтому финансовые пирамиды наносят ущерб не только населению, но и хозяйственной системе. Кроме того, основная жизнедеятельность населения протекает на территории региона, в региональной хозяйственной системе. И весь ущерб, нанесенный финансовыми пирамидами населению, трансформируется в ущерб локальной хозяйственной системе. Чем более криминализована хозяйственная система определенного региона, тем успешнее там будет протекать деятельность финансовых пирамид. Правовые основы борьбы с финансовыми пирамидами, недопущение возникновения этих пирамид реально осуществляет государство.

Важнейшим способом нейтрализации деятельности финансовых пирамид в регионах является создание легальных способов привлечения временно свободных денег населения в инвестиции при обеспечении прироста этих денег. В настоящее время, по мнению аналитиков, на руках у населения страны находится сумма денег, примерно равная половине годового бюджета страны. Эти средства могли бы стать инвестициями в региональную экономику. Если в конце 2007 года банковские вклады населения равнялись 5,1 триллиона рублей, то к середине 2010 года они превысили 8 триллионов рублей, а к концу 2010 года – 9,5 трлн. рублей. Но современные банки нацелены на снижение процентов по банковским депозитам, а значит, снижается привлекательность для населения хранения денег в банках. Иначе говоря, в 2010-2011 годах продолжала создаваться активная питательная среда для привлекательности формирования финансовых пирамид, а значит, для отвлечения от инвестиционного использования средств населения страны. Активизация же легальных форм привлечения временно свободных денег населения не позволит их использовать мошенникам.

Всемирный банк, анализируя коррупцию в России, отметил, что несмотря на реформы, начатые в первом десятилетии XXI века, наблюдается снижение качества регулирования экономики не только в относительном, но и в абсолютном выражении: 60% российских фирм указывают, что неопределенность в политике регулирования представляет собой проблему для

ведения бизнеса. Для финансовых пирамид именно такая неопределенность является питательной средой их существования. Эксперты подчеркивают, что для проведения административной реформы в России (это основная исходная позиция для борьбы с финансовыми пирамидами) нужно удвоить финансирование реформ. В настоящее время 80% регионов России не обладают достаточными финансовыми возможностями для проведения реформы. Это означает, что регионы не имеют финансовых средств, достаточных для борьбы с мошенниками. Кроме того, в России существует неравномерный уровень экономического развития регионов, что усложняет борьбу с финансовыми пирамидами и нейтрализацию последствий их функционирования.

Продолжается возникновение и денежных финансовых пирамид. За последние годы в Саратовской области присвоено мошенниками более 500 миллионов рублей, принадлежавших населению. Так, в 2006 году в Саратове действовала финансовая пирамида «Золотая лига», которая предлагала заниматься инвестициями в золотодобывающую и ювелирную промышленность, в частности, в золотые рудники Перу. Годовая процентная ставка была обещана 50-100%. Пострадали 15 тысяч человек (в том числе из Саратовской области 600 человек), которые передали мошенникам около 50 миллионов рублей. Ущерб, наносимый финансовыми пирамидами, велик особенно в локальных хозяйственных системах. Финансовые пирамиды характерны не только России, но такие же явления распространены и в других странах мира. Так, в США раскрыта в 2008 году крупнейшая в мире финансовая пирамида, которая привела к разорению многие тысячи населения этой страны.

Таблица 1.

#### **Связи между населением региона и финансовыми пирамидами**

	<b>Население</b>	<b>Финансовые пирамиды</b>
<b>Цель</b>	Максимизация благосостояния	Получение выгоды
<b>Действия</b>	Принимают правила финансовых пирамид	Разрабатывают правила отъема денег у населения
<b>Ограничения</b>	Ресурсы	Стимулы, которые могут заинтересовать население
<b>Информация</b>	–	Теневой способ функционирования; уход от предоставления информации

Только два способа могут увести население от предоставления денег финансовым пирамидам. Это – максимизация открытости информации по всем финансовым операциям и предоставление возможности инвестиционного использования населением свободных денежных и имущественных средств. В частности, можно использовать формулу косвенной оценки снижения инвестиционной активности субъектов экономики из-за финансовых пирамид, поскольку их доход суть ущерб населения, попавшего в сети мошенников. Основоположник экономического подхода к анализу преступности Г.С. Беккер предложил рассматривать преступников как людей, осуществляющих свой

выбор в пользу той или иной деятельности в результате сравнения ожидаемых выгод и издержек. Именно поэтому при расчете ущерба от финансовых пирамид можно исходить из прибыльности этой преступной деятельности. Ю. Латов предложил формулу расчета ожидаемой прибыли от совершения любого корыстного преступления. Эта формула может применяться и к подсчету инвестиционного ущерба от финансовых пирамид. Формула эта имеет выражение:

$$U = D - pf,$$

где  $D$  – доход, получаемый от совершения преступления,  $p$  – вероятность наказания преступника,  $f$  – денежный эквивалент наказания.

Значит, влияние государства на развитие инвестиций домашних хозяйств, населения может быть оценено и представлено в виде усиления ответственности создателей финансовых пирамид, прежде всего, в виде значительного роста денежного эквивалента ущерба от финансовых пирамид. Иначе говоря, стремление государства усилить инвестиции создает в реальности такой парадокс: население не имеет развитых способов вложения относительно свободных денежных средств в инвестиции. Здесь особую роль могут сыграть венчурные фонды (как государственный, так и региональные фонды), особенно фонды, создаваемые на кооперативной основе, на основе коллективной заинтересованности вложения населением денег в венчурные проекты под патронажем государства или регионов. Однако российский рынок коллективных инвестиций еще очень молод. По сути, первые управляющие компании такого бизнеса начали возникать с 1996 года, но сам рынок более явно развивается с 2004-2005 годов. Активизация же различных форм коллективной заинтересованности в инвестиционной деятельности, думается, снизит заинтересованность населения отдавать денежные средства финансовым пирамидам, позволит развиваться новым формам инвестиций всех субъектов экономики страны.

Подобные парадоксы влияния государства на развитие отношений инвестиционной активности субъектов экономики могут быть нейтрализованы. Для осуществления этого процесса в России государство осуществляет многие организационные действия. В частности, во-первых, речь идет о постепенном переходе к программно-целевому планированию на макроэкономическом и микроэкономическом уровнях хозяйствования. Это означает, что происходит упорядочивание управления, государство может активнее воздействовать на инвестиционные процессы. Конечно, страна не собирается воссоздавать институт типа Госплана. Но формируется постепенно система управления развитием экономики как оптимальное соотношение между расходами на обеспечение развития и реализацией целей национальной стратегии. По нашему мнению, необходимо разрабатывать национальную инвестиционную стратегию. Только тогда экспортные доходы страны, сырьевых компаний затрачивались бы на обновление инфраструктурного, производственного, институционального, технологического каркаса экономики.

Во-вторых, постепенно государство вводит проектное управление. Это означает финансирование проектов на основе четко сформулированных целей, в

соответствии с этапами реализации проекта и на основе ясно определенных индикаторов контроля осуществления каждого проекта (примером могут служить такие кластеры как сочинский, сколковский, обнинский и ряд других). Например, машиностроение, приборостроение, электроника, информационные технологии и иные высокотехнологичные отрасли занимают пока в объеме производства, в ВВП страны не более 6-7 процентов. В современных условиях целевой установки развития на основе инноваций, модернизации экономики такое положение просто недопустимо. Все важнейшие субъекты экономики должны вписываться своей инвестиционной деятельностью в структурную политику государства, которую необходимо разработать, обосновав промышленную и иные виды политик, воздействующих на позитивное развитие структуры экономики. На наш взгляд, все виды крупного и среднего бизнеса надо «вписать» в процессы осуществления такой политики как развития их инвестиционной активности. Для этого нужна консолидация огромных средств, что можно осуществлять только при помощи бюджетных, плановых и инвестиционных инструментов.

В-третьих, современное развитие инвестиций не может преимущественно основываться на доходах, получаемых от экспорта сырья, в том числе нефти и газа, поскольку при этом происходит отток денег от промышленности, высоких и информационных технологий. Как считают специалисты, необходимо радикальное обновление добывающих отраслей и превращение их в ведущие силы инновационной активности сопряженных с ними субъектов экономики. Отечественная нефтегазохимия должна стать крупным промышленно-инвестиционным, инновационным кластером. Такие кластеры сложились в США, Канаде, ряде европейских стран, образуются в Индии и Саудовской Аравии. Необходима последовательная и постепенная ликвидация неразвитости национальных источников финансирования в виде доходов от самого современного производства.

**Т.Л. Коновалова**

## **РОЛЬ ОБЩЕСТВЕННЫХ БЛАГ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ ОБЩЕСТВА**

Введение плоской шкалы налогообложения в России привело к усилению поляризации доходов населения, и разрыв в доходах вырос с 14 до 17 раз в результате роста налогового бремени для малообеспеченных слоев. Можно говорить о том, что для России характерна сверхполярная модель социальной дифференциации. В социальном плане это – необеспеченность большинства населения, часто в форме откровенной бедности. В экономическом плане – это падение эффективности производства из-за утраты стимулов и мотивации к продуктивной деятельности, резкое разделение интересов элиты, работодателей

и работников<sup>99</sup>.

Одной из причин появления такой модели социальной дифференциации явилась ликвидация системы социальной защиты, созданной в советское время. Однако главную роль сыграла масштабная приватизация. В стране произошло гигантское имущественное расслоение. Разрыв в доходах 10% наиболее и 10% наименее обеспеченных жителей (фоновый коэффициент) достигал в 90-е годы в России 40 раз в расчете на год в целом и 60 раз в расчете на месяц<sup>100</sup>. По величине фонового коэффициента Россия находилась в ряду таких стран, как Гватемала, Лесото, Сьерра-Леоне, в то время как в развитых европейских странах значение фонового коэффициента варьируется от 4-5 (Австрия, Финляндия, Швеция) до 9-10 (Великобритания, Франция, Швейцария). Очевидно, что такая дифференциация в доходах нетерпима, ибо ставила под угрозу возможность социального согласия в стране.

Мировой опыт показывает, что рыночное хозяйство противоречиво и способно привести не только к прогрессу, но и к анархии, тяжелым кризисам всей экономической системы воспроизводства, поэтому многие страны пришли к социальному государству, где утверждается такое социальное устройство общества, при котором производственная сфера, наука, образование, культура, здравоохранение, спорт и туризм, всё правовое обеспечение и механизмы социально-экономического регулирования направлены на обеспечение благосостояния всех граждан. Социальное государство призвано видеть, находить на каждом этапе экономического и общественного развития баланс между саморегулированием рынка и государственным вмешательством, дозировать объемы хозяйственной свободы и государственных социальных гарантий.

В разных странах через бюджет перераспределяется до 50% ВВП, в то время как в России – около 30%. Сокращение размера государственного бюджета равноценно по существу снижению социальных расходов<sup>101</sup>. Мировой кризис 2008-2009 гг. не только сказался на результатах производственной деятельности общества, но и привел к резкому сокращению возможностей государства в обеспечении общественных благ.

Такое резкое сокращение бюджетных расходов на социальную сферу заставило задуматься о том, как минимизировать его негативное воздействие. И здесь, как представляется, сокращение государственных расходов может быть компенсировано развитием потребления смешанных общественных благ и благ, приобретаемых в частном порядке. Иными словами, сокращение государственных расходов на социальные цели может быть частично компенсировано за счет средств самих потребителей услуг.

---

<sup>99</sup> Цвылев Р.И., Столповский Б.Г. Социальные трансформации в России. 1992-2004 гг. / Отв. Ред. Р.И.Цвылев. – М.: КомКнига, 2005. С. 28.

<sup>100</sup> См.: НГ-Полит Экономика. 21. III. 2000. № 5.

<sup>101</sup> Цвылев Р.И., Столповский Б.Г. Социальные трансформации в России. 1992-2004 гг. / Отв. Ред. Р.И.Цвылев. – М.: КомКнига, 2005. С. 26.

Таблица 1.

**Сокращение бюджетных расходов на государственные услуги  
для населения, млрд. руб.<sup>102</sup>**

Направление социальных расходов	Федеральный бюджет		Консолидированные бюджеты регионов	
	Сумма на 2010 г.	Сокращение против 2009 г.	Сумма на 2010 г.	Сокращение против 2009 г.
Жилищно-коммунальное хозяйство	137,7	-5,2	755	-88,1
Образование	398,7	-14,4	1264,9	-13,9
Культура, кинематография, искусство, СМИ	108,2	-6,5	193	-6,5
Здравоохранение	332,6	-15,6	677,3	-26,6
Социальная политика	328,7	-2,6	1001,1	-34,4
Итого социальных расходов	1305,9	-44,3	3891,3	-169,5

Рынок не имеет стимулов для создания и содержания объектов коллективного пользования – национальной обороны, энергетики, дорожных и общественно-транспортных коммуникаций, системы коммунального хозяйства, сферы образования, здравоохранения и т.д., поскольку их обеспечение, связанное, как правило, с созданием всеобщих условий производства, частный капитал рассматривает как экономически невыгодное и предпочитает перекладывать на государство в качестве национальных потребностей. Практика свидетельствует, что частный капитал, как правило, не предусматривает выделения ресурсов на фундаментальные научные исследования, средств на защиту и сохранение окружающей среды, на ликвидацию последствий стихийных бедствий и другие нужды, которые в основном обеспечиваются государством и в экономических исследованиях обозначаются термином «общественные блага».

Под общественным благами обычно понимают блага, необходимые для удовлетворения общественных потребностей или для потребления в общественных интересах и обеспечиваемые государством. К ним относятся некоторые материальные объекты, но чаще это блага нематериальные, обладающие полезностью для потребителей и требующие для своего создания затрат общественных ресурсов.

Общественные блага – вид экономических благ, обладающих свойствами, противоположными частным экономическим благам (рыночным товарам и услугам). Существуют *чистые общественные блага*, которые рынок не производит вообще (национальная оборона), и *смешанные общественные блага*

<sup>102</sup> Ржаницына Л., Рыбальченко С. Социальные последствия экономического кризиса в 2009 г. // Человек и труд. 2010. № 1. С.16.



(клубные, социально значимые и квазиобщественные блага), которые рынок может производить, но в недостаточном количестве. Источником их производства могут быть гражданское общество (клубные блага), муниципалитет или государство в определенном масштабе (социально значимые блага, квазиобщественные блага в отраслях естественной монополии)<sup>103</sup>.

Общественное благо характеризуется двумя свойствами - неконкурентностью (неизбирательностью) и неисключаемостью. Неконкурентность означает, что потребление общественного блага одним человеком не уменьшает его доступность для других. Такое благо неконкурентно и неизбирательно, так как оно потребляется коллективно и предельные издержки для дополнительного потребителя равны нулю. Следовательно, нецелесообразно назначать плату за его потребление.

Неисключаемость означает, что технически невозможно ограничить потребление общественных благ или такое ограничение экономически нецелесообразно из-за неприемлемо высоких затрат на предотвращение бесплатного доступа к общественному благу дополнительного потребителя, или на введение механизма его платности.

Блага, которым присущи оба свойства в полном объеме, называются чистыми общественными благами. К ним относятся национальная оборона, охрана окружающей среды, фундаментальная наука, законодательство. На практике только небольшое число экономических благ относится к чистым общественным благам. Большинство общественных благ представляют собой смешанные общественные блага, где одно из базовых свойств (неконкурентность или неисключаемость) проявляется слабо или отсутствует. Сами по себе рыночные механизмы не могут обеспечить всех потребителей в достаточном объеме смешанными общественными благами. Именно этот сегмент находится под государственной опекой и требует адекватной государственной поддержки<sup>104</sup>.

Смешанные общественные блага – социально значимые и блага естественных монополий – могут быть произведены в государственном и частном секторах экономики. В современной России создана и успешно функционирует разветвленная система обеспечения смешанных общественных благ. Ее развитие является следствием неравномерного распределения доходов и соответственно возможностями различных групп потребителей в условиях рынка. Многих потребителей уже не устраивает стандартный набор обеспечиваемых государством общественных благ, возникает стремление к получению более качественных услуг, их индивидуализации за счет собственных средств коммерческих фирм и самих потребителей. Государство создает условия для успешной реализации таких стремлений, получения на

---

<sup>103</sup> Экономика общественного сектора: Учебник / Под ред. П.В.Савченко, И.А. Погосова, Е.Н. Жильцова.- М.: ИНФРА-М, 2009. С. 140.

<sup>104</sup> См.: Гринберг Р.С., Рубинштейн А.Я. Концепция экономической социодинамики: новые подходы к изучению социально-экономического развития общества // Теория и методология исследований социальных проблем.- М., 2005. С.125.

частной основе ряда благ, которые до недавнего времени обеспечивались исключительно государством. В качестве примера можно привести частные охранные структуры фирм, индивидуальные охранные услуги, которые в обществе в целом могут обеспечивать полиция или армейские подразделения. В сфере образования и здравоохранения также существуют государственные, муниципальные учреждения, которые могут дополняться коммерческими структурами, оказывающими аналогичные услуги на коммерческой основе.

Развитие общества требует постоянного совершенствования обеспечения как чистых, так и смешанных общественных благ, их видов и качественных характеристик. Можно выделить три основных направления реализации социальной политики правительства в этой сфере.

Во-первых, осуществление комплекса минимально необходимых социальных гарантий всем членам общества. Сюда включаются необходимое пенсионное обеспечение, меры по охране здоровья на государственном уровне, меры по бесплатному образованию. Это означает создание всем нуждающимся гражданам минимально необходимых стартовых возможностей. Все расходы по обеспечению минимальных гарантий полностью финансируются из государственного бюджета.

Во-вторых, реализация обязательных программ государственного страхования от социальных рисков (потеря работы, болезнь, утрата кормильца). Главный источник финансирования – фонды обязательного страхования, формируемые за счет страховых платежей работодателей и работников.

В-третьих, предоставление различных социальных услуг на началах платности тем гражданам, которые располагают достаточными материальными возможностями. Сюда можно отнести и негосударственное пенсионное обеспечение, и добровольное страхование всех видов.

Однако развитие системы платных услуг, обеспечивая больше возможностей и совершенствуя качество потребления ряда благ населением, вызывает и определенные негативные последствия. К ним можно отнести следующие:

- обострение противоречий между платным и бесплатным предоставлением услуг в плане их качественных характеристик. Платные услуги, как правило, представляются потребителям (и зачастую реально оказываются) более качественными;

- разница в оплате труда в сфере предоставления платных и бесплатных услуг является значительной и приводит к переманиванию специалистов из государственных в коммерческие структуры. Это наносит существенный ущерб не только сфере образования, здравоохранения, науки, но и национальной обороне, охране порядка, откуда лучшие специалисты уходят в частные и коммерческие структуры, существенно снижая функциональное состояние этих важнейших сфер;

- специалисты, работающие в государственных и муниципальных структурах сферы услуг теряют заинтересованность в качественном обслуживании потребителей, сравнивая свои доходы с доходами их коллег, работающих в коммерческих структурах;

- получаемые высокие доходы развращают работников коммерческих структур, зачастую завышающих предъявляемые к потребителям услуг требования. Плата за такие услуги постоянно растет и оказывает влияние на цены других потребительских товаров.

В связи с этим государство должно брать на себя определенные регулирующие функции, связанные с перераспределением ресурсов для производства общественных благ; антимонопольным регулированием и поддержкой конкуренции; перераспределением доходов для обеспечения социальной справедливости и стабильности. Сюда относится также регулирование цен на товары и услуги, в том числе в отраслях естественной монополии, формирование системы социальной защиты населения от различных социальных рисков. Особое значение данные функции государства имеют в условиях экономического кризиса и современного посткризисного развития.

Все чистые общественные блага и многие социально значимые смешанные блага финансируются государством за счет бюджета и налоговых доходов. Сегодня, по мнению ряда экономистов, одним из важнейших источников финансирования социальных программ в России могло бы быть обращение ренты на природные ресурсы полностью в доход государства с последующим перераспределением выросших таким образом доходов в пользу основной массы населения<sup>105</sup>. Доходы от энергоносителей позволили бы весьма существенно расширить ресурсную базу социальной политики России.

Смешанные общественные блага в виде продукции и услуг естественных монополий производятся на платной основе, но рынок таких товаров и услуг является монопольным, и он требует соответствующих методов государственного регулирования. Признание естественной принадлежности природных благ как общей совместной собственности тех, кто находится в этой природной среде, и естественный процесс присвоения, который может происходить только путем добычи готовых благ, образовавшихся в природе, или путем создания новых, используя при этом движущие силы экономического развития, практически исключали или существенно усложняли возможность неэкономического обогащения определенной части общества. Этой частью общества было сделано все возможное, чтобы не вносить ясности ни в первичную принадлежность благ, ни в принадлежность создаваемых благ<sup>106</sup>.

Основная задача состоит в разработке соответствующего перераспределительного механизма и наличии политической воли правительства. Это тем более необходимо сделать, если учесть, что сейчас вступление России в ВТО потребует введения новых регуляторов как реакции на отмену экспортных пошлин и защитных механизмов в целях повышения конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей и сохранения рабочих мест и доходов работников. Одной из мер в этом направлении может

---

<sup>105</sup> Цвылев Р.И., Столповский Б.Г. Социальные трансформации в России. 1992-2004 гг. / Отв. Ред. Р.И.Цвылев. – М.: КомКнига, 2005. С. 56.

<sup>106</sup> Экономика: объективные возможности. - М.: Экономика, 2011. С. 191.

быть введение системы резко дифференцированных налогов (в том числе и налога на сверхдоходы), учитывая тот факт, что в России на долю 1% населения приходится 65% национального дохода и всей собственности<sup>107</sup>.

Необходимое условие российской социальной политики – отказ от принципа «социальной поддержки населения» как формы государственной благотворительности. Этот принцип должен быть заменен понятием «социальное обеспечение населения», что предполагает проведение политики, направленной на постоянное увеличение благосостояния большинства населения, а не на избирательную помощь определенным слоям. Результатом проводимой политики «социальной поддержки» явилось не социальное развитие, а социальное выживание, что не соответствует современным возможностям России. Должна быть пересмотрена и социально-экономическая концепция государственного бюджета, который до сих пор ориентируется на экспорт сырья, а не на модернизацию обрабатывающей промышленности.

**И.О. Пугачёв**

### **КРИЗИСНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ «ДЕФИЦИТНОЙ» И «ПРОФИЦИТНОЙ» БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА В 1992-2009 ГОДАХ**

В экономической науке нет пока устоявшегося, общепринятого понимания тенденций развития современного российского хозяйства. Изучение макроэкономической динамики закладывает основы для создания единой, внутренне не противоречивой концепции развития российской экономики и может опираться на ряд теоретических предпосылок<sup>108</sup>.

Согласно им, в стране обычно наблюдается взаимодействие и достижение известного соответствия между состоянием хозяйственного механизма, соподчинением интересов социальных групп, соотношением частного и государственного предпринимательства, законодательным регламентированием экономической деятельности, а также динамикой колебаний конъюнктуры. Государство играет решающую роль в формировании структуры и установлении порядка функционирования перечисленных компонентов социально-экономической сферы. Они составляют круг тех обстоятельств, к которым приспосабливается правящая власть и которые она приспосабливает к собственным нуждам.

Деятельность государства, связанная с использованием казенной собственности и источников ее пополнения, может быть охарактеризована как

---

<sup>107</sup> Цвылев Р.И., Столповский Б.Г. Социальные трансформации в России. 1992-2004 гг. / Отв. Ред. Р.И.Цвылев. – М.: КомКнига, 2005. С. 57.

<sup>108</sup> Черемисинов Г.А. Пороговые изменения отечественной экономики первой трети XX в. // Экономическая история России: проблемы, поиски, решения: Ежегодник. – Вып. 4. – Волгоград: 2002. С. 221-222.

предпринимательская, поскольку ей движет мотив расширения кругооборота контролируемых хозяйственных ресурсов. Объединяющим началом предпринимательства за казенный счет служит бюджет. От размеров казенного предпринимательства зависит траектория и качество экономического роста страны, ибо ключевыми параметрами развития служат пропорция между потреблением и накоплением (сбережением) в национальном доходе, норма централизованного изъятия хозяйственных ресурсов и характер их инвестирования или расходования.

Анализ показателей бюджета России, представленных в таблице 1, позволяет увидеть воздействие на экономику двух диаметрально противоположных стратегий государственного предпринимательства: стратегии дефицита бюджета в 1992–1998 гг. и стратегии профицита бюджета в 1999–2008 гг.

Таблица 1.

**Основные показатели макроэкономической динамики и  
государственного бюджета Российской Федерации  
в 1992–2009 гг. (в ценах 1990 г.), млрд. руб.**

Годы	ВВП	Валовое сбережение	Валовое накопление	Чистый экспорт капитала	Доходы бюджета	Расходы бюджета	Профицит (+), дефицит (-)	Дефицит бюджета, % к ВВП
1992	519,7	210,1	- 39,0	249,1	145,7	163,2	-17,5	-3,4
1993	473,7	137,6	5,9	131,7	137,4	159,3	-21,9	-4,6
1994	413,1	79,0	0,0	79,0	116,1	155,2	-39,1	-10,7
1995	370,6	93,0	38,7	54,3	105,1	117,0	-11,9	-3,2
1996	368,7	78,0	28,6	49,4	69,0	112,2	-16,2	-4,4
1997	387,2	83,7	88,2	-4,5	111,2	131,2	-20,0	-5,2
1998	356,9	68,0	57,8	10,2	89,4	109,6	-20,2	-5,6
1999	368,8	99,2	56,5	42,7	94,1	97,5	-3,4	-0,9
2000	410,7	138,0	72,4	65,6	122,0	114,0	8,0	1,9
2001	518,7	154,1	104,1	50	213,6	140,3	73,3	2,9
2002	628,3	166,9	115,0	51,9	204,1	198,4	5,7	0,9
2003	770,5	200,3	143	57,3	240,0	229,9	10,1	1,3
2004	987,5	268,4	187,5	80,9	314,9	270,8	44,1	4,5
2005	1253,3	343,4	230,0	113,4	411,4	344,6	66,8	8,1
2006	1561,1	430	304,8	125,2	616,2	485,7	130,5	8,4
2007	1928,3	541	425,9	115,1	775,3	659,9	115,4	6,0
2008	2402,8	674,6	564,4	110,2	928,1	811,5	116,6	4,9
2009	2267,8	447,0	388,3	58,7	788,7	930,8	-142,1	-6,3

Источник: Рассчитано по данным: Российский статистический ежегодник. М., 2001. С. 279, 281, 529, 530, 539; Российский статистический ежегодник М. 2002 с 36 - 37, // Краткий статистический сборник. Россия в цифрах М. 2001 г. с 27 – 32; М. 2006 г. с 28 – 36, М. 2010 г. с 30 – 36. // Министерство финансов Российской федерации [http:// www1.minfin.ru](http://www1.minfin.ru) (дата обращения: 06.05.2011); Ханин Г.И. Альтернативные методы определения объема экспорта капитала из России // ЭКО. 2001. № 1. С. 26.

Осуществление «рыночных реформ» 90-х гг. XX века определялось целями и интересами правящей политико-хозяйственной элиты. Объективную необходимость реорганизации директивно-плановой системы в современное

рыночное хозяйство властвующая номенклатура использовала для собственной выгоды. Она постаралась максимально превратить государственное предпринимательство в зону своего частного (группового) бизнеса, т.е. присвоить как можно больше государственной собственности и доходов от нее, а также воспользоваться прочими каналами поступлений средств в бюджетные фонды.

Знание мотивов поведения облеченных властью и имевших доступ к производственным и денежным ресурсам людей позволяет понять логику проводившихся ими преобразований хозяйственного строя России. Громадные размеры и доходы отечественного казенного предпринимательства в конце 80-х гг. объясняют силу и быстроту, с которой оно разрушалось и превращалось в сферу обслуживания частных интересов. Поэтому вполне понятным выглядит выбор политико-экономической верхушкой «шоковой терапии» – скоротечного варианта проведения рыночных реформ.

Современные преобразования отечественного хозяйства осуществлялись в несколько этапов. Первым шагом стала «либерализация» цен в начале 1992 г. В условиях гиперинфляции правительство фактически отказалось индексировать денежные вклады населения в сберегательных кассах (банках), заработную плату, пенсии, социальные пособия. Так госаппарат сбросил с себя бремя прежнего внутреннего долга и облегчил прочие бюджетные расходы.

Ближайшим последствием ограничения государственных расходов стало стремительное ускорение спада производства валового внутреннего продукта и сжатие потребительского спроса работников бюджетной сферы. Сокращение объемов производства на предприятиях влекло за собой снижение занятости и доходов их работников. Оскудение покупательского спроса ударяло по производителям, делая «ненужными» многие товары, сужая рынки сбыта. Ситуация «перепроизводства» вновь заставляла сокращать выпуск продукции и открывала движение по очередному порочному кругу. Непрерывное падение производства и доходов уменьшало базу налогообложения и разоряло государственные финансы.

При снижении объемов и эффективности производства увеличение доходов одной части общества происходило за счет их сокращения у всех остальных. Обильными источниками обогащения нового привилегированного социального слоя в условиях специально созданного дефицита денег были эмиссионный доход от получения льготных кредитов Центрального банка и добавленная при продвижении от производителей к покупателям наценка.

Второй этап реформирования был связан с приватизацией объектов собственности. Кампания, проводившаяся в 1992–1994 гг. под лозунгом «народной приватизации», позволила присвоить солидную часть национального богатства узкой группе предприимчивых лиц, а большинство населения лишилось прав на созданное ранее общенародное имущество.

Передел собственности вносил дезорганизацию в производственную деятельность, разрывал традиционные хозяйственные связи предприятий, увеличивал их затраты на торговые операции. Одновременно сокращались денежные ресурсы реального сектора экономики. Предприятия теряли свои оборотные средства, «проедали» основной капитал. Денежная масса перетекала в

сферу финансовых спекуляций, где поддерживалась очень высокая норма доходности сделок с иностранной валютой, акциями приватизируемых предприятий, государственными ценными бумагами. Демонетизация экономики породила кризис взаимных неплатежей и обострила бюджетный кризис.

Российский капитал не только перетекал из производственной сферы и сбережений граждан в спекулятивные операции, но и в значительной части вывозился за рубеж, истощая резервы инвестиций, ускоряя падение объема ВВП. Потери отечественного хозяйства от экспорта капитала составили в 1992–1998 гг. свыше 500 млн. руб., в ценах 1990 г.

Третий этап «либерализации» охватывал 1995–1998 гг. Он характеризовался втягиванием государственного бюджета, сбережений населения и денежных ресурсов производственной сферы в «пирамиду» государственного долга. На протяжении трех лет действовала узаконенная система «казнокрадства», перераспределявшая расходы федерального бюджета в пользу оплаты сверхвысоких процентов по обязательствам государственного долга.

Продуманная финансовая политика была важнейшим условием сооружения «пирамиды» казенных долговых обязательств. Властвующие структуры почти полностью лишили государственный бюджет ряда традиционных источников дохода: государственной монополии на оборот алкогольных напитков, прибыли государственных предприятий, дивидендов от пакетов акций и облигаций коммерческих структур, таможенных пошлин на вывоз необработанного сырья и других форм изъятия природной ренты, поступлений от продажи приватизируемого имущества и пр. Эти доходы, минуя бюджет государства, попадали в частные руки.

Искусственно пробитые в бюджете бреши «реформаторы» закрывали при помощи выпусков ГКО и ОФЗ, быстро наращивая государственный долг, заимствуя деньги под двух- и трехзначные проценты. Для обслуживания оборота своих ценных бумаг правительство намеренно сокращало затраты на социальные нужды. Так сводился баланс доходов и расходов бюджета. Правящая политико-экономическая элита практически ограничила заботы финансовых ведомств выкачиванием налогов из производственной сферы и населения ради сверхприбылей «пирамиды» ГКО и ОФЗ.

Дефицит, начиная с 1992 г., финансировался в основном за счет покупки Центробанком облигаций федеральных займов, государственных краткосрочных обязательств, а так же за счет международных займов. Первый шаг по привлечению иностранных средств был сделан 21 ноября 1996 г., когда Россия разместила государственные еврооблигации на сумму в 1 млрд. долл. Эта мера была предпринята до окончательного оформления соглашения с Лондонским клубом банков-кредиторов<sup>109</sup>.

За 3 года с 1994 по 1997 г. сумма задолженности выросла в 2,4 раза. Общая сумма внешнего долга России составила более 25% ВВП. Затраты на обслуживание госдолга в 1998 году достигли 34% общих расходов бюджета и

---

<sup>109</sup> Платёжный баланс и внешний долг. Бюджетная система Российской Федерации // <http://www.budgetrf.ru/Publications/Magazines/recep/1996/3> (дата обращения: 06.05.2011).

продолжали быстро увеличиваться на фоне бесконтрольного роста доходности государственных краткосрочных облигаций. Совокупный госдолг достиг 44% от ВВП, в том числе внешний долг – 26%. Динамика нарастания внешнего долга Российской Федерации представлена в таблице 2.

Таблица 2.

**Внешний долг Российской Федерации в 1994–2009 гг., млрд. долл.**

Годы	Всего	В том числе:			
		Государство	Органы денежного регулирования	Банки	Прочие секторы
1994	117,9	111,8	3,9	1,3	0,8
1995	126,7	118,8	4,7	2,3	1,2
1996	132,7	114,8	10,3	4,7	2,9
1997	153,0	125,8	12,9	8,7	5,5
1998	182,8	136,4	13,5	18,2	14,8
1999	188,4	138,9	19,5	10,0	20,0
2000	178,2	133,2	15,7	7,7	21,5
2001	160,1	116,7	11,9	9,0	22,4
2002	146,3	103,0	8,1	11,3	23,9
2003	152,3	96,8	7,5	14,2	33,8
2004	186,0	98,2	7,8	24,9	55,1
2005	213,4	97,1	8,2	32,4	75,7
2006	227,9	71,1	10,9	50,1	124,9
2007	257,1	44,7	3,9	101,1	163,3
2008	463,9	37,3	1,9	163,6	260,9
2009	480,1	29,4	2,7	166,2	282,0

Источник: Сост. по данным: Центральный банк Российской Федерации Статистика. [http:// www.cbr.ru/statistics](http://www.cbr.ru/statistics) (дата обращения: 06.05.2011).

Политика непомерного изъятия казенных ресурсов в интересах финансовой «олигархии» не могла продолжаться бесконечно, поскольку она лишь увеличивала долговое бремя. С 1997 г. ежемесячные расходы на погашение и обслуживание внутреннего долга превышали все налоговые поступления в федеральный бюджет. Система финансирования продолжала существовать лишь до тех, пока РФ давали займы. Экономике того периода можно сравнить с «карточным домиком» – малейший ветерок и крах.

Толчком к началу дефолта в 1998 г. послужил азиатский финансовый кризис, вызвавший масштабный отток капитала с развивающихся рынков. Он «добил» российскую финансовую систему. В субботу 14 августа, президент России Борис Ельцин в телеэфире заявил, что дефолта не будет, а в понедельник, 17 августа дефолт наступил. Через несколько минут после выхода новости на ленту, рынка краткосрочного госдолга, кредитного и валютного рынков в России не стало.

Официально признанный 17 августа 1998 г. крах финансовой «пирамиды» государственных краткосрочных обязательств вместе с решением Центрального банка о замораживании валютных операций капитального характера и девальвации рубля означал банкротство государства, которое стало политики «либералов». Наступило время финансовой стабилизации.

Дефолт 1998 г. стал переломным, пороговым моментом в



макроэкономической динамике российской экономики, начался реальный рост ВВП. Высокие цены на сырье способствовали притоку большого капитала в Россию. Основные доходы извлекались за счет экспорта нефти, газа, металлов, другого сырья. Но инвестиции в сырьевой сектор были крайне незначительны; за 2000-2008 гг., при положительном сальдо торгового баланса около 900 млрд. долл., инвестиции в основной капитал топливно-энергетического комплекса (добычу и переработку) составили приблизительно 140 млрд. долл.<sup>110</sup> Благодаря природной ренте, формирующейся за счет экспорта энергоносителей и сырьевых товаров, был в значительной мере погашен внешний государственный долг. Приток экспортных доходов побудил российскую правящую элиту к созданию в 2004 г. стабилизационного фонда, динамика которого отражена в таблице 3.

Таблица 3.

**Средства стабилизационного фонда, Резервного фонда, Фонда национального благосостояния, международные валютные резервы Российской Федерации в 2004–2009 гг.**

Показатели	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Объем средств Стабилизационного фонда Российской Федерации млрд. руб.	106,0	522,3	1237,0	2346,9	3849,1	...
Объем средств Резервного фонда млрд. руб.	...	...	...	...	3057,9	4027,6
Объем средств Фонда национального благосостояния, млрд. руб.	...	...	...	...	783,3	2584,5
Международные резервы Российской Федерации, включая золото, млрд. долл.	124,5	182,2	303,7	478,8	426,3	439,0

Источник: Российский статистический сборник «Россия в цифрах» М. 2010 г. с 32, 33.

Создание стабилизационного фонда принципиально изменило денежные потоки. Не Банк России кредитовал правительство, а правительство кредитовало его. Благодаря заниженному курсу рубля и налогов на экспорт нефти правительственные финансы стали самодостаточными. Правительство практически не имело ни внутренних, ни внешних долгов.

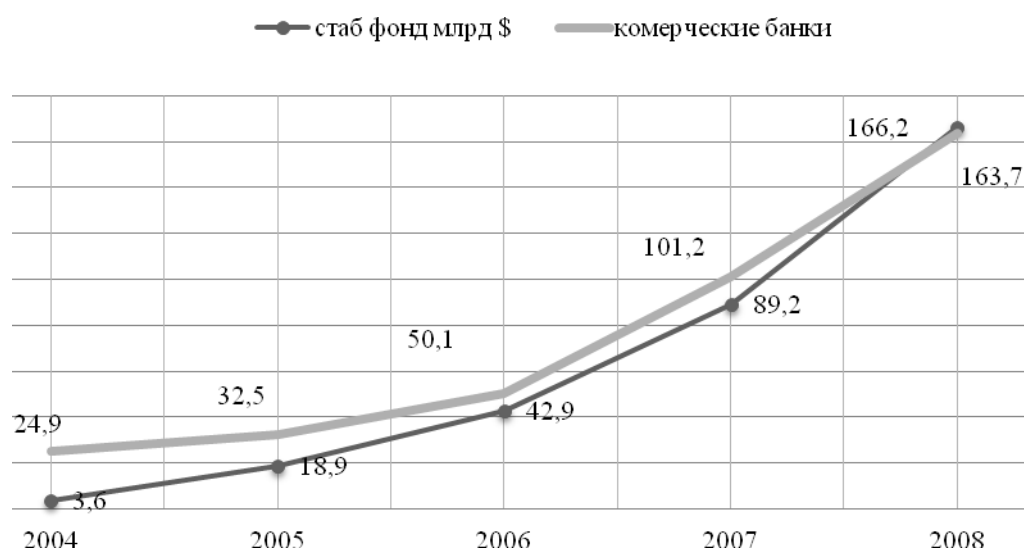
Создание стабилизационного фонда означало изъятие из экономики России ресурсов развития, ее недофинансирование. Ошибочность выбранной стратегии показал кризис 2008 г. Он вызвал снижение стоимости долговых казначейских обязательств США, в которых хранилась часть средств стабилизационного фонда России – значительно сократив их. После чего страна с «обещанным» запасом финансовой прочности, испытала на себе все кризисные потрясения, которые, по заявлениям финансовых властей, мы должны были успешно миновать – благодаря выбранной стратегии накопления. «Полноводный поток» растущей выручки от экспорта нефти и нефтепродуктов превратился в «обмелевший ручеек», а насос, направлявший финансовые средства с мировых рынков в российскую экономику, заработал в обратном направлении. Получив такую пробоину, национальное хозяйство России резко сбавило обороты.

<sup>110</sup> Нешиной А. Социально-экономические итоги 2000–2008 гг. // Вопросы экономики. 2009. № 4. С. 28.

Структура федерального бюджета, логика и факторы его формирования становятся все более сложными для его общественной экспертизы и контроля эффективности возрастающих объемов денежных средств. Можно утверждать, что федеральный бюджет как единая система доходов и расходов распался на два денежных фонда. Выведение Стабилизационного фонда из общего поля финансовой политики и бюджетного процесса искажает роль государственных доходов в обеспечении экономического роста. Государственные расходы рассматриваются исключительно как обратная проекция бюджетных доходов, очищенных от конъюнктурных поступлений от экспорта нефти. Расчеты эффективности и результативности различных функциональных видов расходов не существует, поэтому утверждения о чрезмерном уровне государственных расходов нуждаются не в идеологическом, а в экономическом обосновании.

Вместо того чтобы проводить финансовую политику, направленную на сбалансированность экономики, ее секторов с разным уровнем доходности, диверсифицировать производство, целенаправленно воздействовать на сокращение сверхдоходов посреднической сферы, включая торговлю, принимается самое простое решение – изъять из доходной части бюджета средства, и направить их в «авуары» мировой финансовой системы.

Вместо инвестиций в модернизацию производственных мощностей деньги откачиваются в стабилизационный фонд, образуя «дыру» в экономике, которую необходимо «латать». «Заплатками» служат международные займы, размеры которых видны на рисунке 1.



**Рис. 1. Сумма средств стабилизационного фонда Российской Федерации и размеры международных займов российских коммерческих банков, млрд. долл.<sup>111</sup>**

Как видно из графика, динамика резервов и займов коммерческих банков однонаправленная. С ростом резервов увеличивались и международные займы.

<sup>111</sup> Рассчитано по данным: Ежегодный статистический сборник «Россия в цифрах». М., 2009. с. 37, с 33.

Чем больше денег изымались в стабилизационный фонд, тем больше необходимо было брать в кредит. В 2008 г. разница между показателями составила всего 1%. Но изъятие денег из экономики практически не приносило никаких доходов и удорожало кредит на внутреннем рынке России. Иными словами мы вкладывали деньги в экономику США под 2–3% годовых, а занимали под 6–8%. В своей собственной стране выдавали под 12–16% годовых.

Осуществляя эмиссию преимущественно под покупку иностранных денежных знаков, Банк России становится большой конторой по обмену валюты. Если собственный Центральный банк не кредитует национальную экономику, то она поневоле обращается за кредитными ресурсами за границу. Именно поэтому обязательства реального сектора перед зарубежными кредиторами после 2003 г. достигли огромных размеров и существенно усилили кризисные явления в 2009 г. Сложившаяся ситуация с развитием кризиса привела к спаду производства, девальвацией рубля для поддержания конкурентоспособности Российских товаров на мировом рынке, оттоку капитала иностранных инвесторов.

Анализ бюджетной политики в 1992–2008 г. позволяет сделать следующие выводы. В 1992 г., государство начало трансформацию экономики, а затем на протяжении 6 лет способствовало выстраиванию долговой финансовой пирамиды, позволявшей выкачивать из страны деньги вплоть до азиатского финансового кризиса 1998 г. Смена правительства и новая экономическая политика изменили приоритеты государственного предпринимательства, но не его фактическое воздействие на экономику. Государственный аппарат выбрал альтернативную стратегию влияния на экономику посредством профицитного бюджета, которая не дала ожидаемых антикризисных результатов.

Опыт России показал, что оптимальное использование бюджетных средств – равенство доходов и расходов бюджета. Кризис 1998 г. был порождением дефицитности бюджета. Глубина кризисных потрясений российской экономики, начавшихся с 2008 г., оказалась большей, чем могла бы быть при разумной, сбалансированной бюджетной политике.

## СОДЕРЖАНИЕ

<i>Трубицына Т.И.</i> Влияние регионов на формирование экономики страны в будущем.....	3
<i>Красильников О.Ю.</i> Виртуальная и сетевая составляющие Интернет-экономики.....	10
<i>Черемисинов Г.А.</i> Исторический опыт структурных преобразований отечественной экономики: формирование модели ускоренной индустриализации экономики СССР в годы первой пятилетки (1928-1932 гг.).....	14
<i>Порезанова Е.В.</i> Эволюция экономической системы: от трансформации к модернизации.....	21
<i>Огурцова Е.В.</i> Экономическая интеграция как объективный фактор формирования эффективной функциональной структуры экономики.....	32
<i>Челнокова О.Ю.</i> Трансфер, коммерциализация технологий и инновационная диффузия в экономике: разграничение понятий.....	44
<i>Сенокосова О.В.</i> Сравнительная характеристика международных стратегий инновационного развития экономики.....	51
<i>Федоляк В.С.</i> Федерализм как конституционная основа хозяйственной самостоятельности регионов России.....	57
<i>Красильникова Е.В.</i> Хозяйственные отношения в системе Интернет-экономики.....	64
<i>Оберт Т.Б.</i> Формы и методы получения конкурентных преимуществ ТНК в современных условиях.....	69
<i>Коротковская Е.В.</i> Обеспечение энергетической безопасности в современной России.....	80
<i>Трубицын А.Р.</i> Парадоксы влияния государства на инвестиции в экономике России.....	86
<i>Коновалова Т.Л.</i> Роль общественных благ в экономической системе общества.....	94
<i>Пугачёв И.О.</i> Кризисные последствия «дефицитной» и «профицитной» бюджетной политики российского правительства в 1992-2009 годах.....	100

## СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

**Коновалова Татьяна Леонидовна** – старший преподаватель кафедры экономической теории и национальной экономики Саратовского государственного университета им. Н.Г. Чернышевского.

**Коротковская Елена Викторовна** – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и национальной экономики Саратовского государственного университета им. Н.Г. Чернышевского.

**Красильников Олег Юрьевич** – доктор экономических наук, профессор кафедры экономической теории и национальной экономики Саратовского государственного университета им. Н.Г. Чернышевского.

**Красильникова Елена Валериевна** – кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета Поволжского института им. П.А. Столыпина - филиала ФГБОУ РАНХиГС при Президенте Российской Федерации.

**Огурцова Елена Вячеславовна** – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и национальной экономики Саратовского государственного университета им. Н.Г. Чернышевского.

**Оберт Татьяна Борисовна** – старший преподаватель кафедры экономической теории и национальной экономики Саратовского государственного университета им. Н.Г. Чернышевского.

**Порезанова Елена Владимировна** – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и национальной экономики Саратовского государственного университета им. Н.Г. Чернышевского.

**Пугачёв Илья Олегович** – аспирант кафедры экономической теории и национальной экономики Саратовского государственного университета им. Н.Г. Чернышевского.

**Сенокосова Ольга Владимировна** – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и национальной экономики Саратовского государственного университета им. Н.Г. Чернышевского.

**Трубицын Александр Романович** – кандидат экономических наук, ассистент кафедры экономической теории и национальной экономики Саратовского государственного университета им. Н.Г. Чернышевского.

**Трубицына Тамара Ивановна** – Заслуженный деятель науки Российской Федерации, доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой экономической теории и национальной экономики Саратовского

государственного университета им. Н.Г. Чернышевского.

**Федоляк Василий Степанович** – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и национальной экономики Саратовского государственного университета им. Н.Г. Чернышевского.

**Челнокова Ольга Юрьевна** – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и национальной экономики Саратовского государственного университета им. Н.Г. Чернышевского.

**Черемисинов Георгий Александрович** – доктор экономических наук, профессор кафедры экономической теории и национальной экономики Саратовского государственного университета им. Н.Г. Чернышевского.

*Сборник научных статей*

*Выпуск 4*

**Трансформационные процессы в экономике России**

Под ред. доцента О.Ю. Челноковой

Подписано в печать 29.02.2012. Формат 60x84/16.

Бумага офсетная. Печать трафаретная.

Объем 7,0 усл. печ. л. Тираж 500 экз. Заказ 24

Типография ЦВП «Саратовский источник»

г. Саратов, ул. Кутякова, 138 «Б»

тел. 52-05-93

Издательство «Саратовский источник»