

Journal of Economic Regulation

ВОПРОСЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

TOM 5
НОМЕР 3

2014



Journal of Economic Regulation

ВОПРОСЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций 20 мая 2009 г.
Свидетельство о регистрации средств массовой информации ПИ № ФС 77-36311

Журнал издается с 2010 г., выходит 4 раза в год

Подписной индекс в Объединенном каталоге «Пресса России» **42503**

Журнал включен в **Перечень ВАК Министерства образования и науки РФ** рецензируемых научных журналов, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук

Главный редактор

Белокрылова О. С., Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор.

Заместители:

Корытцев М. А., доктор экономических наук, профессор,

Гуцелюк Е. Ф., кандидат экономических наук, доцент.

Члены редакции:

Мамедов О. Ю.	Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор,
Дементьев В. В.	(Украина), доктор экономических наук, профессор,
Сандоян Э. М.	(Армения), доктор экономических наук, профессор,
Жук А. А.	доктор экономических наук, доцент,
Игнатова Т. В.	доктор экономических наук, профессор,
Латов Ю. В.	доктор социологических наук, профессор,
Левин С. Н.	доктор экономических наук, профессор,
Вольчик В. В.	доктор экономических наук, профессор,
Цыганенко С. С.	доктор юридических наук, профессор,
Локота О. В.	кандидат экономических наук, профессор,
Скоробогатов А. С.	кандидат экономических наук, профессор,
Шадрина Е. В.	кандидат экономических наук, доцент,
Аверкиева Е. С.	кандидат экономических наук.

Рукописи статей в обязательном порядке оформляются в соответствии с требованиями для авторов, установленными редакцией. Статьи, оформленные не по правилам, редакцией не рассматриваются. Редакция не вступает в переписку с авторами статей, получивших мотивированный отказ в опубликовании. Рукописи аспирантов публикуются бесплатно.

Адрес редакции:

344082, г. Ростов-на-Дону,
ул. Пушкинская, д. 43, оф. 10.
Наш сайт: www.hjournal.ru
Тел. +7 (863) 269-88-13
e-mail: hp@donpac.ru;
info@hjournal.ru

Учредитель:

ООО «Гуманитарные перспективы»



Journal of Economic Regulation

ВОПРОСЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

Registered by the Federal Service for Supervision in the Sphere of Telecom, Information Technologies and Mass Communications (ROSKOMNADZOR).
Date of registration: 20th May, 2009.
Registration certificate PI № FS 77-36311.

Founded: 2010
Quarterly Journal

Subscription Index in «Russian Press» **42503**

Journal of Economic Regulation is included into «The list of the leading scientific journals and publications under review, where the basic scientific research results of the theses for academic Degrees of Doctor and Candidate should be published» of the Higher Attestation Commission (HAC), the Ministry of Education and Science of the Russian Federation

Editor in Chief

Belokrylova O. S., Honored Worker of Science of the Russian Federation, Doctor of Economics, professor.

Deputy Editors:

Korytsev M. A., Doctor of Economics, professor,

Gutselyuk E. F., Candidate of Economic Sciences, associate professor.

Editorial Staff:

Mamedov O. Yu.	Honored Worker of Science of the Russian Federation, Doctor of Economics, professor,
Dementyev V. V.	(Ukraine) Doctor of Economics, professor,
Sandoyan E. M.	(Armenia) Doctor of Economics, professor,
Zhuk A. A.	Doctor of Economics, associate professor,
Ignatova T. V.	Doctor of Economics, professor,
Latov Yu. V.	Doctor of Social Sciences, professor,
Levine S. N.	Doctor of Economics, professor,
Volchik V. V.	Doctor of Economics, professor,
Tsyganenko S. S.	Doctor of Laws, professor,
Lokota O. V.	Candidate of Economic Sciences, professor,
Skorobogatov A. S.	Candidate of Economic Sciences, professor,
Shadrina E. V.	Candidate of Economic Sciences, associate professor,
Averkieva E. S.	Candidate of Economic Sciences.

The papers assigned for publication are to be prepared in accordance with the requirements which are available at <http://hjournal.ru>. Papers which do not follow the rules are rejected by the Editorial Staff. The editors do not enter into correspondence with the authors of papers fairly rejected. Post-graduates' papers to be published are free of charge.

Editorial office:

Pushkinskaya St., 43, office 10,
Rostov-on-Don, Russia, 344082.
<http://hjournal.ru>
Phone: +7 (863) 269-88-13
e-mail: hp@donpac.ru;
info@hjournal.ru

Founder:

Ltd. «Humanities Perspectives»

СЛОВО РЕДАКТОРА

Белокрылова О. С. Институциональная модернизация стратегии экономического развития в условиях принуждения к импортозамещению	6
---	---

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Сафиуллин А. Р. Эволюция макроэкономической политики и регулирования: на пути к экономике знаний	14
Сухарев О. С. Структурный анализ собственности: принцип оптимума	23

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Архипов А. В. Технологические основы роста бизнеса транснациональных компаний	39
Ширяев И. М. Экономическое значение образования в контексте теорий социального капитала и групп интересов	55

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Колычева Ж. Я., Ячник Н. С. Основные направления повышения эффективности мер государственной поддержки субъектов малого и среднего бизнеса на региональном уровне	68
Саблин К. С. Сравнительная характеристика расходов на НИОКР в регионах Сибири и административно-территориальных единицах зарубежных стран	74
Черкасова Т. П., Узденов А. Д. Человеческий капитал как базовый элемент механизма управления инновационно-ориентированным ростом региона	88

ФИНАНСЫ И КРЕДИТ

Виноградова А. В., Климова Е. З. Рентные отношения в системе социально-экономических интересов и отношений собственности в России	97
Вовченко Н. Г., Фильчакова Н. Ю. Институциональная стратегия формирования модели мониторинга и прогнозирования риска вовлечения банка в легализацию преступных доходов	107
Мельников В. В., Тюрина В. А. Применение банковской гарантии как инструмента обеспечения участия в процедурах государственных закупок	116
Шафиров Л. А. Потенциал кредитования граждан на рациональные цели: особенности населения малых моногородов Российской Федерации	124

ЭКОНОМИКА И ПРАВО

Цыганенко С. С., Верещак А. Н., Ларионов А. Н. Суд присяжных: история и современность	139
---	-----

EDITORIAL

- Belokrylova O. S.** Institutional modernization of economic development strategy
in the conditions of coercion to import substitution 6

ECONOMIC THEORY

- Safiullin A. R.** Evolution of macroeconomic policy and regulation: towards a knowledge
economy 14
- Sukharev O. S.** Structural analysis of ownership: optimum principle 23

SOCIAL-ECONOMIC RESEARCH

- Arkhipov A. V.** Technological basis of business growth of transnational companies 39
- Shiriaeve I. M.** Economic significance of education in the context of the theory of social capital
and interest groups 55

REGIONAL ECONOMICS

- Kolycheva Z. Ya., Yachnik N. S.** The important directions of improving the state support
effectiveness of small and medium-sized businesses at the regional level 68
- Sablin K. S.** Comparative characteristic of R&D expenditures in the Siberian regions
and administrative-territorial units of the foreign countries 74
- Cherkasova T. P., Uzdenov A. D.** Human capital as a base element of regional management
mechanism of innovation-oriented growth 88

FINANCES AND CREDIT

- Vinogradova A. V., Klimova E. Z.** Rental relations in the system of social-economic interests
and property relations in Russia 97
- Vovchenko N. G., Filchakova N. Yu.** Institutional strategy formation models for monitoring
and forecasting the risk of involvement of the bank in money laundering 107
- Melnikov V. V., Tyurina V. A.** The application of bank guarantee as tool for participation
in public procurement procedures 116
- Shafirov L. A.** Potential of sustainable lending to individuals: Russian small monotowns'
population peculiarities 124

ECONOMY AND LAW

- Tsiganenko S. S., Larionov A. N., Vereshchak A. N.** Trial by jury: past and present 139

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ МОДЕРНИЗАЦИЯ СТРАТЕГИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ ПРИНУЖДЕНИЯ К ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЮ

БЕЛОКРЫЛОВА ОЛЬГА СПИРИДОНОВНА,

доктор экономических наук, профессор кафедры экономической теории,
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону,
e-mail: belokrylova@mail.ru

В статье анализируются институциональные условия достижения эффективности принудительной стратегии импортозамещения, детерминируемой разрывом хозяйственных связей с Украиной, экономическими санкциями Запада против России и ответным запретом ввоза ряда продовольственных товаров. Обоснована необходимость институционального проектирования в рамках радикальной трансформации экономической политики в сторону импортозамещения, предложены новые институты эффективной стратегии импортозамещения.

Ключевые слова: реиндустриализация; импортозамещение; институциональные условия импортозамещения; институты импортозамещения; изменение вектора экономической политики; новая стратегия экономического развития.

INSTITUTIONAL MODERNIZATION OF ECONOMIC DEVELOPMENT STRATEGY IN THE CONDITIONS OF COERCION TO IMPORT SUBSTITUTION

BELOKRYLOVA OLGA, S.,

Doctor of Economic Sciences (PhD), Professor of the Department «Economic Theory»,
Southern Federal University, Rostov-on-Don,
e-mail: belokrylova@mail.ru

The author analyzes the institutional conditions for achieving the effective enforcement strategy of import substitution, determined by rupture of economic communications with Ukraine, economic sanctions by the West against Russia and a number of retaliatory ban on importing food products. The necessity of institutional design within radical transformation of economic policy towards import substitution is proved, new institutes of import substitution effective strategy are offered.

Keywords: reindustrialization; import-substitution; institutional conditions of import-substitution; import-substitution institutions; change of economic policy vector; new strategy of economic development.

JEL: B52, O11, O24.

Содержание нового номера нашего журнала, отвечая императивам современной экономической ситуации в России, существенно изменившейся под влиянием введенных экономических санкций со стороны США и ЕС и мер ответного реагирования России, во-первых, традиционно характеризуется анализом институционально-экономических проблем (Сухарев О. С. Структурный анализ собственности: принцип оптимума; Ширяев И. М. Экономическое значение

образования в контексте теорий социального капитала и групп интересов; **Вовченко Н. Г., Фильчакова Н. Ю.** Институциональная стратегия формирования модели мониторинга и прогнозирования риска вовлечения банка в легализацию преступных доходов), а во-вторых, включает ряд статей, посвященных исследованиям перспективных направлений экономической политики государства (**Сафиуллин А. Р.** Эволюция макроэкономической политики и регулирования: на пути к экономике знаний; **Колычева Ж. Я., Ячник Н. С.** Основные направления повышения эффективности мер государственной поддержки субъектов малого и среднего бизнеса на региональном уровне; **Черкасова Т. П., Узденов А. Д.** Человеческий капитал как базовый элемент механизма управления инновационно-ориентированным ростом региона).

Действительно, буквально в последние месяцы четко тестируется радикальное изменение стратегии экономической политики России, детерминированное разрывом хозяйственных связей с Украиной, экономическими санкциями Запада против России, которые обусловили существенное изменение экспортно-импортного баланса приграничных территорий, например, прекращение импорта комплектующих для машиностроительного сектора Ростовской области, а также ряда других товаров промышленного назначения, обеспечивающих реализацию политики модернизации экономики. Кроме того, как подчеркивается в Указе Президента РФ от 01.07.2014 № 483 «О стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 г.», успешную интеграцию России в глобальное экономическое пространство и международную систему разделения труда затрудняют низкие темпы перевода национальной экономики на инновационный путь развития¹. Наконец, двухлетний опыт членства России в ВТО вновь поставил на повестку дня остроактуальный для отечественной новейшей истории вопрос импортозамещения и в целом повышения конкурентоспособности национального производства.

Имеющиеся теоретико-практические исследования в рамках неортодоксальных течений экономической мысли учитывают роль специфических институциональных факторов при реформировании национальных экономик. Но исследования экономической политики государства как институционального инноватора, в частности, радикально меняющего ее стратегию через ориентацию на импортозамещение, как правило, сводится к изучению отдельных экономических моделей без необходимых теоретических обобщений. Однако на современном этапе именно государство вновь выступает институциональным инноватором, конституирующим направленность социально-экономических преобразований через изменение стратегии экономической политики. В российской экономической науке вопрос эффективности институциональных преобразований экономической политики государства приобретает особую остроту в связи с необходимостью обеспечения теоретико-методологическим и управленческим инструментарием не только перехода к растущим темпам экономического развития, но и выбора приоритетных факторов импортозамещения вследствие неблагоприятной международной конъюнктуры.

Исследования институциональных оснований государственной экономической политики осуществляются в рамках фундаментальных теорий и концептов ордолиберализма, институциональной и эволюционной экономической теории. Значимость комплексного подхода к разработке и реализации мер экономической политики по институциональному проектированию подчеркивается в работах представителей французского направления институционализма и теории регуляции (М. Аглиетта, Р. Буайе, Ж. Сапир, О. Фавро). Исследования экономической политики во взаимосвязи с институциональным рыночным окружением проводятся представителями австрийской школы (И. Кирцнер, К. Менгер, Л. Мизес, М. Ротбард, Ф. Хайек, Ф. Шостак и др.).

¹ См.: Указ Президента РФ № 483 «О стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 г.». 2014. (http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_165072/).

В рамках эволюционной экономики как научной парадигмы формируются автономные течения, наиболее плодотворным из которых является неоеволюционная экономическая теория, анализирующая зависимость результатов институциональных преобразований от предшествующей траектории развития (path dependence). Вместе с тем критика концепции зависимости от предшествующего пути развития с позиций неоклассики осуществлена С. Лейбовицем и С. Маргулисом.

Важнейшую функцию институционального инноватора выполняют группы со специальными интересами, фундаментальный анализ роли которых в формировании и функционировании институциональной структуры экономики проведен в работах М. Макгира, М. Олсона.

В отечественной научной литературе исследования механизмов радикальных преобразований государственной экономической политики с позиций институционально-эволюционного подхода представлены в работах В. И. Маевского, В. Л. Макарова, А. Н. Нестеренко, В. М. Полтеровича и др.

В институциональной теории, в отличие от неоклассической, акценты в обосновании экономической политики смещены с поиска оптимального распределения ограниченных ресурсов на анализ институтов – спонтанных и формальных правил с механизмами принуждения к их выполнению, которые способствуют или препятствуют успеху такой политики, и трансакционных расходов, сопровождающих взаимоотношения экономических субъектов. Причинная зависимость между институтами и экономическим ростом остается предметом оживленных дискуссий: в частности, согласно одной точке зрения — «институциональной гипотезе» — институты возникают экзогенно под влиянием социально-исторических, географических и иных внешних факторов, а в дальнейшем оказывают влияние на экономический рост (*Acemoglu, Johnson and Robinson, 2005*); альтернативная «гипотеза развития» исходит из того, что институты совершенствуются в процессе экономического роста и выступают результатом, а не предпосылкой последнего (*Glaeser, La Porta, Lopez-de-Silanes and Shleifer, 2004*).

Эти теоретические достижения современного неoinституционализма позволяют дифференцировать институциональные условия стратегии импортозамещения конца 1990-х гг. и современного принуждения России к локализации производства ряда западных критических технологий и продовольственных товаров внутри страны. Так, кризис 1998 г., сопровождавшийся в России дефолтом, обесценил рубль и тем самым создал благоприятные конкурентные условия для отечественного производства путем замещения стремительно (на 500%) подорожавшего импорта. В результате с 1999 г. российская экономика вступила в этап восстановительного роста, источником которого является введение в действие простаивающих в условиях масштабного трансформационного спада 1991-1998 гг. мощностей. Отечественное производство росло тогда за счет двух факторов: расширяющегося сырьевого экспорта и постдефолтного эффекта для фирм, работающих на внутренний рынок, т.е. осуществляющих импортозамещение как новую стратегию государственной экономической политики, целеориентированную на локализацию внутри страны производства ряда ранее импортируемых товаров за счет переориентации внутреннего спроса. Обработывающая промышленность развивалась в основном за счет введения простаивающих мощностей, т.е. восстановительного роста, обеспечившего импортозамещение.

Таким образом, если целью стратегии импортозамещения после кризиса 1998 г. было ускорение экономического развития, то в настоящее время она трансформировалась в вынужденную необходимость обеспечения суверенитета страны во внешней торговле в условиях высоких геополитических рисков. Следовательно, современная стратегия импортозамещения для России является вынужденной, к этому нас принудили экономические санкции США и ЕС. Основными принципами такой модернизации экономической стратегии – от

экспортоориентации к импортозамещению – выступают устойчивость, совместимость, выполнение поставленных задач (Аверкиева и Белокрылов, 2013. С. 28).

Безусловно, рассчитывать на то, что производители (в промышленности и сельском хозяйстве) начнут производство попавших под санкции, прежде всего, критических технологий и продовольственных товаров (почти 10 % сельскохозяйственного импорта)² не приходится. Конечно, мы ищем новых поставщиков из Беларуси, Казахстана, Азербайджана, Армении, Китая, Швейцарии, Латинской Америки и ориентируемся на локализацию производства в России (Lossan, 2014). Но для масштабного развертывания производства нужны инвестиции, поскольку простаивающих мощностей, ставших фактором восстановительного роста в 1999-2002 гг., уже не осталось. Например, в Аксайском, Азовском и Неклиновском районах Ростовской области начато строительство высокотехнологичных тепличных комплексов с объемом инвестиций в 5 млрд. руб.³.

Очевидно и другие проекты, особенно в промышленности, требуют масштабных инвестиций. На международном инвестиционном форуме в Сочи в сентябре 2014 г. власти Ростовской области подписали инвестиционные соглашения на 100 млрд. руб. (2,6 млрд. долл.), половина которых целеориентирована на решение проблемы импортозамещения в условиях западных санкций через создание предприятий в промышленности и сельском хозяйстве, в частности, строительных и по производству оборудования для виноделия. Общий объем инвестиций в экономику области по итогам 2014 г. составит более 256,4 млрд. руб., что превысит уровень 2013 г. на 5 млрд. руб.⁴.

Поэтому оттока инвесторов из-за санкций, которые ввели в отношении России Евросоюз и США, не ожидается. Экономика области в последние три года растет более высокими темпами, чем среднероссийские показатели, хотя в 2014 г. темпы роста несколько замедлятся.

Однако в целом экономическая ситуация, сложившаяся в России, характеризуется как стагнация. Замедление темпов экономического роста в России – после активной фазы выхода из кризиса в 2010-2011 гг. с темпами 4,3-4,5% в 2012 г. темпы роста замедлились до 3,4%, а в 2013 г. – до 1,3%⁵, присоединение новых территорий, требующее масштабного инвестирования в развитие транспортных коммуникаций, экономические санкции со стороны ряда стран – все эти факторы существенно осложняют процесс аккумуляции инвестиций для импортозамещения и требуют принципиальных институциональных преобразований экономической политики. При этом следует учитывать, что в 2013 г. динамика инвестиций составила 99,7%⁶, но снижение обусловлено фактически прекращением государственного инвестирования в связи с завершением крупных проектов – Олимпиада в Сочи, Универсиада в Казани, АТС во Владивостоке⁷, в то время как частные инвестиции за прошлый год выросли на 10%, а прямые иностранные – на 40-50% (Ивантер, 2014. С. 16). Поэтому для того, чтобы западные и наши ответные санкции стали локомотивом перестройки отечественной экономики, необходимо формирование новых институтов, прежде всего, государственного инвестирования, причем для реализации этого исторического рывка по радикальному изменению

² См.: Russia sanctions: Manageable – disastrous if prolonged. *Monitor global outlook*, MOSCOW. AUGUST 01, 2014. (<http://www.monitorglobaloutlook.com/Strategic-Outlook/2014/08/Russia-sanctions-Manageable-disastrous-if-prolonged>).

³ См.: В Ростовской области построят современные теплицы. 2011. (<http://agro.ru/news/news.aspx?p=20716>).

⁴ См.: Ростовская область потратит 140 млрд рублей на экономику в 2015 году. 2014. (<http://news.mail.ru/inregions/south/61/economics/19755958/?frommail=1>).

⁵ См.: Социально-экономическое положение России. Январь-декабрь 2013 года. 2014. М.: ФСГС. С. 7.

⁶ Там же.

⁷ Некоторые проекты все-таки реализуются (в Ростовской области начинается строительство стадиона на 45 тыс. мест к футбольному ЧМ-2018 с общим объемом финансирования 85,4 млрд. руб.) (См.: Стадион и аэропорт к футбольному ЧМ-2018 в Ростове начнут строить в ноябре. 2014. (<http://news.mail.ru/inregions/south/61/economics/19799065/?frommail=1>)) или намечены к реализации – до 2022 г. планируется строительство 50 тыс. км современных автобанов, стоимостью до 10 трлн. руб. (См.: Владимир Путин провёл заседание Государственного совета. 2014. (<http://www.putin-today.ru/archives/5694>)).

вектора экономической политики отводится не более трех-пяти лет в пределах 2015-2020 гг. Кстати, в третий раз меняется Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года, первоначально скорректированная глобальным кризисом 2008-2009 гг., а также в соответствии с недавно принятой Дорожной картой содействия импортозамещению⁸, а также другие затрагиваемые программы.

В качестве институциональных условий (правил) достижения эффективности принудительной стратегии импортозамещения, на наш взгляд, выступают:

- ориентация на компенсацию замещения критических импортных технологий (электронно-компонентная база, наукоёмкое станкостроение, инструментальная промышленность, оборудование для нефтегазового комплекса, промышленность катализаторов для химии и нефтехимии), в частности, чтобы заменить высокотехнологичные западные технологии защиты в рамках реализации военной программы перевооружения, требуется 700 млрд. долл.⁹;
- предотвращение скатывания к политике догоняющего развития (*Карлусов, 2009*), консервирующей воспроизводство устаревающих импортных технологий.

Реализация этих институциональных условий позволяет предложить следующие новые институты ("включающие все формы ограничений, сформированных человеком для придания предельной четкости и прозрачности координации действий в тех или иных условиях" (*Жук, 2011. С. 19*)) эффективной стратегии импортозамещения:

- единая контрактная система, агрегирующая процессы планирования, осуществления и инфорсменту госконтрактов по закупкам (*Belokrylov, 2013*), обеспечивающая концентрацию 8 трлн. руб. федерального бюджета на закупку продукции и услуг отечественных производителей, которые к тому же имеют ценовое преимущество (до 15% цены госконтракта)¹⁰;
- институт проектного финансирования, обеспечивающий для субъектов наиболее критически важных секторов экономики комфортные правила кредитования в условиях закрытия глобальных рынков капитала и высокого риска и неопределённости для банков длинных проектов с высокой степенью капиталоемкости (10-15 лет) и отсутствия залоговой базы, что детерминирует рост цены кредита, в то время когда западные финансовые институты предоставляют кредитный ресурс для экспорта по уровню 1,5-2%;
- институт качественного отбора инвестиционных проектов в оборонно-промышленном комплексе, ипотечном кредитовании и в сфере поддержки малого и среднего предпринимательства с использованием современной финансовой экспертизы и механизма их приоритизации, законодательная институционализация облигаций, выпускаемых для обеспечения этих проектов, в качестве объекта залога России на условиях кредита для конечного заёмщика по рефинансированию не выше, чем ключевая процентная ставка плюс 1% (банки фондируются в Банке России по ключевой процентной ставке минус 1%) и предоставление федеральным бюджетом специальных бюджетных гарантий на не менее, чем 25% общего объема инвестиционных кредитов;
- институционализация механизмов использования средств Фонда национального благосостояния для финансирования крупных проектов по льготной ставке: инфляция плюс 1%;

⁸ См.: Распоряжение Правительства РФ № 1948-р «План мероприятий ("дорожная карта") по содействию импортозамещению в сельском хозяйстве на 2014-2015 годы». 2014. (<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=home#doc/LAW/169593/4294967295/0>).

⁹ См.: Russia Brainstorms Strategy to Replace Banned Western Defense Imports // *The Moscow Times*, Aug. 14. 2014. (<http://www.themoscowtimes.com/business/article/russia-brainstorms-strategy-to-replace-banned-western-defense-imports/505133.html>).

¹⁰ См.: Приказ Министерства экономического развития РФ № 155 «Об условиях допуска товаров, происходящих из иностранных государств для целей осуществления закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». 2014. (http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_160826/?frame=88).

- институт таргетирования (контроля) инфляции в целях снижения издержек банковской системы (стоимости пассивов для банков);
- институты стимулирования несырьевого экспорта (с темпом роста в 6%)¹¹, обеспечивающие поддержку конкурентоспособности отечественного производителя (экспортные кредиты, субсидирование процентных ставок на сумму по 10 млрд. руб. в 2015-2017 гг.), как страхование предпринимательских и политических рисков, предоставление государственных кредитов и гарантий;
- институт гарантийной, страховой и кредитной поддержки экспорта на базе двух имеющихся агентств: ЭКСАР и Росэксимбанка с капитализацией в 10, 20 и 30 млрд. руб. за 2015-2017 гг.;
- институт сервисной поддержки российских компаний на базе российских торгпредств;
- региональные институты поддержки экспорта, обеспечивающие информационную, юридическую и иную нефинансовую поддержку конкурентоспособности экспортеров;
- институционализация участия России в ВТО через устранение торговых барьеров на пути отечественных товаров (снятие демпинговых ограничений; использование механизма разрешения торговых споров – по Третьему энергопакету, который фактически дискриминирует поставщиков российских газа, нефти и нефтепродуктов на европейские и иные рынки, в области лёгких коммерческих грузовиков, лицензионного сбора и сельского хозяйства – поставок свинины; улучшение условий международной торговли в рамках Дохийского раунда; приостановка снятия таможенной защиты на границе Украины–ЕС и России–Украины в рамках предполагаемого ассоциированного членства Украины в ЕС, создающего риски вытеснения российских товаров с европейского рынка и ухудшение ситуации на внутреннем рынке;
- институт конкретного планирования импортозамещения по сельскому хозяйству, промышленности и др. отраслям.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Приказ Министерства экономического развития РФ № 155 «Об условиях допуска товаров, происходящих из иностранных государств для целей осуществления закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». 2014. (http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_160826/?frame=88 – Дата обращения: 21.08.2014).

Распоряжение Правительства РФ № 1128-р «Об утверждении плана мероприятий («дорожной карты») «Поддержка доступа на рынки зарубежных стран и поддержка экспорта». 2014. (<http://docs.cntd.ru/document/902356415> – Дата обращения: 21.08.2014).

Распоряжение Правительства РФ № 1948-р «План мероприятий («дорожная карта») по содействию импортозамещению в сельском хозяйстве на 2014-2015 годы». 2014. (<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=home#doc/LAW/169593/4294967295/0> – Дата обращения: 21.08.2014).

Указ Президента РФ № 483 «О стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 г.». 2014. (http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_165072/ – Дата обращения: 21.08.2014).

Аверкиева Е. С. и Белокрылов К. А. (2013). Модернизация общественного сектора: совершенствование институциональных условий функционирования государственных учреждений // *Вопросы регулирования экономики (Journal of Economic Regulation)*, Т. 4, № 3.

В Ростовской области построят современные теплицы. 2011. (<http://agro.ru/>

¹¹ См.: Распоряжение Правительства РФ № 1128-р «Об утверждении плана мероприятий («дорожной карты») «Поддержка доступа на рынки зарубежных стран и поддержка экспорта». 2014. (<http://docs.cntd.ru/document/902356415>).

news/news.aspx?p=20716 – Дата обращения: 01.08.2014).

Владимир Путин провёл заседание Государственного совета. 2014. (<http://www.putin-today.ru/archives/5694> – Дата обращения: 30.08.2014).

Жук А. А. (2011). Конкурентная среда рынков: институционально-экономические характеристики // *Современная конкуренция*, № 4 (28).

Ивантер В. (2014). Экономика не должна быть экономной // *Город 812*, № 24.

Карлусов В. В. (2009) Китай: догоняющее развитие как антикризисный фактор // *Мировое и национальное хозяйство*, № 1 (8).

Ростовская область потратит 140 млрд. рублей на экономику в 2015 году. 2014. (<http://news.mail.ru/inregions/south/61/economics/19755958/?frommail=1> – Дата обращения: 21.08.2014).

Социально-экономическое положение России. Январь-декабрь 2013 года. 2014. М.: ФСГС.

Стадион и аэропорт к футбольному ЧМ-2018 в Ростове начнут строить в ноябре. 2014. (<http://news.mail.ru/inregions/south/61/economics/19799065/?frommail=1> – Дата обращения: 17.08.2014).

Acemoglu D., Johnson S. and Robinson J. (2005). Institutions as the fundamental cause of long-run growth / Aghion P., Durlauf S. N. (eds). *Handbook of Economic Growth*, vol. 1. New York, Elsevier.

Belokrylov K. A. (2013). Transparency and effectiveness coherence of National Purchasing system // *World Applied Sciences Journal (WASJ)*, no. 28 (1). ([http://www.idosi.org/wasj/wasj28\(1\)13/10.pdf](http://www.idosi.org/wasj/wasj28(1)13/10.pdf) – Access Date: 30.08.2014).

Glaeser E. L., La Porta R., Lopez-de-Silanes F. and Shleifer A. (2004). Do Institutions Cause Growth? // *NBER Working Paper*, 10568, June.

Lossan A. (2014). Russia mulls substitution strategies for banned EU and U.S. imports // *Russia Beyond the Headlines*. August 18. (<http://www.themoscowtimes.com/business/article/russia-brainstorms-strategy-to-replace-banned-western-defense-imports/505133.html> – Access Date: 27.08.2014).

Russia Brainstorms Strategy to Replace Banned Western Defense Imports // *The Moscow Times*, Aug. 14, 2014. (<http://www.themoscowtimes.com/business/article/russia-brainstorms-strategy-to-replace-banned-western-defense-imports/505133.html> – Access Date: 18.08.2014).

Russia Sanctions: Manageable – Disastrous if Prolonged // *Monitor Global Outlook*, Moscow. August 01, 2014. (<http://www.monitorglobaloutlook.com/Strategic-Outlook/2014/08/Russia-sanctions-Manageable-disastrous-if-prolonged> – Access Date: 18.08.2014).

REFERENCES

Order of the Ministry of Economic Development of the Russian Federation № 155 "On the Conditions of Admission of Goods Originating from Foreign Countries for the Purposes of the Procurement of Goods, Works and Services for State and Municipal Needs". 2014. (http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_160826/?frame=88 – Access Date: 21.08.2014). (In Russian).

Russian Federation Government Decree № 1128-r "On Approval of the Plan ("Roadmap") "Support for Access to Foreign Markets and Export Promotion". 2014. (<http://docs.cntd.ru/document/902356415> – Access Date: 21.08.2014). (In Russian).

Russian Federation Government Decree № 1948-r «Action Plan ("Roadmap") to Promote Import Substitution in Agriculture in 2014-2015». 2014. (<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=home#doc/LAW/169593/4294967295/0> – Access Date: 21.08.2014). (In Russian).

Presidential Decree № 483 "On the Strategy of National Security of the Russian Federation until 2020". 2014. (http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_165072/ – Access Date: 21.08.2014). (In Russian).

Averkieva E. S. and Belokrylov K. A. (2013). Public sector modernization: improvement of institutional conditions of state organizations functioning. *Journal of*

Economic Regulation, vol. 4, no. 3. (In Russian).

Modern Greenhouse Will Be Built in the Rostov Region. 2011. (<http://agro.ru/news/news.aspx?p=20716> – Access Date: 01.08.2014). (In Russian).

Vladimir Putin Chairs a Meeting of the State Council. 2014. (<http://www.putin-today.ru/archives/5694> – Access Date: 30.08.2014). (In Russian).

Zhuk A. A. (2011). The competitive environment of the markets: institutional and economic characteristics. *Modern Competition*, no. 4 (28). (In Russian).

Ivanter V. (2014). Economy should not be economical. *City 812*, no. 24. (In Russian).

Karlusov V. V. (2009) China: catching up as a crisis factor. *World and National Economy*, no. 1 (8). (In Russian).

Rostov Region Will Spend \$ 140 billion Rubles on the Economy in 2015. 2014. (<http://news.mail.ru/inregions/south/61/economics/19755958/?frommail=1> – Access Date: 21.08.2014). (In Russian).

Social-Economic Situation in Russia. January-December 2013. 2014 Moscow, FSGS. (In Russian).

Stadium and the Airport to the Football World Cup 2018 in Rostov Will Be Built in November. 2014. (<http://news.mail.ru/inregions/south/61/economics/19799065/?frommail=1> – Access Date: 17.08.2014). (In Russian).

Acemoglu D., Johnson S. and Robinson J. (2005). Institutions as the fundamental cause of long-run growth / Aghion P., Durlauf S. N. (eds). *Handbook of Economic Growth*, vol. 1. New York, Elsevier.

Belokrylov K. A. (2013). Transparency and effectiveness coherence of National Purchasing system. *World Applied Sciences Journal (WASJ)*, no. 28 (1). ([http://www.idosi.org/wasj/wasj28\(1\)13/10.pdf](http://www.idosi.org/wasj/wasj28(1)13/10.pdf) – Access Date: 30.08.2014).

Glaeser E. L., La Porta R., Lopez-de-Silanes F. and Shleifer A. (2004). Do Institutions Cause Growth? *NBER Working Paper*, 10568, June.

Lossan A. (2014). Russia mulls substitution strategies for banned EU and U.S. imports. *Russia Beyond the Headlines*. August 18. (<http://www.themoscowtimes.com/business/article/russia-brainstorms-strategy-to-replace-banned-western-defense-imports/505133.html> – Access Date: 27.08.2014).

Russia Brainstorms Strategy to Replace Banned Western Defense Imports. *The Moscow Times*, Aug. 14, 2014. (<http://www.themoscowtimes.com/business/article/russia-brainstorms-strategy-to-replace-banned-western-defense-imports/505133.html> – Access Date: 18.08.2014).

Russia Sanctions: Manageable – Disastrous if Prolonged. *Monitor Global Outlook*, Moscow. August 01, 2014. (<http://www.monitorglobaloutlook.com/Strategic-Outlook/2014/08/Russia-sanctions-Manageable-disastrous-if-prolonged> – Access Date: 18.08.2014).

ЭВОЛЮЦИЯ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ И РЕГУЛИРОВАНИЯ: НА ПУТИ К ЭКОНОМИКЕ ЗНАНИЙ

САФИУЛЛИН АНТОН РИФКАТОВИЧ,

кандидат экономических наук, заведующий отделом аспирантуры и докторантуры, доцент
кафедры экономической теории,
Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск,
e-mail: asaf79@mail.ru

Уточнено содержание эволюционного подхода в анализе развития макроэкономической политики и государственного регулирования экономики. Эволюция макроэкономической политики и государственного регулирования экономики понимается как трансформация субъекта регулирования и целей развития, изменение объектов, методов и инструментов регулирования во взаимосвязи с развитием рынка и других субъектов экономики. Проанализированы сдвиги в объектах макроэкономической политики по мере развития экономики знаний. Выделено смещение объекта государственного регулирования экономики от конечных к начальным этапам производственного процесса, изменение поля рыночной самоорганизации и конкретизация роли государства в регулировании экономики. Систематизированы новые формы макроэкономической политики и регулирования, ориентированные на инновации, «умный, устойчивый и содержательный рост», разнообразие поведения субъектов рынка, гибкие стимулы развития экономики знаний, творческий подход и переход к сетевой основе принятия решений. Определены соответствующие новым формам требования к макроэкономической политике и регулированию в условиях развития экономики знаний.

Ключевые слова: экономика знаний; макроэкономическая политика; государственное регулирование экономики; умное регулирование.

EVOLUTION OF MACROECONOMIC POLICY AND REGULATION: TOWARDS A KNOWLEDGE ECONOMY

SAFIULLIN ANTON, R.,

Candidate of Economic Sciences (PhD), Head of Post-Graduate Department,
Associate Professor of the Department «Economic Theory»,
Ulyanovsk State Technical University, Ulyanovsk,
e-mail: asaf79@mail.ru

This study clarifies the content of the evolutionary approach in the analysis of macroeconomic policy and government regulation of economy. Evolution of macroeconomic policy and government regulation of economy is a transformation of the subject of regulation and development goals, changing objects, methods, and tools of regulation in relationship with development of market and other economic actors. The development of the knowledge economy leads to shifts of the macroeconomic policy object. The objects of macroeconomic policy and government regulation are shifting from the end to the beginning of the production process, what changes field of the market self-organization and specifies the role of government in regulation of economy. The new forms of macroeconomic policy and regulation are systematized. That forms are innovation oriented, consider to diversity of economic actors behavior, provide the «smart, sustainable and inclusive growth», flexible incentives for the knowledge economy development, creativity and the transition to a network-

© Сафиуллин А. Р., 2014

based decision-making. This study also defines the requirements to macroeconomic policy and regulation in context of the knowledge economy development.

Keywords: knowledge economy; macroeconomic policy; government regulation of economy; smart regulation.

JEL: E60, E61, H10, O10.

Эволюционный подход в анализе развития макроэкономической политики и регулирования

Зарубежные и отечественные исследования в современной гуманитарной области все чаще обращаются к богатому теоретико-методологическому опыту естественных наук. Подобное взаимное обогащение методологическими элементами и сближение отдельных отраслей науки словно приближает предвидение К. Маркса о том, что «естествознание включит в себя науку о человеке в такой же мере, в какой наука о человеке включит в себя естествознание: это будет одна наука» (Маркс, 2010. С. 355).

Изначально феномен экономического развития экономисты исследовали на уровне рыночной системы, рассматривая развитие как «изменения хозяйственного кругооборота, которые экономика сама порождает, т.е. только случайные изменения «предоставленного самому себе», а не приводимого в движение импульсами извне народного хозяйства», как «изменение траектории, по которой осуществляется кругооборот в отличие от самого кругооборота» (Шумпетер, 1982. С. 154, 157). Форму и содержание развития Й. Шумпетер рассматривал главным образом как «осуществление новых комбинаций» (Шумпетер, 1982. С. 159), воплощаемых предпринимателями, отводя социальной среде роль сопротивления, которое может проявляться в форме осуществления препятствий правового или политического порядка. В таком смысле государство и провидимая им макроэкономическая политика оставались «ландшафтом», на фоне которого рыночная экономика претерпевает непрерывную эволюцию.

Развивая идеи Й. Шумпетера, современные представители эволюционной теории экономических изменений подчеркивают, что эволюция возможностей и поведения совершается в смешанной экономике, а постепенное изменение базовой структуры общества – «результат частных и государственных акций и реакций» (Нельсон и Сидней, 2002. С. 463). Новые технологии, относительная доступность информации и знаний, ускорение темпов их обновления в современной экономике знаний не только влияют на эволюцию как рыночной экономики, так и государства, но и усиливают взаимопроникновение и наложение этих процессов. Развитие скорее можно рассматривать как «многомерный процесс, включающий реорганизацию и переориентацию всей экономической и социальной системы» (Тодаро, 1997. С. 77), при котором кроме роста доходов и производства наблюдаются изменения в институциональной, социальной и административной структурах, общественном сознании, в традициях и привычках. При таком подходе государство и макроэкономическая политика также эволюционируют в ответ на изменения экономики, общества, технологий и иных объективных условий.



Рис. 1. Временная ось экономического и политического развития
Источник: (Huang, 2007).

Анализируя коэволюцию экономической и политической систем на примерах истории стран Европы (см. рис. 1), исследователи (*Huang, 2007*) связывают изменение источников роста экономики (от земли к физическому капиталу, а затем к человеческому капиталу, значение которого очевидно возрастает по мере развития экономики знаний) и, соответственно, роли владельцев факторов производства, с переходом от монархии к олигархии и, наконец, к демократии. В рамках такой позиции комбинация факторов производства является общим фактором, который влияет и на характер политического режима, и на потенциал для экономического роста. Так, с одной стороны, в аграрной экономике землевладельцы в условиях борьбы за право собственности на землю нуждаются в силе, что объясняет возникновение монархии и авторитарных правительств, чтобы захватить большее количество земли и других природных ресурсов и удерживать ресурсы силой власти. С другой стороны, такой режим в аграрной экономике по сравнению с анархией обеспечивает стабильность в экономическом развитии на определенном историческом этапе. С развитием ремесел и торговли, появлением мануфактур, а тем более фабрик и заводов (рубеж t_k) на первый план выдвигается фигура владельца капитала. Если капиталиста относительно легко лишить фабрик и магазинов, то силой лишить их предпринимательского таланта очень трудно. К тому же, накопление капитала и распределение его среди капиталистов не позволяет контролировать таких собственников в индустриальной экономике, которые получив права для защиты своих капиталов, становятся частью политической системы. Как следствие, политические режимы на следующем этапе (рубеж T_k) трансформировались в олигархии (или парламентскую демократию). Аналогично получение прав работниками, которые будучи владельцами человеческого капитала (рубеж t_n), превращают их в организованную политическую и экономическую силу, что обуславливает переход к демократии (рубеж T_h).

Смена политических режимов, и собственно эволюция самого государства как субъекта управления и регулирования, проводника макроэкономической политики, влекла трансформацию целей развития, изменение объектов, методов и инструментов государственного регулирования экономики, порождая новые формы взаимоотношений государства с субъектами рынка. Другими словами, можно утверждать об эволюции макроэкономической политики и регулирования.

Сдвиги в объекте макроэкономической политики и регулирования

Ретроспективный анализ показывает, что роль государства в экономике существенно менялась в разных условиях общественного развития, что было вызвано трансформацией целей социально-экономического прогресса на конкретных исторических этапах (рост национального богатства, создание условий для свободы предпринимательства, устранение негативных последствий монополизации и дифференциации, выравнивание экономических циклов и так далее), колебаниями рыночной конъюнктуры, эволюцией самого государства как субъекта управления и регулирования (изменение политического режима, состояния государственного аппарата и так далее).

Во время первоначального накопления капитала на фоне роста промышленных и торговых городов, развития науки и техники в эпоху Возрождения, роста ремесла и торговли и эволюции рынка начала выстраиваться новая система отношений между государством и владельцами капитала. Сформировались основы протекционистской политики государства, государство использовало ограничители внешней торговли: от примитивного запрета на вывоз золота и серебра за границу до более конструктивных привилегий и монополий торговым и ремесленным компаниям, покровительства мануфактурам. Спустя годы роль государства в экономике была сведена к функциям «ночного сторожа», обеспечивающего эффективные условия для производства, внутренней и внешней торговли. Объектом макроэкономической политики на этом этапе стали условия предпринимательской деятельности, степень адекватности которых требованиям рынка определялась уровнем самоорганизации и эффективности.

Однако получивший статус идеальной самоорганизующейся системы рынок и поставленный во главу угла процесса достижения национального благополучия предпринимательский интерес и талант на определенном этапе продемонстрировали провалы в самостоятельном развитии, что потребовало адекватного пересмотра макроэкономической политики и регулирования. С этого момента объектами государственного регулирования рынка поочередно становятся отдельные компоненты общественных экономических отношений, процесса производства и торговли, воздействие через которые на всю экономическую систему признается то более, то менее эффективным. Кейнсианцы, разработав теорию роста экономики, основанную на государственном стимулировании национального потребления, в качестве основного объекта государственного регулирования в экономике рассматривали совокупный спрос. Монетаристы полагали, что основные усилия государства должны быть сосредоточены на регулировании денежной массы, которая влияет на количество и качество факторов производства, а также на потенциальный спрос и уровень цен. Более современные теории стали ограничивать круг обязанностей государства поддержанием конкурентной среды и решением вопросов, в отношении которых не хватает усилий частного предпринимательства. Соответственно эволюционировали не только теоретические представления о роли государства, но и практика регулирования экономики, будь то «Новый курс» Рузвельта или рейганомика в США, тэтчеризм в Великобритании и другие варианты макроэкономической политики и регулирования.

Таким образом, эволюция макроэкономической политики и регулирования по мере развития самого рынка свидетельствует о растущей конкретизации роли государства в регулировании хозяйственной деятельности (см. рис. 2). В более широком смысле, на рисунке отражена коэволюция государства и рынка, с одной стороны, как движение объекта государственного регулирования экономики от конечных к начальным этапам производственного процесса, а с другой, – как изменение поля рыночной самоорганизации.

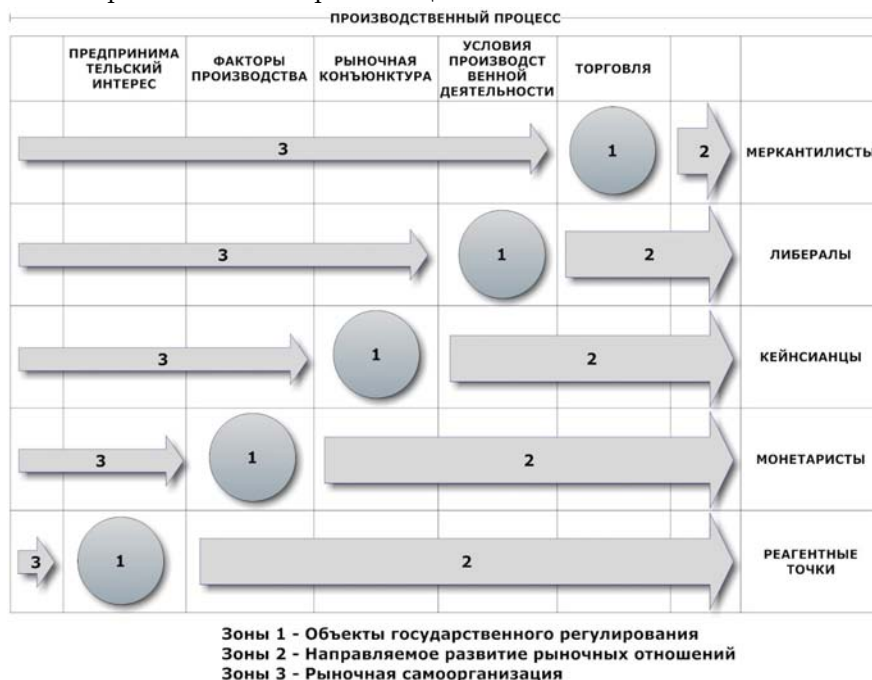


Рис. 2. Объекты государственного регулирования экономики с позиций экономических школ

Источник: по данным автора.

Соответственно в рамках меркантилистской модели взаимоотношений государства и рынка предприниматели были свободны в выборе факторов и средств производства, ощущали меньшее воздействие извне в момент организации

производственного процесса, так как основное регулирование государства было направлено на внешнюю торговлю. И, напротив, в монетаристской модели подразумевается вмешательство государства практически в момент начала производственных отношений, и, как следствие, определение направления, в русле которого должно идти дальнейшее развитие предпринимательской деятельности, сужение горизонта стратегических целей и достижений субъектов рынка.

На первый взгляд такой подход может показаться противоречащим традиционной градации моделей государственного регулирования экономики, основанной на выделении более либеральных или, наоборот, патерналистских моделей. Но сам спор о том, что либеральнее: монетаризм или меркантилизм, – бессмыслен и безоснователен. В рамках одного подхода могут формироваться модели более или менее либеральные, тогда как принципиальные отличия между самими подходами лежат абсолютно в иной плоскости. По нашему мнению, степень либеральности государственного вмешательства в экономику определяется не его объектом, а объемом компетенции и полномочий государства в частной предпринимательской деятельности (набор инструментов, уровень ответственности агентов рынка, степень бюрократизации, эффективность преодоления провалов рынка, целесообразность мер решения проблем изъязнов самого государства).

В условиях глобализации стала формироваться модель государственного регулирования экономики, которая получила условное название «метод реагентных точек», или «метод точек развития», в рамках которой государство воздействует на предпринимательский интерес, а объектами регулирования становятся реагентные точки, способные сформировать конкурентоспособные на мировом рынке сферы хозяйствования. Предполагается, что государство, проводя макроэкономическую политику, может сосредоточить усилия на стимулировании развития приоритетных отраслей, что, по сути, означает программирование экономического развития на перспективу. Проводя исторические аналогии, в качестве примеров схожего регулятивного воздействия можно назвать введение в Германии патентного закона в 1870 г., коренным образом изменившего траекторию развития химической промышленности, или введение закона Бэя-Доула, ускорившего инновационное развитие США в целом (Дежина и Киселева, 2008. С. 47). Данная модель характерна как для стран, либерализм экономической системы которых ни у кого не вызовет сомнений (например, для США, Франции, Германии, Великобритании), так и для новых индустриальных держав (Южной Кореи, Сингапура, Тайвань). И те, и другие демонстрируют заметные успехи в развитии экономики знаний (см. табл. 1).

Таблица 1

Экономика знаний в странах мира

Страна	Индекс экономики знаний (2012)						Глобальный инновационный индекс (2013)	
	Ранг	Значение	Экономический и институциональный режим	Инновации	Образование	ИКТ	Ранг	Значение
Швеция	1	9,43	9,58	9,74	8,92	9,49	2	61,36
Финляндия	2	9,33	9,65	9,66	8,77	9,22	6	59,51
Германия	8	8,90	9,10	9,11	8,20	9,17	15	55,83
США	12	8,77	8,41	9,46	8,70	8,51	5	60,31
Тайвань	13	8,77	7,77	9,38	8,87	9,06	-	-
Великобритания	14	8,76	9,20	9,12	7,27	9,45	3	61,25
Сингапур	23	8,26	9,66	9,49	5,09	8,78	8	59,41
Франция	24	8,21	7,76	8,66	8,26	8,16	20	52,83
Южная Корея	29	7,97	5,93	8,80	9,09	8,05	18	53,31
Россия	55	5,78	2,23	6,93	6,79	7,16	62	37,20

Источник: составлено автором по данным международных организаций (KEI and KI indexes. (http://info.worldbank.org/etools/kam2/KAM_page5.asp – Access Date: 09.06.2014); Global Innovation Report 2013. The Global Innovation Index. (<http://www.globalinnovationindex.org/content.aspx?page=gii-full-report-2013#pdfopener> – Access Date: 09.06.2014)).

Новые формы макроэкономической политики и регулирования в экономике знаний

Коэволюция рынка и государства по мере развития экономики знаний сопровождается трансформацией субъектов регулирования экономики, порождаемой множественностью прямых и обратных связей и интерактивным разнообразием. С одной стороны, информационно-коммуникационные технологии приближают государство к субъектам рынка, делают традиционные органы управления более доступными (например, всевозможные онлайн сервисы, связывающие государство с населением, банками, корпорациями, и другие новации в государственном регулировании в экономике знаний). С другой стороны, эволюция рынка, обусловленная развитием новых отраслей экономики знаний, диктует необходимость альтернативных структур управления, в которых сочетаются рыночные и правительственные субъекты управления и регулирования. Подобные тенденции сопровождаются появлением новых форм государственного регулирования экономики (см. табл. 2).

Таблица 2

Новые формы государственного регулирования в экономике знаний

Форма	Краткая характеристика
Мягкое регулирование (soft regulation)	- обучение и адаптация как императив развития органов управления; - многосторонние коалиционные формы органов управления с участием государства, корпораций, разных организаций; - учет разнообразия поведения субъектов рынка и гибкие стимулы, ориентированные на инновации; - мягкое право (закон).
Умное регулирование (smart regulation)	- срединный путь между командным регулированием (command regulation) и дерегулированием (deregulation); - гибкая, способная к самообновлению макроэкономическая политика, учитывающая достижения науки и технологии и развитие глобальных рынков; - политика, ориентированная на умный, устойчивый и содержательный рост (smart, sustainable and inclusive growth); - основные макроэкономические цели – развитие экономики, основанной на знаниях и инновациях, сохранение окружающей среды и развитие конкуренции, высокая занятость, социальное и территориальное согласие; - открытая политика для заинтересованных сторон, публичные консультации и коллективные усилия; - оценка инвестиций и выгод проводимой политики (оценка регулирующего воздействия).

Источник: составлено автором по (Bleischwitz, 2004. P. 27-43; Gunningham, Grabosky P and Sinclair, 1998. P. 35; Charles-Henri Montin, 2012; Smart Regulation in European Union (Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European and Economic and Social Committee and the Committee of the Regions). 2010. Brussels).

Теория «мягкого регулирования» получила развитие под влиянием глобализации и формированием наднациональных элементов мировой экономики, которые все активнее воздействовали на национальные экономические системы и размывали «жесткость» национальных моделей макроэкономической политики и регулирования. Национальные регулирующие системы подвергаются «транснационализации» (Djelic and Sahlin-Andersson, 2006), так как государственные органы управления ведут переговоры с международными организациями, некоммерческими объединениями, устанавливающими разные стандарты. Поэтому исследователи (Bleischwitz, 2004) заговорили о перспективах сотрудничества в развитии частного и государственного секторов экономики, постепенном переходе функций регулирования от традиционных органов управления к многосторонним коалиционным формам с участием государства, корпораций и разных организаций. Как следствие появились рассуждения о необходимости мягкого регулирования, которое не устанавливает жесткие рамочные условия и строгие правила, а принимает во внимание разнообразие поведения субъектов рынка, создает гибкие стимулы и ориентировано на инновации.

Сущностная платформа такой формы политики и регулирования – переход от иерархической к сетевой основе принятия решений, управления и регулирования и диффузия границ между государственными и частными структурами (что стали обозначать тезисом «from government to governance» (*Sundstrum and Jacobsson, 2007*) в политике регулирования Европейского союза).

Появление концепции «умного регулирования» стало еще одной попыткой ответить на вопрос, каким же должно быть государство в современной экономике? «Умное регулирование», как правило, описывается как «более творческий, гибкий и плюралистический подход к регулированию среды», который стремится избежать «неэффективности неподконтрольного командного регулирования, с одной стороны, и подводных камней дерегулирования, – с другой» (*Gunningham, Grabosky and Sinclair, 1998. P. 35; Stewart, 2001*). Такой подход означает гибкий баланс между административными и экономическими методами регулирования при проведении макроэкономической политики. Он опирается на образование, убеждения, поощрение и добровольное саморегулирование, где подобное возможно, и восходит к нормативным методам, штрафам и санкциям в случае необходимости.

Несмотря на разнообразие терминологии применительно к новым формам политики и регулирования, можно выделить общее – в моменты качественной трансформации социально-экономической системы и выхода на необходимую траекторию развития (будь то движение к экономике знаний, в общем, или успешная модернизация российской экономики, в частности) макроэкономическая политика и регулирование должны отвечать определенным требованиям.

1. В системе государственного регулирования экономики должны быть отлажены обратные связи с субъектами, от деятельности и реакции на проводимую политику которых зависит развитие экономики знаний.

2. Проводимая макроэкономическая политика должна быть настроена в унисон с изменениями, происходящими в экономике, что может усилить регулирующее воздействие в русле желаемой траектории развития.

3. Государство должно быть восприимчиво к новым технологиям, информации и знаниям, чтобы быть ближе к объектам макроэкономической политики и регулирования.

4. Высокие скорости наращивания объемов информации и обновления технологий требуют соответствующей скорости реакции и быстроты принятия решений при проведении макроэкономической политики и осуществлении мер государственного регулирования экономики, практически любая мера регулирования должна осуществляться вовремя.

5. При проведении политики государство должно опираться именно на тех субъектов (это может быть инновационный бизнес, наука, образование и тому подобное), усилиями которых может быть обеспечен переход к экономике знаний.

6. Регулирование экономики должно быть относительно «мягким», ориентированным на «умный, устойчивый и содержательный рост».

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Дежина И. Г. и Киселева В. В. (2008). Государство, наука и бизнес в инновационной системе России. М.: ИЭПП.

Маркс К. (2010). Экономическо-философские рукописи 1844 года и другие ранние философские работы. М.: Академический Проект.

Нельсон Р. Р. и Сидней Дж. У. (2002). Эволюционная теория экономических изменений. М.: Дело.

Тодаро М. (1997). Экономическое развитие. М.: Экономический факультет МГУ, ЮНИТИ.

Шумпетер Й. (1982). Теория экономического развития. М.: Прогресс.

Bleischwitz R. (2004). Governance of sustainable development: co-evolution of corporate and political strategies // *International Journal of Sustainable Development*, vol. 7, no. 1, pp. 27–43.

Djelic M.-L. and Sahlin-Andersson K. (2006). Transnational governance in the making – regulatory fields and their dynamics. (<http://regulation.upf.edu/ecpr-05-papers/mdjelic.pdf> – Access Date: 11.06.2014).

Global Innovation Report 2013. The Global Innovation Index. (<http://www.globalinnovationindex.org/content.aspx?page=gii-full-report-2013#pdfopener> – Access Date: 09.06.2014).

Gunningham N., Grabosky P. and Sinclair D. (1998). Smart regulation: Designing environmental policy. Oxford: Clarendon Press.

Huang F. (2007). The coevolution of economic and political development from Monarchy to Democracy. Research Collection School of Economics. (http://ink.library.smu.edu.sg/soe_research/1213/ – Access Date: 09.06.2014).

KEI and KI Indexes. (http://info.worldbank.org/etools/kam2/KAM_page5.asp – Access Date: 09.06.2014).

Montin C.-H. (2012). Smart regulation: a global challenge for policy makers. (<http://www.montin.com/documents/sr1200.pdf> – Access Date: 11.06.2014).

Smart Regulation in European Union (Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European and Economic and Social Committee and the Committee of the Regions). 2010. Brussels.

*Stewart R. B. (2001). A new generation of environmental regulation? // *Capital University Law Review*. 29 Capital U.L. Rev. 21.*

Sundström G. and Jacobsson B. (2007). The embedded state. From government to governance: The case of Sweden. (http://www.score.su.se/polopoly_fs/1.26605.1320939801!/20073.pdf – Access Date: 09.06.2014).

REFERENCES

Dezhina I. G. and Kiseleva V. V. (2008). State, science and business in the innovation system of Russia. Moscow, IETP Publ. (In Russian).

Marx K. (2010). Economic and philosophic manuscripts of 1844 and other early philosophical works. Moscow, Academic Project Publ. (In Russian).

Nelson R. R. and Sydney J. W. (2002). Evolutionary theory of economic change. Moscow, Business [Delo] Publ. (In Russian).

Todaro M. (1997). Economic development. Moscow, Publ. House of Economic Faculty, UNITY. (In Russian).

Schumpeter J. (1982). Theory of economic development. Moscow, Progress Publ. (In Russian).

*Bleischwitz R. (2004). Governance of sustainable development: co-evolution of corporate and political strategies. *International Journal of Sustainable Development*, vol. 7, no. 1, pp. 27–43.*

Djelic M.-L. and Sahlin-Andersson K. (2006). Transnational governance in the making – regulatory fields and their dynamics. (<http://regulation.upf.edu/ecpr-05-papers/mdjelic.pdf> – Access Date: 11.06.2014).

Global Innovation Report 2013. The Global Innovation Index. (<http://www.globalinnovationindex.org/content.aspx?page=gii-full-report-2013#pdfopener> – Access Date: 09.06.2014).

Gunningham N., Grabosky P. and Sinclair D. (1998). Smart regulation: Designing environmental policy. Oxford, Clarendon Press Publ.

Huang F. (2007). The coevolution of economic and political development from Monarchy to Democracy. Research Collection School of Economics. (http://ink.library.smu.edu.sg/soe_research/1213/ – Access Date: 09.06.2014).

KEI and KI Indexes. (http://info.worldbank.org/etools/kam2/KAM_page5.asp – Access Date: 09.06.2014).

Montin C.-H. (2012). Smart regulation: a global challenge for policy makers. (<http://www.montin.com/documents/sr1200.pdf> – Access Date: 11.06.2014).

Smart Regulation in European Union (Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European and Economic and Social

Committee and the Committee of the Regions). 2010. Brussels.

Stewart R. B. (2001). A new generation of environmental regulation? *Capital University Law Review*. 29 Capital U.L. Rev. 21.

Sundström G. and Jacobsson B. (2007). The embedded state. From government to governance: The case of Sweden. (http://www.score.su.se/polopoly_fs/1.26605.1320939801!/20073.pdf – Access Date: 09.06.2014).

СТРУКТУРНЫЙ АНАЛИЗ СОБСТВЕННОСТИ: ПРИНЦИП ОПТИМУМА

СУХАРЕВ ОЛЕГ СЕРГЕЕВИЧ,

доктор экономических наук, профессор, ведущий научный сотрудник,
Институт экономики Российской академии наук, г. Москва,
e-mail: o_sukharev@list.ru

В статье приводятся результаты структурного анализа собственности в аспекте двух её базовых элементов – государственной и частной собственности. Главное внимание уделено критериям оценки эффективности функционирования этих видов собственности, а также обоснованию целесообразности процесса приватизации и национализации собственности. Предлагается принцип оптимума структуры собственности в экономической системе. Исходя из обоснования теоретических критериев проведения приватизации и национализации в экономике, анализируются общие ошибки и следствия приватизации в транзитивных экономиках, на примере российской хозяйственной системы.

Ключевые слова: собственность; структура; приватизация; национализация; критерии эффективности; принцип оптимума.

STRUCTURAL ANALYSIS OF OWNERSHIP: OPTIMUM PRINCIPLE

SUKHAREV OLEG, S.,

Doctor of Economic Sciences (PhD), Professor, Leading Researcher,
Institute of Economics, RAS, Moscow,
e-mail: o_sukharev@list.ru

The paper presents a structural analysis of the property in terms of its two basic elements – public and private property. Main attention is paid to the criteria for evaluating the performance of these types of property and rationale of the process of privatization and nationalization of the property. Optimum principle of the ownership structure in the economic system is offered. Based on the theoretical study of criteria for the privatization and nationalization of the economy, the author analyzes the common mistakes and consequences of privatization in the transition economies, for example, the Russian economic system.

Keywords: ownership; structure; privatization; nationalization; efficiency criteria; optimum principle.

JEL: G32, H82, K11, O34, P14.

1. Необходимость структурного анализа собственности и формирования критериев приватизации и национализации

Применительно к проблемам транзитивных хозяйственных систем экономисты часто используют выражения «рациональная структура собственности» или «оптимальная структура». Однако обычно не даются комментарии, что имеется в виду под одним и другим термином, считать ли рациональную структуру собственности синонимом эффективной структуры и что принять за оптимальную структуру. Каков критерий оптимальности или

рациональности? Кроме того, возникает проблема использования таких понятий, как «качество государственного управления» и «качество рынка». По существу априорно, по принципу «большого пальца» задаётся некий критерий, абсолютно нормативный, не вытекающий из логики анализа, что, дескать, приватизация определяется качеством государственного управления и качеством рынка. Можно возразить, что большинство критериев устанавливаются нормативно – и это верно. Но, в данном случае, привязка к понятию качества очень уж становится условной, поскольку качество управления должно быть определено, иначе невозможно сказать, какое качество более высокое, а какое низкое. Как связано качество управления с его эффективностью, считать ли более эффективное управление автоматически качественным, нежели менее эффективное – и каковы параметры, измеряющие качество и эффективность государственного управления? Ещё более тяжёлая ситуация связана с использованием понятия «качество рынка». Вводить критерий, будто эффективность (успешность) приватизации определяется качеством рынка, – это значит, во-первых, уметь определить это качество, измерить его, во-вторых, потребуются оценивать качество различных рынков, а не какого-то одного, абстрактного агрегированного рынка. При этом качество отдельных рынков может оказаться высоким, а иных – низким, если ввести некий показатель оценки такого качества. Это должно сразу же ограничивать приватизацию, если следовать данному нормативному критерию для «некачественных» рынков (Сухарев, 2013).

Такая логика представляется необоснованной и расплывчатой, поскольку приватизация может решать задачу повышения качества рынка за счёт стимулирования конкуренции либо перераспределения активов, которые продаёт государство частным владельцам. Проблема в том, что объединить или состыковать выводы относительно качества государственного управления и качества рынка не представляется возможным в строго теоретическом плане. Если страна транзитивная, то есть осуществляет переход от централизма к экономике рынков, то качество рынков там видимо низкое или отсутствует, поскольку многие рынки ещё не возникли в начальной точке. Качество же государственного управления можно считать низким, так как государство управляется централизованно и с позиций управления государственным сектором в экономике рынков – это иной способ управления, и качество его иное. Условно, можно его признать даже низким качеством. Тогда, исходя из изложенного, приватизация – невозможна. Поэтому исследователи, так легко обращающиеся с принципами и критериями управляемых процессов, которые являются объектами их изучения, приходят, по сути, к некорректным выводам.

Активы, подлежащие приватизации различны, обладают специфическими свойствами и характеристиками. Приватизация может и должна коснуться какой-то части активов на данном интервале времени, причём каждый вид актива предназначен для дальнейшей эксплуатации в частном секторе и обслуживает один, два или несколько рынков, состояние которых также отличается, то есть качество здесь различное и не может выступать единым критерием, не говоря уже о том, что целью приватизации может быть задача изменения состава и качества конкретного рынка.

Безусловно, на приватизацию и национализацию какое-то влияние оказывает и качество государственного управления, и качество рынков. Однако это качество определяется сложным набором институтов, включая и сами правила осуществления приватизации и национализации. От проектирования этих правил, соответствующих законов, описывающих возможности двух инструментов управления структурой собственности в экономике, зависит общая эффективность применения этих инструментов в совокупности и по отдельности.

Трансакционная и трансформационная эффективность этих институтов определит и эффективность приватизации и национализации. Низкая эффективность государственного управления вряд ли приведёт к эффективной приватизации или национализации. В свою очередь указанные инструменты могут

восприниматься как мероприятия, способные изменить эффективность государственного управления в сторону повышения. Правда, такой исход не является гарантированным.

Приватизация, как и национализация, всегда приводит к перераспределению активов, то есть к их реструктуризации. Поэтому оба инструмента необходимо рассматривать как меры структурного характера, в связи с чем, постановка задачи об эффективной (оптимальной) структуре собственности и критериях такой оптимальности вполне правомерна. Конечно, перераспределительный, реструктурирующий эффект зависит от содержания приватизации, национализации, их масштаба, скорости, условий, но он всегда присутствует с вытекающими изменениями на рынке труда, индивидуальными в каждом отдельном случае.

Следуя коузианской традиции (Коуз, 1993) предлагать отправные точки анализа, которые весьма тривиальны по формулировке, и впоследствии придавать им существенное значение, Д. Сэппингтон и Дж. Стиглиц (*Sappington and Stiglitz, 1987*) высказали мнение, что если информация симметрична, агенты нейтральны к риску и имеется чистая конкуренция (большое число продавцов и покупателей, однородный товар) на рынке собственности¹, то приватизация ведёт к эффективному решению проблемы использования собственности. В том случае, когда названные критерии нарушаются, приватизация совсем может не привести к эффективному результату. Однако и здесь исследователи обходят вопрос относительно эффективного решения – что им считать, какой критерий эффективности заложить в основу анализа. На практике имеются довольно значительные риски, информация асимметрична, и, конечно, отсутствует модель чистой конкуренции на рынке собственности. Следовательно, условия для неэффективности имеются налицо, хотя указанные три критерия могут быть необходимыми для анализа результативности приватизации, но никак не достаточными. К тому же, национализация и её эффективность требуют иных критериев, о чём говорилось выше.

Таким образом, точка зрения Сэппингтона-Стиглица фактически провозглашает неважность формы собственности при заданных ими самими условиях (*Sappington and Stiglitz, 1987*), примерно так же, как эффективность и структура производства не зависят от распределения прав собственности у Коуза-Стиглера (Коуз, 1993), если введены условно-неживые ограничения. Так задана своеобразная нулевая точка, вокруг которой развёрнуты проблемы, острота которых чрезмерно завышена, так как подлинная сложность проблем связана с тем, что экономические системы никогда не находились и не будут находиться в таких точках. Нет таких условий, значит и бессмысленно формулировать для них такую комбинацию, считая это пиком интеллектуального достижения.

2. Принцип оптимума структуры собственности и критерии целесообразности приватизации и национализации

Теперь обозначим возможные критерии, когда целесообразна приватизация или национализация, а также принцип (один из возможных) оптимальной структуры собственности в экономике (Сухарев, 2013).

Введём следующие параметры: Q_p , Q_g – соответственно величина частной и государственной собственности (стоимостная оценка), D_p , D_g – величина добавленной стоимости, создаваемой с использованием частной и государственной собственности (либо в частном и государственном секторе), I_p , I_g – инвестиции в частном и государственном секторе (либо в приращение частной и государственной собственности), Q – весь объём собственности (активов государственного и частного секторов), r_p , r_g – рентабельность инвестиций в частном и государственном секторе, α , β – соответственно доли частной и государственной собственности в общем объёме

¹ Это является фантастическим допущением, потому что даже с очень большим натягом никогда не существует однородной собственности, подлежащей продаже – приватизации. На этом рынке не может быть большого числа продавцов, так как приватизация осуществляется правительством, но и число покупателей ограничено в силу величины продаваемой собственности и её стоимости. Бюджетные ограничения здесь являются весьма сильными.

собственности и, сумма равна единице. Если быть точным, то функция приватизации должна быть равна не доли частной собственности как таковой, а изменению этой доли с течением времени, то есть $\alpha = f(t)$. Причём само изменение и будет составлять приватизацию за минус наращения частной собственности в результате экономического роста. Однако мы свой анализ построим на изменении доли частной и государственной собственности, чтобы не усложнять выкладки. Понятно, что располагая изменением доли, масштаб приватизации и национализации во времени вполне определим. Тогда можно ввести следующие соотношения:

$$Q = Q_p + Q_g$$

$$Q_p = \alpha Q \text{ (функция приватизации } \alpha = f(t))$$

$$Q_g = \beta Q \text{ (функция национализации } \beta = f(t))$$

$$r_p = D_p / I_p$$

$$r_g = D_g / I_g$$

$$r1 = D_g / Q_g$$

$$r2 = D_p / Q_p$$

$$\chi = Q_g / Q_p \text{ (структура собственности)}$$

$$\gamma = D_g / D_p$$

$$\eta = I_g / I_p$$

$$\chi = \beta / \alpha$$

$$Q_p = \alpha Q_g / (1 - \alpha)$$

$$r_g = \gamma r_p / \eta$$

$$Q_g = \chi Q_p$$

Используя приведенные соотношения, можно принимать решения о приватизации и национализации как в целом по экономической системе, так и по каждому виду актива отдельно. Для анализа полезны следующие параметры: $\gamma, \chi, \eta, r_p, r_g, r1, r2$. Параметры $r=f(t)$ характеризуют эффективность инвестиций в государственном и частном секторе и общую эффективность государственной и частной собственности.

Если добавленная стоимость, создаваемая в государственном секторе (на базе государственной собственности), ниже добавленной стоимости, создаваемой в частном секторе ($\gamma < 1$), рентабельность инвестиций также ниже в государственном секторе по сравнению с частным ($r_g < r_p$), общая эффективность собственности также ниже $r1 < r2$, то при $\chi \geq 1$, целесообразность приватизации высока, так как величина государственной собственности превосходит частную собственность. Обратно, когда $\chi < 1$, то национализация наиболее вероятна. Хотя, на наш взгляд, не следует разделять два процесса один от другого – по разным активам могут применяться та и другая процедура одновременно. По крайней мере теоретически, да и практически этому нет серьёзных препятствий.

Записав основное условие так:

$$\frac{r1}{r2} < 1, \chi \geq 1$$

– приватизация

$$\frac{r1}{r2} < 1, \chi < 1$$

– национализация,

получим, подставив выражения для $r1$ и $r2$ и произведя подстановки, чтобы выразить $\alpha(t)$:

$$\gamma < \chi$$

$$\alpha < \frac{1}{1 + \gamma}$$

Иными словами, соотношение добавленных стоимостей в государственном и частном секторе должно быть меньше, чем соотношение стоимостей государственной

и частной собственности, при эффективности не в пользу государственного сектора (соотношение по рентабельностям). Параметр $\alpha(t)$ должен быть ниже выражение в правой части неравенства $1/[1+\gamma(t)]$.

Таким образом, при

$$\chi \geq 1$$

$$\gamma < \chi$$

$$\alpha < \frac{1}{1+\gamma}$$

возможна приватизация.

А при

$$\chi < 1$$

$$\gamma < \chi$$

$$\alpha < \frac{1}{1+\gamma}$$

возможна национализация.

Если соотношение рентабельностей в пользу государственного сектора по сравнению с частным, то есть государственная собственность более эффективна по данному критерию $r1/r2 \geq 1$, то при $\chi \geq 1$ вероятнее приватизация, чтобы поддержать частный сектор, либо решение зависит от добавочных соотношений γ , r_p , r_g , то есть возможна и приватизация, и национализация в зависимости от этих дополнительных параметров, при $\chi < 1$ – более возможна национализация.

Оптимальную структуру собственности можно задать критерием максимизации величины создаваемой на её базе добавленной стоимости на единицу стоимости государственной и частной собственности. Иными словами можно записать для каждого сектора (вида собственности):

$$r1 = \frac{D_g}{Q_g} \rightarrow \max,$$

$$r2 = \frac{D_p}{Q_p} \rightarrow \max$$

Считая общий объём Q собственности в экономике на интервале осуществления приватизации и национализации неизменным, осуществив необходимые подстановки и взяв производную dr_i/dt , из первого критерия для $r1$ получим:

$$\frac{d\alpha(t)}{dt} = \alpha(t) \frac{1}{D_p(t)} \frac{dD_p}{dt}$$

Из второго критерия $r2$ получается следующее соотношение:

$$\frac{d\alpha(t)}{dt} = -\beta(t) \frac{1}{D_g(t)} \frac{dD_g}{dt}$$

Таким образом, темп роста частного сектора пропорционален величине доли этого сектора в экономике, где коэффициентом пропорциональности является отношение темпа изменения добавленной стоимости к её величине (приращение добавленной стоимости). С другой стороны, скорость изменения доли частного сектора пропорциональна доли государственного сектора со знаком минус, где коэффициент пропорциональности – это приращение добавленной стоимости в государственном секторе. Знак минус означает, что при приватизации один сектор сокращается, другой увеличивается за счёт сокращения данного сектора. Безусловно, общая тенденция экономического роста может изменить это соотношение, обеспечивая рост и одного, и другого сектора. В таком случае, когда берутся производные, не следует полагать величину $Q = \text{const}$. Тогда, взяв

производную, получим:

$$\frac{d\alpha(t)}{dt} = \alpha(t) \left[\frac{1}{D_p(t)} \frac{dD_p}{dt} - \frac{1}{Q(t)} \frac{dQ(t)}{dt} \right]$$

Причём нужно заметить, что

$$\frac{dr1(t)}{dt} > 0, t < t_0$$

$$\frac{dr1(t)}{dt} < 0, t > t_0$$

где t_0 – точка, в которой имеется экстремум функции $\alpha(t)$.

В качестве гипотезы получается, что общий рост добавленной стоимости в частном секторе способствует приватизации, а общий экономический рост уменьшает потребность в приватизации.

Если подставить во второй критерий для $r2$ величину $\chi Q_p = \chi \alpha Q$, причём положив $Q = \text{const}$, то можно получить выражение для приращения доли государственного сектора $\beta(t)$ в зависимости от приращения рентабельности инвестиций в государственном секторе, соотношения инвестиций в государственном и частном секторе и приращения частных инвестиций:

$$\frac{1}{\beta(t)} \frac{d\beta(t)}{dt} = \frac{1}{r_g(t)} \frac{dr_g(t)}{dt} + \frac{1}{\eta(t)} \frac{d\eta(t)}{dt} + \frac{1}{I_p(t)} \frac{dI_p(t)}{dt}$$

А здесь ограничение при выполнении полученного соотношения касается функции $r2(t)$, чтобы получить максимум по критерию $r2 = D_p/Q_p \rightarrow \max$:

$$\frac{dr2(t)}{dt} > 0, t < t_0$$

$$\frac{dr2(t)}{dt} < 0, t > t_0$$

Оптимальная структура собственности будет задана параметром $\chi = \beta/\alpha$, определив величины β и α для точки, где достигается максимум установленного критерия $r1$ и $r2$, получим оптимальную структуру собственности для данной экономической системы на определённый интервал (момент) времени. Подставив необходимые величины, получим:

$$\chi = \frac{D_g(t)}{D_p(t)} \left[\frac{dD_p(t)}{dt} / \frac{dD_g(t)}{dt} \right];$$

$$\chi = \gamma \left[\frac{dD_p(t)}{dt} / \frac{dD_g(t)}{dt} \right]$$

При D_p^* и D_g^* , которые отвечают точке экстремума, будет достигнута оптимальная структура собственности по данному критерию (β/α). Важно отметить, что оптимальная структура зависит от многих факторов, определяется как исходным распределением собственности, так и рентабельностями секторов, процессом приватизации и национализации. Если предполагаемые издержки и приватизации, и национализации выше ожидаемых выгод, то оба процесса нецелесообразны к применению, хотя здесь имеются в виду издержки гипотетические, то есть, ожидаемые, как и выгоды, и важен период времени, за который они оцениваются или могут быть оценены. Как видим, исходная доходность видов собственности (активов) сильно повлияет на приватизацию и национализацию, размеры государственного и частного сектора. Важно отметить иное, например, имеются объекты инфраструктуры, строительство которых требует значительного периода времени и капитальных вложений, а финансовая

окупаемость растягивается на десятилетия и при расчётах не является очевидной. Однако, строительство таких объектов просто необходимо исходя из стратегических позиций развития и организации жизни. Это относится к объектам энерго- и ресурсобеспечения.

Структуру собственности нельзя признать стабильной, если издержки приватизации и национализации выше выгод, даже если их можно точно оценить. Собственность как вид актива изнашивается, теряется в ходе эксплуатации. Изменяются специфические условия использования отдельных видов собственности, изменяется назначение, например, в рамках государственного и внутри частного секторов. Да, эти изменения могут оказаться менее масштабными, нежели процесс приватизации и национализации, однако пренебрегать указанными процессами также не стоит. Более того, добавленная стоимость, создаваемая в одном и другом секторе, могут не обеспечивать максимум в соответствии с рассматриваемым нами критерием. Хотя проблема экономической науки и теорий, описывающих проблемы собственности и приватизации, в том и состоит, что невозможно остановиться на критерии. Наш критерий тоже можно подвергнуть критике, однако его полезность видится уже в том, что наличие хоть какого-то строгого критерия лучше, чем его отсутствие, или наличие нескольких весьма условных, даже с точки зрения терминологической, критериев. А именно, когда используются термин рациональная структура, и оптимальная структура собственности.

Рациональная структура – это разумно обоснованная структура собственности, наиболее целесообразная, если исходить из значения слова «рациональный». А оптимальная – это наиболее благоприятная, наилучшая структура из возможных. Иными словами, рациональная структура собственности – это устраивающая, приемлемая структура, но не оптимальная. Что касается оптимальной структуры, то это некая единственная и самая наилучшая структура. Рациональными могут быть несколько структур распределения активов (собственности) между владельцами, а оптимальная всё-таки является единственной такой структурой.

Одно ясно, что и то и другое определение предполагают наличие критерия, относительного которого даётся оценка приемлемости, целесообразности структуры собственности, как и того, что считать самым наилучшим вариантом структуры из множества возможных альтернатив. Кстати сказать, единственного критерия в определении рациональной и оптимальной структуры собственности может и не быть, поскольку существуют различные формы собственности со своей эффективностью, к тому же от владельца данной формы собственности может зависеть альтернатива использования собственности и её эффективность в рамках одной и той же формы. Критерии могут быть и количественные и качественные. Конечно, важнейшим критерием остаётся доходность актива, рентабельность.

Нужно также разграничить неэффективность приватизации и национализации, от невозможности приватизации и национализации. Так вот, невозможность проистекает из основного критерия в виде тождества, который записан в данной работе выше, когда издержки по всем статьям выше всех выгод (опять делаем оговорку, что полноценно оценить подобные величины довольно сложно), а неэффективность процессов – это функция многочисленного числа факторов. Если структура собственности рациональная, то приватизация и национализация не нужны и не проводятся. Выше указаны критерии, когда приватизация и национализация целесообразны, при каком условии. Если структура нерациональна, то какой-то процесс возможен, либо необходимы оба процесса по разным видам активов (собственности).

Проблему оптимальной структуры собственности можно представить с точки зрения «портфельной» теории, простейших моделей оптимизации.

Если ставится цель, чтобы некая структура собственности давала наибольшей из всех возможных чистый доход D (максимум дохода), то при N – числе активов (собственности), характеризующихся некоей эффективностью $r_j(t)$ ($j=1... N$)

при затратах на функционирование (инвестициях) j -ого актива $x_j(t)$, можно представить модель (I):

$$D = \sum_{j=1}^N \mu_j x_j \rightarrow \max, \text{ при ограничениях: } \sum_{j=1}^N x_j \leq M, x_j \geq 0, M_{1j} \leq x_j(t) \leq M_{2j},$$

$$r_{1j} \leq r_j(t) \leq r_{2j}, \text{ причём } r_j(t) = f(x_j(t)).$$

Если важна такая структура собственности, которая бы обеспечивала наименьшие потери для некоего приемлемого уровня дохода, тогда модель (II) примет вид:

$$D = x^T K x \rightarrow \min$$

$$\text{при ограничениях: } \sum_{j=1}^N x_j \leq M, x_j \geq 0, \mu^T x \geq D_R, M_{1j} \leq x_j(t) \leq M_{2j},$$

$$r_{1j} \leq r_j(t) \leq r_{2j}, \text{ причём } r_j(t) = f(x_j(t)),$$

где:

M – общая величина имеющегося ресурса (финансов), M_{1j} , M_{2j} – границы изменения затрат (инвестиций) $x_j(t)$ по каждому виду собственности (актива), r_{1j} , r_{2j} – границы изменения отдачи, рентабельности актива (вида собственности).

Это простейшие модели условной оптимизации, причём первая модель предполагает стратегию количественного роста, когда не важны качественные особенности строения структуры активов (собственности), именно в рамки такой «философии» укладывается и мобилизационная стратегия развития, вторая же модель ставит (предполагает) цель – качественные изменения с учётом необходимой экономии ресурсов, уделяя главное внимание институциональному строению, которое и предопределяет, в конечном итоге, величину $r_j(t)$ и создаёт низкую величину возможных потерь. Такая стратегия имманентно включает мероприятия по торможению роста необоснованных потребностей. Записанные модели, хотя и просты, но позволяют показать влияние и закономерности появления новых правил, влияние структуры правил и собственности на темп экономического развития. Например, с их помощью можно рассмотреть функционирование правил, регулирующих объём экологических загрязнений (модели условной оптимизации позволяют расширять и записывать в разном виде ограничения, определяющие точку оптимума модели), а также провести анализ того, какую совокупность реформ необходимо осуществлять одновременно (приватизацию и/или национализацию), преследуя цель достижения некоторой величины совокупного дохода, и каков будет общий риск потери национального дохода при осуществлении различных мероприятий правительственной политики. Внутри «портфеля» перемещение актива (собственности) из государственного в частное владение изменяет величину отдачи, границы изменения отдачи по данному виду актива и даже возможную величину затрат и инвестиций в данный актив, поэтому результат оптимизации по портфелю сразу изменится, поскольку изменяются начальные условия оптимизации и её ограничения. Вместе с тем, эти две идеальные модели задают две траектории реализации стратегий развития структуры собственности, причём подлинный выбор альтернативной траектории такой, что искомая траектория находится между указанными идеальными вариантами.

Учитывая, что доход и ожидаемые потери (риск), имеют денежное измерение, можно представить модель в таком виде на интервале $[0; T]$:

$$P(t) = \sum [G_j - D_j] \sum_{j=1}^N \mu_j x_j = -x^T K x \rightarrow \max \text{ при: } \sum_{j=1}^N x_j \leq M, x_j \geq 0, M_{1j} \leq x_j(t) \leq M_{2j},$$

$$\mu^T x \geq D_R, r_{1j} \leq r_j(t) \leq r_{2j}, r_j(t) = f(x_j(t)) = V_j / x_j, \mu_j = \frac{1}{T} \sum_{t=1}^T r_j(t), K = [\sigma^2_{ij}],$$

$$\sigma^2_{ij} = \frac{1}{T} \sum_{t=1}^T (r_i(t) - \mu_i)(r_j(t) - \mu_j)$$

где:

x_j – величина денежного обеспечения функционирования j -ого актива (вида собственности) за некоторый период времени $[t_1, t_2]$;

M – общий объём денежного ресурса в единицу времени;

V_j – приобретённый реальный доход j -ым видом актива (собственности) в единицу времени;

r_j – величина отдачи;

μ_j – средняя отдача j -ого актива (вида собственности) на интервале $[0; T]$, включающем интервал $[t_1; t_2]$;

D_R – предел роста всей структуры, с течением временем может также изменяться в связи с наращением богатства и концентрацией собственности, на относительно коротком интервале, особенно при планировании приватизации может быть принят постоянным. Равным планируемой величине прироста собственности и дохода.

Тогда максимум функции P будет достигнут, когда:

$$\sum_{j=1}^N \left[\frac{\partial \mu_j}{\partial t} x_j + \frac{\partial x_j}{\partial t} \mu_j \right] - \sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^N \left\{ \frac{\partial \sigma^2_{ij}}{\partial t} x_i x_j + \frac{\partial x_i}{\partial t} x_j \sigma^2_{ij} + \frac{\partial x_j}{\partial t} x_i \sigma^2_{ij} \right\} = 0, \quad (*)$$

$$\frac{\partial \mu_j}{\partial t} = \frac{1}{T} \sum_{t=1}^T \frac{\partial r_j(t)}{\partial t}, \quad \frac{\partial r_j}{\partial t} = \frac{\partial V_j}{\partial t} \frac{1}{x_j} - \frac{V_j}{x_j^2} \frac{\partial x_j}{\partial t}.$$

Подставив значения для μ_j и r_j в выражение (*), будем иметь систему N уравнений для N видов активов/собственности, решая которую получим оптимальный вектор $x = \{x_1, \dots, x_N\}$ – распределения ресурсов по видам актива/собственности при известных ограничениях для поиска экстремума на саму дифференцируемую функцию $P(t)$. Динамическая трактовка будет выглядеть точно также, только максимальный продукт потребуется иметь на каждом интервале $[0; T_1] \dots [T_{n-1}, T_n]$. Величина $\partial V_j / \partial t$ войдёт в систему и есть не что иное как изменение реального дохода, генерируемого j -ым видом актива/собственности.

Подобная постановка сразу включает задачу распределения инвестиций по структуре собственности. Точнее, вводится модель динамики N взаимодействующих диапазонов эффективности/неэффективности, каждый из которых представляет j -ый вид актива/собственности.

С точки зрения агрегированного подхода, данная задача может решаться в статической и динамической постановке применительно к портфелю собственности, представленному тремя видами собственности: государственной, частной, коммунальной, а также с учётом большей дифференциации и специализации активов (собственности). При этом может рассматриваться приватизация, когда объём частного актива увеличивается, но важным остаётся тезис относительно изменения отдачи, которая может быть или не быть от подобного действия (приватизации). Аналогичное рассуждение справедливо и для национализации, а также к проведению обоих мероприятий одновременно по разным видам активов, чему не существует никакого запрета, ни логического, ни институционального (законодательного), ни политического. Учёт специфики активов в таких моделях возможен через систему ограничений (условий оптимизации). Конечно, задачи распределения собственности, изменения её структуры могут решаться через моделирование взаимодействия различных агентов в рамках агент-ориентированных моделей, эволюционных моделей и что самое важное – моделей теории игр. Однако, для серии моделей такого класса требуется учитывать влияние изменения самой структуры собственности на поведение, хотя выраженность такого влияния по разным экономическим системам будет зависеть от начальной точки,

начального состояния системы (начало отсчёта).

«Портфельная» модель говорит о том, что не важно, как реализуется право собственности и даже как распределено это право по агентам и как на практике реализуется неодинаково для каждой экономической системы (такие институциональные качества обычно не видны в математических постановках), но важно какой вид собственности преобладает в экономике, какая структура сложилась, и, следовательно, важно то, какие риск и доход порождает эта структура и этот вид собственности, какой доход позволяет наращивать и что ещё очень важно – как его распределять.

Различная структура активов (видов собственности) позволяет рассчитывать на разный ожидаемый доход и уровень риска (возможной потери дохода). Это принципиальное положение, которое часто не учитывается в экономическом анализе и тем более при планировании и проведении различных реформ, включая приватизацию и национализацию. Возможна ситуация, которую можно назвать «характерной точкой» (т. B , см. рис. 1), в которой различные структуры активов/собственности дают одинаковое сочетание величины ожидаемого дохода и совокупного риска функционирования данной структуры. Кривая I построена на основе соответствующей модели максимизации дохода, кривая II – на основе модели минимизации риска. В точке B (r_h , D_h) – пересечения кривых, структуры активов различны, а сочетание ожидаемого дохода и риска одинаковые. Именно в этой точке возникает проблема не только выбора структуры собственности и поиска дополнительных критериев эффективности (например, оценки качества структуры либо эффективности государственного управления, позитивных моделей агентов рынка, которые формируются под действием той или иной структуры собственности – некоторые авторы употребляют термин «качество рынка» и др.), но и определения потребности в приватизации и/или национализации.

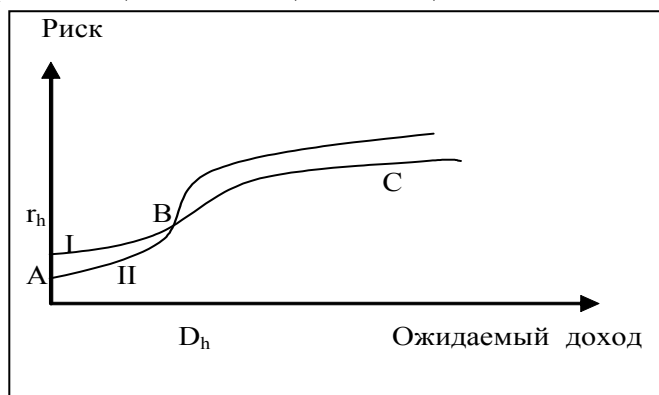


Рис. 1. Различные структуры собственности (сочетания дохода риска) и «характерная точка»

Если экономическая система движется к точке B , либо находится левее этой точки, то наиболее приемлемым вариантом развития является ветвь AB , поскольку при том же доходе риск наименьший. Возможны структуры, которые дадут ветвь выше AB , но обязательно ниже верхней ветви $r_h B$. Однако, из точки B дальнейшее движение наиболее приемлемо по линии BC , то есть структура активов должна быть такой, чтобы обеспечить движение по этой ветви, либо выше неё, но обязательно ниже линии AB (той её части, что правее точки B). Таким образом, приемлемая огибающая, символизирующая набор структур собственности ABC . Движение, конечно, происходит от структуры к структуре за довольно существенный промежуток времени, причём приватизация и национализация должны рассматриваться как инструменты, обеспечивающие такое движение, то есть изменяющие структуру собственности. Фактически здесь обосновано свойство институциональной и структурной нейтральности приватизации и национализации, а шире – института «право собственности». Если переход от одной структуры

собственности в экономике к другой представить осуществимым благодаря действию управляющего фактора (приватизации и национализации) плюс некое эволюционно-генетическое изменение структуры, то именно в точке *В* совершенно нерезультативны приватизация и национализация, поскольку две структуры дают один и тот же ожидаемый доход и риск, в связи с чем переход от одной структуры к другой не имеет мотива, если не брать во внимание качественную сторону и отвечающие ей некие критерии (вспомогательные), а исходить только из критерия доходности и риска, как основополагающих рациональных критериях экономического анализа. В таком случае нет нужды ни в приватизации, ни в национализации. В этой же точке не важно, как переключается право собственности, в пользу государства (приоритет государственной собственности и национализации) или частного сектора (приоритет частной собственности и приватизации). По нашему мнению, следует исходить из того, что расширение владения укрепляет и само право, как систему правомочий, которые в содержательном смысле, конечно, могут не меняться. А вот их изменение способно привести к изменению эффективности владения и к изменению масштаба владения, что повлияет и на процесс приватизации и национализации.

У приватизации и национализации различные цели (назначение) и функциональное наполнение, инструментальные средства реализации. Приватизация должна создать возможности для наращивания дохода в экономике, национализация – решить качественные задачи управления структурой экономики, восполнить недостающие виды производств, технологий, инфраструктуры, благ, выровнять дифференциацию по доходам. Национализация, по всей видимости, конечно, не всегда, но направлена на качество и структуру, на восполнение потерь, приватизация – на темп развития, быстрое решение кратко- и среднесрочных задач, часто вспомогательного характера. Масштабная приватизация, то есть приватизация не в «рыночной экономике», преследует общую цель трансформации типа общественного устройства. Именно эта задача решалась в постсоветских странах.

3. Приватизация в транзитивных экономиках: ошибки и следствия

Приватизация в транзитивных экономиках 1990-2000 гг., которые использовали данный инструмент фактически для свёртывания процедур централизованного планирования и организации экономики рынков, как показательный пример, сама по себе не выполнила указанной функции, одновременно потеряв и свои исконные функции, характерные для приватизации в сложившейся и функционирующей экономике рынков.

Критичное отношение к централизованному планированию обесценило функцию планирования в принципе как функцию управления социально-экономической системой. В ходе преобразований отсутствие этой функции привело к нарушению остальных функций – организации, мотивации, контроля и координации, с вытекающей общей дисфункцией макроэкономического управления. Именно этот аспект явился центральным в неэффективности как проводимых реформ в целом, спровоцировавших глубокий транзитивный кризис, так и приватизации в частности. По идеологическим причинам, никак не связанным с существом экономического анализа, оценка возможности национализации или переоценки проведенной приватизации не осуществлялась. Конкурентоспособная экономика рынков не возникла (при возникновении отдельных рынков, функция контроля над которыми оказалась видоизменённой в силу многих, в том числе и внешних влияний), а функция планирования была свёрнута. Почему не возникла экономика рынков? Потому что подобная экономика никак не связана с ликвидацией внутреннего рынка, потерей над ним контроля, потерей собственности (к чему и привела приватизация), несправедливому (незаработанному) обогащению одних за счёт других (модель чистой конкуренции «мэйнстримовского» плана не предполагает таких исходов) деиндустриализацией и потерей

конкурентоспособности, рейдерскими захватами собственности и т.д.

До сих пор (например, в России) существует точка зрения, что эти результаты нельзя пересматривать или проводить национализацию, поскольку это способно спровоцировать новую революцию или потрясения иного рода. Разумеется, с точки зрения чистого теоретического анализа, да и практических возможностей данная точка зрения представляет обычную нелепость. Другое дело, что созидательная функция представляется более затратной и длительной по реализации по сравнению с функцией разрушения. Особенно это видно на примере эволюции различных экономических систем в разные эпохи.

Важнейшими эффектами приватизации в странах транзитивной экономики стали два процесса:

а) ликвидация информационной функции предприятий, потеря информационного потенциала, с установлением блокирующего уровня по транзакционным издержкам по восстановлению этого уровня;

б) провокация уровня монополизма, когда потеря активов в ходе приватизации, а также «импортная атака» на внутренний рынок приводили либо к абсолютной потере предприятий и производств, либо к укреплению на внутреннем рынке западных владельцев (корпораций), что повысило уровень монополизма на внутреннем рынке и внесло ощутимый вклад в поддержание высокой инфляции. Особый вклад внесли так называемые естественные монополисты.

Если издержки приватизации и национализации превышают выигрыш, то есть основное тождество, приведенной выше не выполняется, то это означает, что потребность в проведении двух процессов отсутствует, однако, это совсем не означает, что структура собственности рациональна или оптимальна. Критерий оптимума означает, что оба вида собственности, при прочих равных, должны обеспечивать как можно наибольшую величину создаваемой добавленной стоимости на единицу стоимостной оценки собственности. Такой критерий, как указывалось, возможен, как, впрочем, не следует отвергать введения и иных критериев. Проблема любых институциональных изменений, и это, безусловно, относится к приватизации и национализации, как разновидности институциональных изменений (меняется структура собственности и часто мотивы поведения) состоит в том, что пока они не осуществлены до логического конца, оценивать их эффективность проблематично. Единственное, что возможно, так как представить управляемые изменения по этапам, планировать эти этапы и оценивать промежуточную эффективность, предполагая совершенствовать какие-то мероприятия и изменять сам ход и траекторию институционального изменения от этапа к этапу, если движение начинается в направлении, отличном от планируемого. Однако такое управление редко приходится наблюдать, разве что подобный стиль управления демонстрирует Китай.

Поскольку активы, находящиеся в той или иной собственности, неоднородны, постольку в общем случае издержки могут превысить выгоды, если они правильно оценены, но по отдельным видам актива, основное тождество может быть выполнено, то есть выгоды будут выше издержек. Это необходимый критерий для того, чтобы осуществлять соответственно приватизацию или национализацию, но критерий явно недостаточный. Важно исходить из критерия оптимума структуры собственности, приблизится ли экономическая система к этой оптимальной точке или удалится от неё. Когда речь идёт об издержках, то необходимо учитывать полные издержки, то есть включая отрицательные эффекты, то есть издержки, перекладываемые на третью сторону, не участвующую собственно в процессе приватизации или национализации. Когда речь о выгодах, то здесь необходимо учитывать положительные экстерналии. О сложности оценки подобных издержек и выгод я уже упоминал.

При исследовании приватизации часто делаются следующие ошибки, которые необходимо при следующих исследованиях и более широких задачах оценки результативности приватизации и национализации не допускать:

1. Представляют процесс приватизации отдельно от процесса национализации. Противоположная направленность этих процессов, как здесь было показано, не является основанием для того, чтобы рассматривать и применять только одно или другое, то есть либо приватизацию, либо национализацию, потому что активы разнородны, собственность различных типов и спецификации, состояния и к разным таким видам возможно приложить разные процедуры. Другое дело, что на практике какой-то процесс преобладает либо действительно проводится один.

2. Сравнивают несравнимые виды эффективности, например, эффективность государственного и частного секторов, либо государственной и частной собственности (причём один агрегированный критерий эффективности не является достаточным для оценки системных последствий мероприятия – приватизации и национализации, что связано с природой активов, их разнородностью и задачами развития). Действительно, по одному некоему критерию сравнить можно, но кто и почему устанавливает один критерий эффективности при оценке эффективности довольно сложной системы – экономического сектора, причем взаимодействующего с другим сектором, эффективность которого также оценивается и участвует в сравнении. Ведь в таком случае при системной связи неэффективность одного может обеспечивать эффективность другого сектора. Подобные взаимосвязи и возможные факторы, их порождающие, должны учитываться.

3. Обоснование приватизации «несостоятельностью государства», а национализации – «несостоятельностью рынка». Эти понятия требуют дополнительных критериев и сами по себе довольно расплывчаты и неточны, чтобы делать с их помощью далеко идущие выводы и тем более принять решения с точки зрения управления экономической системой (*Сухарев, 2007*).

Разделение создаваемых благ на общественные и частные также не решает проблему. Считается, что у государства прерогатива производить только общественные блага, а у частного сектора – только частные блага. Однако, какова потребность в объёме одних и других благ – этот вопрос является определяющим с точки зрения осуществления приватизации и национализации. Эффективность производства общественных благ и частных разные виды эффективности, если не сравнивать показатели только по ресурсной части. Государство, даже проводя ту или иную политику, фактом её проведения обеспечивает некое благо, например, предотвращает монопольные эффекты, сдерживает инфляцию, стимулирует развитие отсталых по жизненному уровню регионов (например, в силу климатических особенностей), создаёт программы поддержки различных отраслей – сельского хозяйства, угольной промышленности, инфраструктуры и т.д., стимулирует экспортную ориентацию обрабатывающих производств или импортозамещение. Важнейшая функция государства – оборона, не может быть обеспечена вне представлений о государственной собственности и государственном секторе. Именно в оборонном секторе, который включает военные объекты, имущество, оборонные предприятия и вспомогательную инфраструктуру, воспроизводятся сложные технические разработки, создаются новые технологии, предполагающие очень значительный объём инвестирования, который частный владелец не может аккумулировать, и не заинтересован в таких разработках, не обладает соответствующим режимом для осуществления аналогичных разработок. Монопольное право на них имеется только у государства – и это общественное благо жёстко контролируется законодательно – от создания до хранения, эксплуатации и утилизации.

4. «Голые» сравнения уровня развитости страны по социальным показателям и размеру государственного и частного сектора, где госсектор больше или меньше, также проведение связи с темпом роста экономики и размером госсектора представляется ограниченным по самой постановке, так как не учитывается множество иных значимых факторов: инерция системы, а также проблемы распределения дохода и состояние производительных сил и технологий, место страны в международном разделении труда, уровень конкурентоспособности и др.

Без учёта этих факторов проводить некие параллели, утверждая, что в догоняющих странах государственные предприятия должны играть роль институтов развития, а в странах лидерах – нет, не уточняя, что такое «догонять», да и зачем догонять и возможно ли, и почему частные предприятия, например, крупные транснациональные компании не представляют таких же институтов развития, если не более значимых. Справедливость данного утверждения наблюдается воочию по изменениям сегодняшнего капитализма, где крупные монополии определяют всю мировую динамику, хотя упорно развивается иллюзия о значении малого бизнеса. Это значение, как и вклад в экономический рост, разумеется, имеется, но обозначен он может быть по-иному. Даже если разные виды собственности осуществляют разный вклад в прирост совокупного продукта, то есть в экономический рост, это не означает, что вид собственности, вносящий меньший вклад, должен быть уменьшен за счёт приватизации или национализации. Экономический рост должен ускоряться не приватизацией и национализацией, а с формируемой в ходе этих процессов структурой собственности (активов) – это принципиальное условие исследования и применения данных инструментов. Итогом приватизации, как и национализации должен стать доход, создаваемый с использованием данной собственности. Если приватизация и национализация проводятся на ограниченном отрезке времени, который не так велик, то общая величина собственности не меняется, а происходит её перераспределение, а также прав на неё с вытекающим перераспределением дохода. Именно этим перераспределением не должно оканчиваться применение данных инструментов, важная цель – приращение дохода.

5. Крупный частный собственник и государство назначают для управления своей собственностью менеджера – управляющего, делегируя ему ответственность за распоряжение этим активом. Эффективность управления определяется функциями и полномочиями, конкретной ситуацией, способностями управляющего, подчинёнными ему агентами-исполнителями, а также мотивацией и контролем. Считается, будто менеджер, управляющий в частном секторе собственностью, стремится увеличить свою заработную плату, жалование, которое назначил ему собственник, а сам собственник стремится к максимизации прибыли, то есть, стремится повысить эффективность капитала, которым располагает, владеет. Это противоречие получило наименование в теории как проблема «принципала-агента», когда интересы управляющего и владеющего звена расходятся. Однако интерес управляющего в государственном секторе – это также увеличение его жалования, но уже назначаемого государством, но также, возможен интерес в увеличении прибыли, если правительство поставило в качестве стимулирующей меры за труд процент от прибыли в виде премии управляющим государственным предприятиями. В частном секторе управляющий воздействует на собственника, чтобы увеличить заработную плату, в государственном управляющий воздействует на более высокое звено в государственной иерархии, от которого зависит увеличение заработной платы, либо, обладая полномочиями, может увеличить премию из прибыли (как вариант). Таким образом, утверждать, что проблема принципала-агента не касается государственного сектора вовсе, совершенно не правильно. Эта проблема приобретает здесь иное ракурсы, а смысл управления собственностью мало изменяется от одного сектора к другому. Поэтому и эффективность собственности обусловленная, конечно, множеством факторов, но мало зависит от мотивации управляющего, скорее, она определяется режимом назначения и использования, то есть совокупностью задач более высокого уровня, связанных с эксплуатацией данного актива.

6. Допускается и такая ошибка. Будто при приватизации, когда государство продаёт предприятия даже по «справедливой» цене, то есть верно оценив их рыночную стоимость (хотя такая оценка бывает часто искажена, не говоря уже о том, что опять же возникает проблема критерия истинной стоимости), то лишается постоянного источника доходов. Выше нами отмечалось, что бывшая государственная собственность, ставшая частной, должна приносить доход в бюджет в виде налоговых поступлений. И важно сравнить эти поступления с тем доходом,

который бы приносил этот актив (предприятия), если бы оставался в государственной собственности (причём, нужно дисконтировать эти величины). Потери не являются предопределёнными при приватизации – возникают при неверной стратегии приватизации и ошибках управления. Никакой объективации потерь здесь быть не должно и не может. К тому же, крайне ошибочно считать, что расходы по социальным программам не окупаются – подобные утверждения мимоходом встречаются в экономической литературе, но их некорректность связана с тем, какой опять же критерий вводится для оценки, ибо подобное утверждение – это просто оценка с позиций критерия, которой субъективно придерживается исследователь.

7. Отдельного разговора заслуживает проблема перекрёстного владения собственностью, когда акции какого-то объекта, фирмы, корпорации находятся в руках частных лиц и государства. Пакет владения определяет не только возможности принятия стратегических решений, но и допускает прямое влияние государства через имеющийся пакет акций на управление, утверждение совета директоров, правления и т.д. Государственно-частное партнёрство является той формой, где владение переплетено, является взаимным, и различий между формами собственности практически нет. Кроме того, сегодняшние тенденции развития современного капитализма определяют все меньшие границы между частным и государственным сектором, что не может не отразиться на изменении структуры собственности и её эффективности. Обычные критерии здесь могут быть малоупотребительны, и необходимо воспользоваться оценками системной эффективности такого совместного владения.

Тем самым, к приватизации как процессу складываются два магистральных подхода (*Сухарев, 2007; 2013*).

Во-первых, приватизацию, как собственно и национализацию, следует рассматривать как управление собственностью, активами с целью изменить их структуру с общей направленностью на изменение эффективности их использования с позиций вводимого критерия или критериев. Следовательно, отсюда вытекает, что снижение эффективности, также ухудшение условий справедливого владения несовместимы с пролонгацией указанных процессов – приватизации и национализации. В теоретическом плане, оба процесса могут продолжаться перманентно, то есть сколь угодно долго, до исчерпания главного их ограничения, связанного с размером государственной и частной собственности. На практике, с позиций управления, любой процесс, любое мероприятие имеет цель, которая должна быть количественно и качественно определена, измерима и предполагать некое время на её достижение. Только так можно подвести итог и оценить успешность или не успешность проводимых мероприятий правительства.

Во-вторых, приватизацию и национализацию рассматривают как инструменты, изменяющие структуру рынка, уровень монопольной власти. Такое представление тоже верно, поскольку, продавая или покупая активы, возникает дополнительный спрос на собственность на рынке собственности (активов), это воздействует на цену и действует в направлении перераспределения той части богатства, которая воплощена в собственности, с вытекающим изменением профиля эксплуатации этих активов. Вместе с тем, нужно понимать, что монополия и «монопольные эффекты» - это никакая не несостоятельность рынка (в этом нам видится заблуждение современной экономической теории, точнее – «мэйнстрима», развёртывающего анализ вокруг точки равновесия и стремления к ней, рассматривая монополию как некое удаление от точки равновесия и конкурентного рынка, который признан почему-то эффективным с точки зрения распределения и использования доходов и ресурсов), а форма организации хозяйственной деятельности плюс форма, к которой стремится конкурентный рынок в силу появления излишков и перераспределения власти и доходов.

Более того, государство обладает абсолютной монополией на обеспечение обороны и развёртывание для этого необходимых производств. Оно обладает

монопольным правом на принятие базовых юридических ордонансов – конституционных актов, а также вытекающих из них законов, монопольным правом наказывать за несоблюдение этих законов и т.д. Монополия имеет место в развитии науки и позволяет ей развиваться – монопольные эффекты сопровождают сферу НИОКР (патенты, авторские свидетельства) и помогают калькулировать цену на интеллектуальные достижения и гонорар авторам за такую работу. Крупная монополия на микроэкономическом уровне – это семья, как элементарная хозяйственная структура, где решаются задачи организации быта, досуга, распределяется время, в том числе на обучение и воспитание детей, планируются затраты, осуществляется процесс производства некоторых видов благ, причём их потребление может выходить за пределы одной семьи. Монополия здесь связана с передачей генетической информации, воспитанием детей, передачей им приобретённых активов и т.д. Здесь возможны эффекты утраты собственности, наращивания активов, наследования, завещания, продажи части или всей собственности и даже передачи каких-то активов в пользу государства или на благотворительные нужды, то есть частным лицам, особенно нуждающимся в материальном обеспечении.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Коуз Р.* (1993). Фирма. Рынок. Право. М: Дело.
Сухарев О. С. (2013). Приватизация, национализация и экономическая реформа. М: Финансы и статистика.
Сухарев О. С. (2007). Институциональная теория и экономическая политика. В 2-Т. М: Экономика.
Sappington D. and Stiglitz J. (1987). Privatization, information and incentives // *Journal of Political Analysis and Management*, vol. 6, no, 4, pp. 567-582.

REFERENCES

- Coase R.* (1993). Firm. Market. Right. Moscow, Case [Delo] Publ. (In Russian).
Sukharev O. S. (2013). Privatization, nationalization and economic reform. Moscow, Finance and Statistics Publ. (In Russian).
Sukharev O. S. (2007). Institutional theory and economic policy. In 2 vol. Moscow, The Economy [Economika] Publ. (In Russian).
Sappington D. and Stiglitz J. (1987). Privatization, information and incentives. *Journal of Political Analysis and Management*, vol. 6, no, 4, pp. 567-582.

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РОСТА БИЗНЕСА ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОМПАНИЙ

АРХИПОВ АНТОН ВИКТОРОВИЧ,

генеральный директор,
ООО «Первый виртуальный оператор», г. Москва,
e-mail: anton.arhipov@1vo.ru

В этой статье идет речь о предпосылках расширения деятельности транснациональных корпораций (ТНК) и их географическом масштабировании сопряженном с переходом мировой экономики на новый этап технологического уклада. Автор исследует, как изменение институциональной среды повлияло на возможности национальных компаний стать мировыми гигантами, обеспечившими себе господство в мировой экономике, и наделило их могуществом, сравнимым с экономическим и политическим влиянием некоторых развивающихся стран.

Ключевые слова: технологический уклад; транснациональная корпорация; аутсорсинг; глобализация.

TECHNOLOGICAL BASIS OF BUSINESS GROWTH OF TRANSNATIONAL COMPANIES

ARKHIPOV ANTON, V.,

director general,
Ltd. "The first virtual operator", Moscow,
e-mail: anton.arhipov@1vo.ru

The paper is devoted to prerequisites of expansion's activity of multinational corporations and their geographical scaling interfaced to transition of world economy to a new stage of technological way (change). The author consiclers how change of the institutional environment affects opportunities of the national companies to become the world giants who have ensured domination in world economy, and allocated them with power comparable with economic and political influence of some developing countries.

Keywords: technological change; transnational corporation; outsourcing; globalization.

JEL: A12, B15, F23, O30, O33.

Введение

Мир вокруг нас часто и кардинально меняется, и иногда мы не можем угнаться за его изменениями. И то, что недавно казалось нам сказкой переходит в меру обычной жизни. Такие инновации, как беспилотники, Интернет, сотовая связь и спутниковое телевидение ещё несколько десятков лет назад были чудом.

А теперь каждый из нас в состоянии воспользоваться этим чудом.

Но кто же его создал? Кто стоит за созданием и распространением этих товаров и услуг обычному потребителю? Тех услуг, которые ранее были либо недоступны, либо «по карману» узкому кругу сверхбогатых людей?

Ответ на этот вопрос прост – это крупнейшие компании мира, - транснациональные корпорации (ТНК). Но вот что странно: ещё несколько десятилетий назад мы также о них не слышали. И не было в мире таких внедренных чудес.

Так что же влияет на такого рода изменения в мире? Сами компании? И откуда они взялись?

Или все-таки изменения в экономике, науке, политике подготовили почву для появления корпораций, которые, в свою очередь, изменили окружающую среду?

В этой статье автор пытается обосновать идею о том, что именно кардинальные, а главное системные изменения, связанные с так называемой сменой технологических укладов, привели к современному могуществу ТНК.

Огромное же влияние на смену технологических укладов с третьего на четвертый и последовательно с четвертого на пятый оказали политические и экономические факторы. Причем, если переход с 3-го на 4-ый экономические уклады и дальнейшее развитие 4-го технологического уклада привело к возвышению ТНК, в основном, развитых стран Америки и Европы, то последующий переход с четвертого на пятый предоставил предпосылки к резкому росту корпораций Юго-Восточной Азии.

Политическими условиями перехода с 3-го технологического уклада на 4-й и активного переформатирования геополитического и экономического мировых полей стали упадок бывших империй – Англии, Франции, Германии – и возвышение новых – США и Советского Союза.

Следствием распада крупнейших метрополий явились деколонизация и получение независимости значительными территориями и экономически быстроразвивающимися странами современности, такими как Индия, Индонезия, Малайзия, Корея и пр. Данное обстоятельство явилось не только колоссальными политическим, но и экономическим фактором, открывшим дорогу ТНК развитых стран в развивающиеся страны. А также привело к предпосылкам формирования собственных ТНК на территории этих стран. Основными драйверами в этом процессе стали Япония, Южная Корея и Сингапур.

На другом примере истории развала СССР, совпавшим с переходом с 4-го на 5-й технологический уклад, и становления постсоветской России мы отчетливо видим, что ТНК удалось захватить и прочно удерживать позиции на ключевых рынках и отраслях: FMCG¹, в банковском секторе, добывающих отраслях и пр. И неважно, каким образом они их контролируют: путем ли открытия своих филиалов и подразделений на территории России, либо вхождением в капитал или кредитованием данных крупнейших компаний в России.

Резюмируя, можно сказать, что важнейшими политическими причинами роста ТНК в период последовательного перехода с 3-го на 4-й, а впоследствии на 5-й этап технологического уклада (ТУ) (1950-1990) стали:

- переход с 3-го на 4-ый этап:
 - I и II Мировые Войны;
 - послевоенный передел и активная деколонизация мира;
- переход с 4-го на 5-ый этап:
 - распад СССР и как следствие утрата им влияния на подконтрольные территории, образующие огромное экономическое пространство (в том числе почти вся Восточная Европа);
 - смена коммунистической идеологии на радикальный исланизм, в основном, в странах Магриба. Возможность «половить рыбу в мутной воде».

Важнейшими же экономическими причинами роста ТНК во время 4-го и 5-го этапов, по-нашему мнению, явились:

- транспортная доступность. Развитие коммерческого транспорта, точнее:
 - коммерческого авиастроения, в том числе трансатлантических лайнеров (послевоенный переизбыток тяжелых и сверхтяжелых бомбардировщиков, перестроенных для гражданского пользования);

¹ FMCG – англ. Fast Moving Consumer Goods) – общее название для товаров повседневного потребления (особенно продуктов лёгкой и пищевой промышленности) широким кругом покупателей, которые стоят относительно дешево и быстро продаются. С точки зрения экономики, ширпотреб – это товары массового потребления, функционального назначения, не отличающиеся по своему оформлению, не придающие уникальность покупателю, одинаковые по фасону.

- танкерного судостроения (появление супертанкеров огромного тоннажа²);
 - как следствие крупнотоннажных контейнерных перевозок³ по морю и суше;
 - коммерческих автомобильных перевозок. (Мировые войны придали ускорение развитию автомобильных перевозок путем радикального усовершенствования автомобильного транспорта и всеобъемлющего его использования);
- ресурсная доступность. Доступ на рынок развивающихся стран и стран с переходной экономикой.
- получение возможности использовать дешевую рабочую силу и инфраструктуру;
 - доступ на огромный рынок с колоссальным спросом в виду наличия низкой потребительской базы;
- технологическая доступность. Ускорение НТП и технологического перевооружения как эхо Мировых Войн. Как следствие, прогрессирующая во времени скорость смены технологических укладов;
- информационная и коммуникационная доступность. Развитие аутсорсинга и Интернета как следствие глобализации (1990-2000).

Как же наряду с данными событиями смена технологического уклада (ТУ) повлияла на рост ТНК?

Последовательное сокращение срока времени жизни технологических укладов, а также скоротечная смена 3-го этапа на 4-й, а в последствии на 5-й, а также изобретение ключевых факторов 4-го и 5-го этапов уже упомянуты у нас среди экономических предпосылок роста корпораций.

Ключевые факторы 4-го этапа, такие как изобретение двигателя внутреннего сгорания и прорыв в нефтехимии, а также “смертельная” конкуренция во время Мировой Войны, дали толчок послевоенному развитию коммерческого транспорта (авиационный, морской и автомобильный).

Ключевой же фактор 5-го этапа – микроэлектроника – ознаменовала изобретение компьютера и Интернета, который в условиях глобализации дал возможность использовать крайне мощный инструмент по снижению издержек на рабочую силу – аутсорсинг.

Например, никого сейчас не удивляет, что служба поддержки информационных систем транснациональной корпорации, имеющей офисы в странах Западной Европы и США, запросто может находиться на территории Индии.

Таким образом, изменения в технологическом укладе создали плодородную почву для роста бизнеса транснациональных корпораций, а точнее укрепили в основном американские корпорации. Но на подходе и юго-восточные «тигры», которые активно копируя и снижая издержки, заставляют западных «монстров» развивать инновации, тем самым подготавливая почву для очередной смены уклада (см. табл. 1).

Таблица 1

Национальная принадлежность наиболее крупных 50 ТНК мира в 1959-2010 гг. (по данным «Fortune»)

Годы	США	Страны Западной Европы	Япония	Развивающиеся страны
1959	44	6	0	0
1969	37	12	1	0
1979	22	20	6	2
1989	17	21	10	2
2010	20	21	4	5

Составлено по: (Bergesen and Fernandez, 1995).

² Эпоха Супертанкеров. Танкеры как и сухогрузы значительно выросли в размерах со времен Второй мировой войны. В то время как типичный Т2 танкер эпохи Второй мировой войны был 532 фута (162 м) в длину и имел мощность 16 500 DWT, ультра-большой танкер для сырой нефти (ULCC) построен в 1970-е годы был более чем 1300 футов (400 м) в длину и имел мощность 500 000 DWT.

³ 25 апреля 1956 г. первое контейнерное судно с 58 единицами 20-футовых контейнеров отплыло из порта Ньюарк в Хьюстон вдоль восточного побережья Соединенных Штатов.

Существует достаточно большое количество зарубежной литературы в области экономики и менеджмента, так или иначе связанных с темой транснациональных корпораций, а также посвященной технологическим укладам в отдельности, но анализ роста корпораций через призму изменения технологических укладов сделан автором впервые.

Еще в работе «Империализм» Дж. Гобсон отмечал, что на рубеже XIX–XX вв. происходило замещение промышленных и торговых интересов финансовыми интересами вновь образовавшихся корпораций (Гобсон, 1927. С. 53).

Более подробно данный феномен рассматривается такими учеными как, С. Хаймер (Hymer, 1979), Х. Пителис, Т. Сагден (Pitelis and Sugden, 1991), Д. Даннинг (Dunning, 1998. P. 45–66). Основной вывод С. Хаймера заключается в том, что ТНК является естественным результатом расширения функционала фирмы, а основным мотивом расширения для неё является стремление к получению прибыли. Остальные же ученые – сторонники другого крупного и, возможно, доминировавшего до недавнего времени направления в исследовании ТНК – концепции интернализации транзакционных издержек. Представители этой школы считают, что ТНК преобразуют «когнитивные» или «природные» рыночные несовершенства, которые возникают под влиянием чрезмерных рыночных транзакционных издержек, возвращаясь, таким образом, к идеям Р. Коуза и О. Уильямсона о необходимости замены рынка иерархией (фирмой) (Коуз, 2001. С. 33–52; Williamson, 1981).

Актуальные исследования же не позволяют должным образом объяснить процессы эндогенного роста, характера и способов наращивания конкурентных преимуществ, внутренних стимулов и векторов экспансии и не позволяют выйти за рамки сравнительной статики. А также не учитывают важнейшего экзогенного фактора – смены технологического уклада.

Если же говорить о научных разработках более позднего периода, то также стоит отметить достаточно высокий уровень обобщения и обилие теоретических конструкций на тему стратегического планирования (И. Ансофф, Х. Виссема, Б. Карлоф, А. Стрикленд и А. Томпсон и др.) (Ансофф, 1999; Виссема, 2000; Карлоф, 1991; Стрикленд, 2006).

Поднимая вопрос о работах и исследованиях в России, можно отметить следующие направления их деятельности: научные работы таких специалистов как, П. Ануфриева, М. Богуславский, М. Кулагин, Л. Лунц, О. Локайчук сфокусированы уже непосредственно на деятельности ТНК в России. В первую очередь, освещены правовые аспекты, связанные с деятельностью транснациональных корпораций, а особенно вопросы их правового статуса (Ануфриева, 2002; Богуславский, 2003; Кулагин, 2004; Лунц, 2004; Локайчук, 2001).

Также следует упомянуть Р. Нуреева, рассмотревшего метод теории общественного выбора в качестве основного инструмента анализа политических процессов, проанализировавшего экономику бюрократии и формирования административного ресурса, а также особенности политического делового цикла в нашей стране (Нуреев, 2005).

Наряду с этим, в работах вышеперечисленных авторов не рассматриваются вопросы выявления особенностей функционирования транснациональных компаний и их трансформации. Это обстоятельство объясняет необходимость дальнейших исследований по выявлению специфичных для российского рынка особенностей.

Если же говорить об исследованиях технологического уклада, то стоит упомянуть работы С. Глазьева, великого русского экономиста Н. Кондратьева, а также большого количества ученых, работавших над цикличностью в мировой экономике: Жугляра, Модельского и пр. В России данной проблематикой активно занимались и занимаются такие ученые, как В. Авербух, Малинецкий, Д. Львов, Е. Каблов, А. Коротаев (Авербух, 2010. С. 159–166; Глазьев, Львов и Фетисов, 1992; Каблов, 2010; Львов, 1990; Малинецкий, 2010. С. 16–19; Садовничий, Акаев, Коротаев и Малков, 2012).

Итак, кратко начнем с истории самого технологического уклада.

Технологический уклад – это совокупность технологий и экономического развития, характерных для данного периода времени.

Данное понятие было сформулировано и адаптировано в российскую науку советскими экономистами Д. Львовым и С. Глазьевым (*Глазьев, 1996*).

Начиная с первой промышленной революции, произошедшей в Англии в середине XVIII в., Глазьевым было выделено 6 технологических укладов (*Глазьев, 1996. С. 32*). Он использовал наработки великого австрийского экономиста Йозефа Шумпетера⁴, введшего термин циклы конъюнктур и связавшего их с циклами Кондратьева⁵ в работе «Теория экономического развития» (1911)⁶, а также в более поздней работе «Бизнес-циклы: теоретический, исторический и статистический анализ капиталистического процесса» (1939)⁷.

Подталкиваемые научно-технологическим прогрессом и предпринимательским инноваторством технологические уклады сменяют друг друга. Происходит переход от более низких укладов с допотопными технологиями на более совершенные уровни технологического развития.

Механизм смены технологических укладов и внедрения инноваций, приведенный в работах Шумпетера и адаптированный Глазьевым, кратко представляет собой переход на новые уровни макроэкономического равновесия, движимый внедрением новых технологий и предпринимательскими талантами.

В момент, когда исчерпаны технологические возможности существующего технологического уклада, – пишет С. Ю. Глазьев, – экономика погружается в депрессию, капиталы высвобождаются из устаревших производств и накапливаются в финансовом секторе, что провоцирует финансовые пузыри, возникает кризис. В этот момент капиталисты теряют ориентиры: они не знают, куда выгодно вложить деньги. Выход из кризиса связан с пучком новых технологий, которые в это время привлекают к себе бизнес, и по мере вызревания нового технологического уклада экономика входит снова в устойчивый режим роста, который продолжается 20-25 лет.

Сообразно ему же, комплекс базовых технически сопряженных производств образует ядро технологического уклада. Технологические нововведения, определяющие формирование ядра технологического уклада и революционно изменяющие экономику, получили название ключевой фактор. Отрасли, интенсивно использующие ключевой фактор и играющие ведущую роль в распространении нового технологического уклада, являются его несущими отраслями.

Рассмотрим схему смены технологических укладов подробнее: если бизнес, или хуже того государство, продолжает инвестировать в старые технологии, то это порождает кризис, так как именно таков механизм кризиса и экономического развития. Гегелианская триада: тезис – антитезис – синтез, – в данном контексте такова, что при стабилизации технологии и их исчерпании как следствие падает отдача; то есть технологии становятся относительно менее производительными. При этом, благодаря предыдущему бурному росту, а также общему развитию экономики, в том числе и глобальной, растут цены на энергоносители. Институциональные инвесторы и промышленники начинают выходить из бизнеса. Освободившиеся существенные денежные средства перенаправляются в наиболее быстроликвидные активы с возможностью сохранения капитала на фондовый рынок. Время переждать, попробовать что-то новое, краткосрочное, пока не наступит ясность в современном мире дает только фондовый рынок, либо его прототипы и сублимации. По мере роста этого процесса образуется финансовый пузырь, который, как

⁴ Йозеф Алоиз Шумпетер (нем. Joseph Alois Schumpeter; 8 февраля 1883 – 8 января 1950) – австрийский и американский экономист, социолог и историк экономической мысли.

⁵ Николай Кондратьев – российский и советский экономист, основоположник теории экономических циклов, известной как «Циклы Кондратьева».

⁶ The Theory of Economic Development (*Schumpeter, 1934. P. 60*) (ранее было издано на нем. Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung, 1911).

⁷ Бизнес-циклы: теоретический, исторический и статистический анализ капиталистического процесса", в 2-х тт. (англ. Business Cycles: a Theoretical, Historical, and Statistical Analysis of the Capitalist Process, 1939); Том II Digital Book Index.

показывает практика, всегда заканчивается крахом. Инвесторы ищут новые ниши, и как только новые технологии дают хотя бы призрачные перспективы на рост, денежные потоки начинают переориентироваться на инновации. И именно эти инновационные технологии и связаны с изменениями технологических укладов.

Конечно, сначала этот процесс возглавляют рискофилы, но по мере становления технологий и получения опыта, все больше и больше предпринимателей устремляются в эти отрасли.

В реалиях современности отрасли 5-го уклада уже не дают должной отдачи. Это можно проследить на примере эволюции персональных компьютеров и конвергенции их со средствами связи, и прежде всего мобильными телефонами, которые превратились в смартфоны. И зачастую по своим вычислительным характеристикам и форме предоставления данных, не уступающим еще казалось бы суперсовременным портативным компьютерам еще несколько лет назад. В этом и есть предпосылки нарождающегося нового ТУ.

Судя по пионерам этой отрасли таким компаниям, как Apple, Blackberry, HP, Dell, Microsoft, этот рынок стагнирует и даже уже компании-имитаторы из Китая и Южной Кореи, такие как Samsung, LG, Lenovo, ZTE и пр., не в состоянии обеспечить отдачу на капитал, соответствующую темпам их роста. Именно сейчас происходят флуктуации в мировой экономике, геополитике и прикладной науке – точки бифуркации, которые определяют лидеров мирового экономического, а как следствие и политического развития на ближайший «длинный» экономический цикл, который согласно Кондратьевской теории и теории технологических укладов С. Глазьева, должен продлиться от 40 до 60 лет. Хотя экономическая наука выделяет также циклы Жугляра, Кузнецова, Модельского и пр.

Скорее всего, меньший срок, как показывает практика, что можно наблюдать в табл. 2. Сроки действия определенных технологических укладов сокращаются по мере темпов роста общего технического прогресса. И во время переходного периода, смены этапов решается, кто будет ведущим, а кто ведомым. Это связано с развитием новых технологий. Идет борьба за ресурсы и новые территории, и ключевым инструментом в этой борьбе являются те или иные ТНК, в основном, развитых стран. Впрочем, и количество корпораций из развивающихся стран становится со временем больше, что говорит о жесткой конкурентной борьбе и в сфере геополитики. Данный факт также проиллюстрирован в табл. 1. Более того, именно развитые страны являются бенефициарами экономики знаний – передового этапа развития постиндустриальной и инновационной экономики, жиздущейся на последнем технологическом укладе.

Экономика знаний как высший этап развития экономической системы может принести наибольшее количество дивидендов. И именно благодаря экономике знаний растет нейронная сеть. Есть эффективный переток информации в науке и экономике. Есть открытые системы, и решены бытовые проблемы для ученых и предпринимателей всех мастей. В должной степени преимущественно развитые страны и ТНК обеспечивают эти условия. Ярким примером тому может служить Silicon Valley в Калифорнии, США⁸.

Нет никаких фундаментальных открытий в периоды кризисов и в слаборазвитых странах. Хорошим примером является КНДР и СССР в период полураспада.

Сдвиги в биоинженерии и медицине в начинающемся 6-м технологическом укладе, очертания которого мы можем только пока уловить, ведут к сдвигу в продолжительности жизни. Накопление информации и опыта выливается в продолжение эволюции. Науку уже не двигают «молодые» страны. Крупным ученым

⁸ Силиконовая долина (этимологически верный перевод Кремниевая долина, англ. Silicon valley) – юго-западная часть консолидированного метрополитенского статистического ареала (агломерации-конурбации) Сан-Франциско в штате Калифорния (США), отличающаяся большой плотностью высокотехнологичных компаний, связанных с разработкой и производством компьютеров и их составляющих, особенно микропроцессоров, а также программного обеспечения, устройств мобильной связи, биотехнологии и т. п..

не стать в 23 года: Ньютон⁹ в этом возрасте изобрел закон «всемирного тяготения»¹⁰.

Но у развивающихся, и в большинстве своем «молодых» стран, тем не менее есть огромное преимущество, укладывающееся в гегелианскую триаду – они не обременены накоплением капитала в рамках текущего технологического уклада, как в равной степени и его амортизацией, что дает возможность рывка при относительно низких затратах на его воплощение.

Впечатляющий пример тому – недавние изменения в мобильных телекоммуникациях: не успели «отгреметь» государственные аукционы в странах Западной Европы за право предоставлять услуги мобильного Интернета с технологией 3G, загнавшие мобильных операторов в долги, как им приходится внедрять не менее затратную технологию 4G (LTE)¹¹. Не успев амортизировать оборудование и инвестиции в приобретение лицензий, операторы, обремененные долговой нагрузкой, не спешат снижать цену на мобильный интернет и ускоренно вводят технологию 4G, которая позволяет передавать данные со скоростью на порядок (то есть в 10 раз и более) быстрее и с меньшими затратами. Страны же Юго-восточной Азии, США, лишенные данных проблем, могут позволить себе обеспечивать потребителей сверхскоростным мобильным Интернетом за весьма умеренную плату.

Подробное описание смены технологических укладов слишком обширно для данной статьи, поэтому мы постараемся подойти к этому вопросу схематически и выделить ключевые моменты истории, которые важны для нашего исследования. Агрегированный взгляд на историю приведен в табл. 2.

Таблица 2

Смена технологических укладов

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ УКЛАДЫ	ПЕРВЫЙ	ВТОРОЙ	ТРЕТИЙ	ЧЕТВЕРТЫЙ	ПЯТЫЙ
Период доминирования	1770-е – 1830-е гг.	1830-е – 1880-е гг.	1880-е – 1930-е гг.	1930-е – 1980-е гг.	С 1980-х гг.
Ключевой фактор	Текстильные машины	Паровой двигатель	Электро-двигатель, сталь	Двигатель внутреннего сгорания, нефть	Микро-электроника
Ведущие отрасли	Текстильная промышленность	Машиностроение, угольная промышленность	Электротехника, производство и прокат стали	Автомобилестроение, добыча и переработка нефти	Электронная промышленность, программное обеспечение

Источник: (Нуреев и Латов, 2013. С. 101).

По мнению С. Глазьева, мы перешагнули уже в шестой технологический уклад, хотя его нет в приведенной хронологии, и время начала шестого технологического уклада датируется 2010 годом.

Ядро технологического уклада (прогноз Глазьева):

- наноэлектроника;
- молекулярная и нанофотоника;
- наноматериалы и наноструктурированные покрытия;
- нанобиотехнология;
- наносистемная техника.

⁹ Сэр Исаак Ньютон (англ. Sir Isaac Newton, 25 декабря 1642 года – 20 марта 1727 – английский физик, математик, механик и астроном, один из создателей классической физики.

¹⁰ Закон всемирного тяготения — закон, описывающий гравитационное взаимодействие в рамках классической механики. Этот закон был открыт Ньютоном около 1666 года.

¹¹ LTE (от англ. Long-Term Evolution) – Технология построения сетей беспроводной связи поколения, следующего за 3G, на базе IP-технологий, отличающаяся высокими скоростями передачи данных. Соответствующий стандарт разработан и утвержден международным партнерским объединением 3GPP.

Ключевой фактор – нанотехнологии, клеточные технологии. Преимущество технологического уклада, по сравнению с предыдущим, по прогнозу, будет состоять в резком снижении энергоёмкости и материалоемкости производства, в конструировании материалов и организмов с заранее заданными свойствами.

Существует мнение, что от перехода на 6-й технологический уклад как в свое время коммунисты были далеки от «построения социализма в 2000 году с обеспечением каждого домохозяйства и вообще каждого индивидуума жильем. Проблема также заключается в том, что мы имеем дело с перехлестывающими волнами технологических укладов. Например, наша необъятная родина пребывает в волнах технологического уклада как в часовых поясах. В то время как тягловая сила лошади является одной из основных транспортных возможностей в некоторых районах Алтая, с соответствующим антуражем, в Москве находится штаб-квартира компании Яндекс, которая делит совместно с американской компанией Google рынок поисковых запросов если не мирового Интернета, то рунета точно (мы не берем в расчет закрытые пространства КНР и КНДР).

На территории нашей страны присутствуют все основные технологические уклады 3, 4, 5. Что и отличает нашу страну от развитых стран. Но даже в развитых странах переход в 6-й технологический уклад еще далек, так как требует огромных свободных ресурсов для своего воплощения. Ввиду того, что каждый последующий уклад характеризуется увеличивающейся энергоемкостью.

Как мы видим, технологический уклад, его этапы и состояние в данной конкретной стране напрямую влияют на развитость ее экономики, возможности для роста бизнеса, его масштабности. И как следствие на размеры и могущество корпораций, размещенных в этой стране или экономике.

Согласно ЮНКТАД, **Транснациональная компания (ТНК) – это предприятие**, объединяющее юридические лица организационно-правовых форм и видов деятельности в двух и более странах, осуществляющее проведение связанной политики и общей стратегии через один или более центров принятия решений¹².

По другим источникам, определение транснациональной компании звучит так: компания, международный бизнес которой является существенным; а также компания, на зарубежные активы которой приходится около 25-30% их общего объема и которая имеет филиалы в двух и более странах.

Более взвешенное определение состоит из географического признака и национальной принадлежности капитала. Когда корпорации являются транснациональными не только тогда, когда они являются национальными по принадлежности капитала и мультинациональными (мультигеографическими) по масштабу ведения бизнеса, но и интернациональными по капиталу и ведению бизнеса.

По общему мнению, первыми транснациональными корпорациями, которые владели постоянным фондом акционерного капитала, и может быть рассмотрена как считается созданная в 1600 году британская (*Бакан, 2007. С. 16*), а в 1602 голландская Ост-Индская компании (*Бандурин и Зинатулин*). Преимуществом такой организации было то, что в случае провала убытки компании распределялись в соответствии со вкладами. За счет этого финансирование этих первых предприятий заметно облегчалось. Таким образом, привычные нам корпорации – в том виде, в каком мы их наблюдаем сегодня, – изначально создавались для реализации финансовых и организационных потребностей эпохи великих географических открытий. Однако истинными основоположниками корпораций, близких по своей сущности к современным, можно считать американских железнодорожных магнатов, осуществляющих свою деятельность в XIX веке (*Бакан, 2007*). Кризис конца 1830-х – начала 1840-х годов, повсеместные неудачи строительных и железнодорожных компаний стали причиной упрощения регистрирующих процедур: к середине XIX века для учреждения корпорации

¹² Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) — орган Генеральной Ассамблеи ООН. Конференция создана в 1964 году. Штаб-квартира ЮНКТАД находится в Женеве.

больше не было необходимости в специальном законодательном акте, стал гораздо ниже единовременный регистрационный налоговый сбор. Возможность учредить корпорацию превратилась в такое же право американского гражданина, как право избирать и получать среднее образование. Благодаря такому демократичному подходу эта форма экономической организации распространилась в Америке гораздо сильнее, чем в какой-либо другой западной стране. Несмотря на то, что ТНК существовали и ранее, кардинальное изменение темпов их развития произошло после событий 1913 года. Речь идет об изобретении Генри Фордом конвейера (сборочной линии), которое дало мощный импульс промышленному производству и привело к изменениям в управлении корпорациями, нацеленными на увеличение объемов производства с одновременным уменьшением его себестоимости¹³.

Сам конвейер стал впоследствии ключевым фактором 4-го технологического уклада. Альфред Слоан же сформулировал и внедрил принцип дивизиональной структуры, которой пользуются все крупнейшие корпорации мира во всех отраслях экономики¹⁴. Эпоха мировых войн отложила массовое внедрение уже накопленных гражданских технологий, но наряду с этим во время Второй Мировой Войны были испытаны и внедрены в кратчайшие сроки новейшие технические разработки в военно-промышленном комплексе развитых стран, участвовавших в этих войнах. И вот эти обстоятельства в совокупности с пассионарностью, обрушившейся на страны после войны, позволили сделать резкий скачок в развитии и росте корпораций в мире. Советская армия проделала путь от Берлина до Харбина, американские солдаты высаживались в Нормандии, а вслед за оставленными и восстановленными коммуникациями потекли предприниматели и крупный бизнес.

В связи с этим бурное развитие транснациональных корпораций можно наблюдать, начиная с окончания 2-ой мировой войны, а особенно с момента распада СССР и взрывного роста информационных технологий. Взрывной рост иллюстрирует рис. 1.



Рис. 1. Рост корпораций после распада СССР

Источник: (Нуреев и Латов, 2013. С. 102).

Компании получили возможность осуществлять прямые инвестиции в производства других странах, покупать там ресурсы и/или продавать свои товары. Именно на этом рубеже многие компании стали поистине корпорациями мирового масштаба, осуществляя свою деятельность одновременно в различных странах, и доставляя свои товары во все точки мира.

В 1990-х годах на всех мировых рынках наблюдался ярко выраженный «взрыв» активности транснациональных компаний. Если в 1980-х число компаний-

¹³ Генри Форд (Ford) (1863-1947) – американский промышленник, один из основателей автомобильной промышленности США.

¹⁴ Альфред Слоан – президент и главный исполнительный директор GM (1923 – 1946); - провел реорганизацию GM, превратив ее из аморфной группы предприятий в компанию с рациональной структурой; в конце 1920-х гг. под его руководством GM обогнала по объему продаж компанию Ford и стала крупнейшей автомобилестроительной фирмой в мире; основные публикации: «Adventures of White Collar Man» (with B. Sparkes) (1941), «My Years with General Motors».

учредителей американских ТНК стало больше на 71, а дочерних компаний – на 600, то за следующие 10 лет их количество увеличилось, соответственно, на 500 и 4000 (Кондратьев, 2006).

Пример данной динамики иллюстрирует рис. 1. Анализ данных на его основе показывает, что за совсем небольшое время произошел существенный рост количества зарубежных филиалов транснациональных корпораций по сравнению с ростом числа материнских компаний. Так, при темпе прироста транснациональных компаний в 2001 году по сравнению с данными 1999 года на 5%, количество дочерних компаний увеличилось на 60%.

В России даже передовые российские компании, несмотря на их существенный рост за последние годы, все еще значительно проигрывают западным корпорациям, как по капитализации, так и по объемам оборота. Эти данные можно наглядно увидеть в табл. 3.

Таблица 3

Крупнейшие в мире компании по отраслям промышленности (2010 год)

Отрасль/Компания	Объем продаж (млрд. долл.)	Разрыв (раз)
Энергетика		
РАО "ЕЭС России"	16	} 4,7
"Е.ON" (Германия)	75	
Нефтедобыча		
"ЛУКОЙЛ" (Россия)	15	} 14
"Эксон-Мобил" (США)	214	
Металлургия		
"Северсталь" (Россия)	1,8	} 19
"Тиссен-Крупп" (Германия)	35	
Химия		
"Сибур" (Россия)	1,5	} 20
"БАСФ" (Германия)	30	
Машиностроение		
"Автоваз" (Россия)	4	} 44
"Дженерал моторс" (США)	175	
Пищевая		
"Вимм-Билль-Данн" (Россия)	0,670	} 40
"Пепсико" (США)	27	

Источник: (Кондратьев, 2006).

В 2000-2010 годы произошло многократное увеличение числа субъектов крупного бизнеса и кардинальное изменение их распределения по отраслям.

К началу 2000 года в России существовало около двадцати пяти крупных компаний. Среди них двенадцать были из нефтегазового сектора и четыре – из металлургии. Еще две компании представляли собой естественные монополии (РАО «ЕЭС России» и РАО «Российские железные дороги»). Особняком стояли «АвтоВАЗ» и «ГАЗ», при всех своих масштабах находившиеся, по общему мнению, в стадии глубокого и труднопреодолимого кризиса.

После финансового кризиса 1998 года, смены политической элиты и экономического курса, в 2000-2010 годы число крупных компаний, по оценкам авторов, выросло почти в пять раз, и по состоянию на конец 2010 года их более 150 (Галухина и Паллэ, 2006. С. 20). Крупные компании появились практически во всех отраслях промышленности, даже такой современной и интеллектуальноемкой, как информационные технологии (концерн «Ситроникс» (оборот в 2011 году – 480 000

млн. руб¹⁵), «Национальная компьютерная корпорация» (оборот в 2010 году составил 69 256 млн. руб¹⁶), IBS (оборот в 2010 году составил 656 млн. долларов¹⁷).

Размеры бизнеса транснациональных корпораций продолжают увеличиваться. Они оперируют огромными суммами. Например, убытки GM всего лишь за 3 года достигли 82 млрд. долларов США¹⁸, что в несколько раз превышает годовой ВВП большинства стран мира. Международный же характер операций дает им возможность быть практически неподконтрольными национальным правительствам тех стран, где они ведут свою деятельность. Вот уже и правительство Германии долгое время находится в замешательстве, не оказывая финансовую поддержку местной автомобилестроительной компании Opel – структурному подразделению все того же GM, оценивая реальные риски того, что вся финансовая помощь будет потрачена в конце концов на нужды штаб-квартиры, находящейся в Детройте (США).

ТНК правят миром и этим все сказано. Их обороты и влияние огромны, почти нет мест на земле, куда бы не дотянулись их «щупальца». В некоторых странах они зачастую подменяют государство. И в большинстве стран являются агентами влияния страны-происхождения, несмотря на сугубо коммерческие интересы. Недавний скандал с бывшим агентом одной из самых мощных спецслужб США Агентства Национальной Безопасности¹⁹ Эдвардом Сноуденом (Edward Snowden)²⁰ показал, что мощную информационную базу они почерпывают от глобальных лидеров ИТ и медиарынков Facebook, Yahoo, Google, которые являются американскими компаниями.

Наиболее энерго- и капиталоемкими отраслями, такими как авиа- и автомобилестроение, «заправляют» два десятка американских, европейских и японских корпораций (см. табл. 1). Китай наращивает свое влияние, скупая «руками» своих ТНК все подряд.

Специфика нашего исследования такова, что построить прямую эконометрическую модель взаимосвязи между сменой технологического уклада и расцветом бизнеса корпораций достаточно сложно, как из-за многомерности обоих понятий, так и из-за некоторой разнородности толкования самих терминов и понятий и ТНК, и технологического уклада. Но тем не менее, по нашему мнению, существует ряд фактов и предпосылок, подтверждающих данную взаимосвязь.

Итак, уже было показано ранее, именно 4-й технологический уклад с его автомобиле- и авиастроением, толчок в развитии которых был дан чередой мировых войн, стал катализатором роста транснациональных корпораций. Активное использование нефти и двигателей внутреннего сгорания. Послевоенный передел мира: рухнувшие британская и французские империи, освобождение колоний и противостояние образовавшихся империй нового типа США и СССР, – дали предпосылки транснациональным компаниям стремительно вырасти. Их же победную поступь дополнил 5-й технологический уклад, который привнес в мир одно из величайших достижений человечества – Интернет, а также глобализацию, и как следствие аутсорсинг. Эти факторы в совокупности позволили корпорациям с

¹⁵ См.: Официальный сайт Ситроникс. (http://www.sitronics.ru/tatarstan/about_tatarstan).

¹⁶ См.: Официальный сайт НКК. (<http://www.ncc.ru/>).

¹⁷ См.: Официальный сайт IBS. (<http://www.ibs.ru/content/rus/rubr106/rubr-1063.asp>).

¹⁸ См.: Четвертый год без прибыли // РБКDaily. (<http://www.rbcdaily.ru/2009/02/27/world/403686>).

¹⁹ Агентство национальной безопасности Соединённых Штатов (англ. National Security Agency, NSA) – разведывательная организация Министерства обороны США, входящая в состав Разведывательного сообщества. Официально создана 4 ноября 1952 года, считается крупнейшим государственным агентством по сбору разведывательной информации.

²⁰ Эдвард Йозеф Сноуден (англ. Edward Joseph Snowden; род. 21 июня 1983, Северная Каролина) – американский технический ассистент, бывший сотрудник ЦРУ и Агентства национальной безопасности США. В начале июня 2013 года Сноуден передал газетам The Guardian и The Washington Post секретную информацию АНБ, касающуюся тотальной слежки американских спецслужб за информационными коммуникациями между гражданами многих государств по всему миру, при помощи существующих информационных сетей и сетей связи, включая сведения о проекте PRISM, а также X-Keyscoge и Tempora. По данным закрытого доклада Пентагона, Сноуден похитил 1,7 млн. секретных файлов, большинство документов касается «жизненно важных операций американской армии, флота, морских пехотинцев и военно-воздушных сил». В связи с этим в США 14 июня 2013 г. Сноудену заочно были предъявлены обвинения в шпионаже и похищении государственной собственности.

минимальными экономическими издержками дотянуться до всего человечества: его жилищ, офисов, карманов и холодильников.

Вторая мировая война покончила с Великой депрессией в США. План Маршалла, примененный к послевоенной Германии и Японии, дал возможность этим странам стать крупнейшими экономиками мира.

Темпы научно-технического прогресса во время второй мировой войны и скорость внедрения опытных образцов в серийное производство поражают до сих пор. Сильнейшая мотивация на грани выживаемости наций дала этому миру современную космонавтику и медицину. Спасибо фон Брауну и антибиотикам.

Первые схемы компьютеров и прототипов современных электронных вычислительных машин (ЭВМ) Тьюринга и Фон Неймана начали эру информатики и персональных компьютеров, в том числе благодаря вычислительной машине Тьюринга и его усилиям была взломана шифровальная машина Enigma²¹ крингсмарине²², что во многом позволило союзникам выиграть битву на воде и может быть повернуло ход войны.

Политическим итогом череды мировых войн стала не только аннексия Советским Союзом стран Восточной Европы, но и общий последний глобальный передел мира. Старые сверхдержавы и империи, такие как Великобритания и Франция утратили свой статус, а новые – США и СССР, с одной стороны, его приобрели, с другой стороны, мир уже не был прежним и действовать «старыми» методами они не могли. «Старые» сверхдержавы стремительно теряли свои колонии. Такие стратегические регионы для англичан, как Индия и Египет, получили независимость, соответственно, в 1947 и 1956 годах. При этом Англия еще пыталась защитить свои владения в Африке, но уже безуспешно – «коммунистическая зараза» начала разъедать мир путем бесконтрольной поставки оружия и технологий.

Бывшие колонии, получившие независимость, вновь образованное еврейское государство Израиль и пр. стали огромным рынком сбыта и труда одновременно.

Второй глобальный передел мира, упрочивший положение ТНК, – падение Варшавского Договора²³ и развал СССР, – предоставил мировым корпорациям еще более выгодные условия: огромный рынок относительно дешевой, но квалифицированной рабочей силы в Восточной Европе и СНГ, возможность получить за бесценок промышленные активы и доступ к минеральной базе государств СНГ, плюс сам по себе огромный рынок сбыта, находившийся долгое время в условиях недопотребления.

С того момента как в недрах Пентагона в конце 1970-х был изобретен Интернет, развалился СССР, Европа объединилась и перемешалась, прошло необходимое количество времени, чтобы все эти факторы дали синергетический эффект. Технологии Интернета и сама инфраструктура передачи и обработки данных стали таковыми, что позволили произвести, не побоюсь этого слова, революции в методах ведения бизнеса и подтолкнули мир к подготовке перехода в новый технологический уклад.

Большинство дизайнеров мира не сидят давно в душных кабинетах, а черпают свое вдохновение в любой удобной им точке мира: будь то белоснежные альпийские склоны в забытой австрийской деревушке, пляжи Бали или Флориды.

Бывшим колониям в одном из самых густонаселенных регионов мира – Юго-Восточной Азии понадобилось несколько десятилетий для достижения возможности высокого экономического роста. В некоторых из них жесткие структурные реформы и политика «железной руки» в купе с либеральной экономической моделью сделали их передовыми экономическими странами. Сингапур, Южная Корея, Тайвань –

²¹ Энигма (от др.-греч. αἴνιγμα – загадка) – портативная шифровальная машина, использовавшаяся для шифрования и дешифрования секретных сообщений. Более точно, Энигма – целое семейство электромеханических роторных машин, применявшихся с 20-х годов XX века.

²² Крингсмарине – название ВМФ Третьего рейха во время Второй Мировой Войны.

²³ Варшавский договор (Договор о дружбе, сотрудничестве и взаимной помощи) от 14 мая 1955 года – документ, оформивший создание военного союза европейских социалистических государств при ведущей роли Советского Союза – Организации Варшавского договора (ОВД) и закрепивший bipolarность мира на 34 года. Заключение договора явилось ответной мерой на присоединение ФРГ к НАТО.

примеры стран с внушительными макроэкономическими показателями. КНР, ставший абсолютным лидером по темпам роста ВВП среди крупнейших экономик мира (см. табл. 4), становится одним из основных потребителей не только мировых энергоресурсов (нефть, газ, металлы, полезные ископаемые и пр.), но и продукции автомобилестроения и предметов роскоши.

Таблица 4

Тренд мирового ВВП

Страна	Индикатор	2010	2011	2012
Мир	ВВП (Доллар, США)	63 508 421 305 290,70	70 441 599 067 782,00	71 918 394 482 447,70
Европейский союз	ВВП (Доллар, США)	16 233 432 705 521,90	17 647 777 680 852,40	16 633 529 651 043,90
США	ВВП (Доллар, США)	14 419 400 000 000,00	14 991 300 000 000,00	15 684 800 000 000,00
Китай	ВВП (Доллар, США)	5 949 785 721 835,46	7 314 432 078 359,94	8 358 363 135 690,43
Япония	ВВП (Доллар, США)	5 495 379 357 484,62	5 896 794 887 858,66	5 959 718 262 199,13
Германия	ВВП (Доллар, США)	3 284 473 684 210,53	3 600 833 333 333,33	3 399 588 583 183,34
Франция	ВВП (Доллар, США)	2 548 315 434 210,53	2 779 719 500 000,00	2 612 878 387 760,35
Великобритания	ВВП (Доллар, США)	2 256 260 000 000,00	2 444 883 870 967,74	2 435 173 775 671,41
Бразилия	ВВП (Доллар, США)	2 143 035 333 258,24	2 476 652 189 879,72	2 252 664 120 777,39
Россия	ВВП (Доллар, США)	1 524 915 341 870,26	1 899 086 233 311,76	2 014 776 311 554,55
Италия	ВВП (Доллар, США)	2 041 954 747 600,00	2 192 357 094 734,72	2 013 263 114 238,88

Составлено по: WorldBank 2013. (http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?order=wbapi_data_value_2012+wbapi_data_value+wbapi_data_value-last&sort=asc).

«Мастерская мира», производящая огромное количество товаров и являющаяся основным торговым партнером с США – потребителем №1 в мире, хоть снижает свои относительные показатели темпов экономического роста (см. табл. 4), но в абсолютных показателях демонстрирует уверенное лидерство.

Повышение стоимости производства в Китае дает преимущество странам – соседям по региону, и мы видим также бурный рост в производственных мощностях в таких странах, как Тайланд, Малайзия, Индонезия, Вьетнам. Эти страны получают огромные преимущества в модели догоняющего развития и позволяют транснациональным компаниям размещать на своей территории современные производства, не обремененные предыдущей амортизацией, в купе с относительно дешевой стоимостью трудовых ресурсов. Что, в свою очередь, позволяет ТНК инвестировать в технологии будущего уклада.

История корпораций, их расцвет берут начало с кардинального изменения не только, и не столько геополитического мирового изменения, а именно с сочетания факторов, определяющих развитие технологий и как следствие технологического уклада, что совместно с политическими и демографическими изменениями, привело их к современному могуществу.

Заключение

Как мы видим, изменение в технологических укладах напрямую влияют на форматы экономического развития и предоставляет преимущества тем или иным экономическим агентам.

Переход на 4-й экономический уклад ознаменовался расцветом транснациональных компаний, которые не преминули воспользоваться всеми достоинствами этого этапа развития. Массовое и серийное производство, являющееся

превосходством 4-го технологического уклада по сравнению с 3-м, согласно С. Глазьеву, вкупе с авиа- и автомобилестроением, дало возможность не только перемещать товары на огромные расстояния и тем самым захватывать рынки, но и также свободно перемещаться населению – носителям идей и возможностей.

Вкупе с открытием рынков, получивших независимость бывших колоний и послевоенным восстановлением Европы, ТНК получили колоссальную возможность, которой и воспользовались. Эффект масштаба позволил некоторым мелким компаниям превратиться в корпорации, а уже сложившиеся корпорации упрочили свое положение. Сейчас это представляется невозможным, но более половины послевоенного рынка легкого автомобилестроения контролировалось всего 2-мя корпорациями: Ford и GM.

5-й технологический уклад еще больше упрочил положение ТНК.

Информационные технологии, а точнее развитие Интернета и аутсорсинга позволили корпорациям во всей мере получить возможность сократить издержки путем привлечения наиболее дешевой рабочей силы. Размещение производств в трудоизбыточных регионах дало им огромное преимущество.

Открытие рынков Восточной Европы после развала СССР и получение ими не только относительно дешевых природных ресурсов, но и относительно дешевой и квалифицированной рабочей силы, даже при условии агрессивной институциональной среды, сделало многие корпорации настолько мощными, что они были в состоянии конкурировать с государственными институтами.

Но в глобализации, научно-техническом прогрессе и современных средствах коммуникаций (не только в Интернете, но и сотовых и спутниковых системах передачи данных и пр.) также таится угроза для крупных компаний. В любой момент гениальная идея талантливых ребят может обрушить крупные сферы бизнеса и привести к краху не одну корпорацию. Ярким примером тому является компания Google, основателями которой стали два безвестных аспиранта и которая, в свою очередь, превратилась в телекоммуникационного гиганта, с лёгкостью купившего «угасавшего гиганта» – компанию Motorola, еще несколько лет назад лидировавшую в области коммуникаций и внедрившую первой мобильную связь в коммерческую эксплуатацию на американском континенте, чье будущее в то время казавшееся незыблемым. В похожую историю недавно попал недавний корпоративный гигант BlackBerry.

И с дальнейшим изменением институциональной среды, технологических укладов перед бизнесом (корпорациями) ставятся все более сложные и тонкие задачи, нерешение которых может привести к быстрому краху.

Таким образом, можно сказать что, с одной стороны, нынешнему своему могущественному состоянию мировые экономические гиганты (корпорации) обязаны во многом смене технологического уклада. С другой же, – очередной этап технологического уклада бросает вызов корпорациям и ставит перед ними все более сложные задачи. Смогут ли они с ними справиться и переживут ли очередную смену технологического уклада – вот в чем вопрос. Как обычно, время рассудит.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Авербух В. М. (2010). Шестой технологический уклад и перспективы России (краткий обзор) // *Вестник Ставропольского государственного университета*, № 71, с.159-166.

Бакан Д. (2007). Корпорация. Патологическая гонка за прибылью и властью: Пер. с англ. М.: ООО «ИД Вильямс».

Бандурин А. В. и Зинатулин Л. Ф. Экономико-правовое регулирование деятельности корпораций в России. (http://polbu.ru/bandurin_corporations/ch17_all.html – Дата обращения: 11.06.2014).

Галухина Я. и Паппэ Я. (2006). Российские корпорации: от олигархических структур до полноправных субъектов мирового рынка // *Неприкосновенный запас*, № 4, с. 20.

Глазьев С. Ю. (1996). Стратегия опережающего развития России в условиях

глобального кризиса. Монография. М.

Глазьев С. Ю., Львов Д. С. и Фетисов Г. Г. (1992). Эволюция технико-экономических систем: возможности и границы централизованного регулирования. М.: Наука, 207с.

Гобсон Дж. (1927). Империализм. М.: Прибой.

Каблов Е. (2010). Шестой технологический уклад // *Наука и жизнь*, № 4. М.

Кондратьев В. (2006). Государство и корпорации в стратегии глобальной конкурентоспособности // *Международные процессы*, № 3. (<http://www.intertrends.ru/twelfth/002.htm> – Дата обращения: 21.06.2014).

Коуз Р. Г. (2001). Природа фирмы. В кн.: Гребенников В. Г. (ред.). Природа фирмы. М.: Дело, с. 33–52.

Львов Д. С. (1990). Эффективное управление техническим развитием. М.: Экономика, 255 с.

Малинецкий Г. Г. (2010). Модернизация – курс на VI технологический уклад // *Препринты ИПМ им. М. В. Келдыша*, № 41. М., с. 16-19.

Нуреев Р. М. и Латов Ю. В. (2013). Централизованное регулирование смешанной экономики // *TERRA ECONOMICUS*, Т. 1, № 3.

Официальный сайт НКК. (<http://www.ncc.ru/>).

Официальный сайт Ситроникс. (http://www.sitronics.ru/tatarstan/about_tatarstan).

Официальный сайт IBS. (<http://www.ibs.ru/content/rus/rubr106/rubr-1063.asp>).

Садовничий В. А., Акаев А. А., Коротаев А. В. и Малков С. Ю. (2012). Моделирование и прогнозирование мировой динамики. М.: ИСПИ РАН, 359 с. (Экономика и социология знания).

Шумпетер Й. (1939). Бизнес-циклы: теоретический, исторический и статистический анализ капиталистического процесса", в 2-х тт. (англ. Business Cycles: a Theoretical, Historical, and Statistical Analysis of the Capitalist Process); Том II Digital Book Index.

Bergesen A. and Fernandez R. (1995). Who has the most fortune 500 firms? // *Journal of World-Systems Research*, vol. 1, no. 12.

Dunning J. H. (1998). Location and the multinational enterprise: A neglected factor? // *Journal of International Business Studies*, no. 29 (1), pp. 45-66.

Hymer S. H. (1979). The multinational corporation and the international division of labor. In: Cohen R. B. et al. (eds.). The Multinational Corporation: A Radical Approach. Cambridge University Press: Cambridge.

Pitelis C. N. and Sugden R. (1991). The nature of the transnational firm. Routledge: London.

Schumpeter (1934). The theory of economic development, p. 60. (Ранее было издано на нем.: Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung, 1911).

Williamson O. E. (1981). The modern corporation: Origins, evolution, attributes // *Journal of Economic Literature*, no. 19.

REFERENCES

Averbuch V. M. (2010). Sixth technological structure and prospects of Russia (a brief overview). *Herald StavSU*, Stavropol, no. 71, pp. 159-166. (In Russian).

Bakan D. (2007). Corporation. Pathological drive for profit and power. / Transl. from English. Moscow, Publ. House Williams. (In Russian).

Bandurin A. V. and Zinatulin L. F. Economic and legal regulation of corporate activities in Russia. (http://polbu.ru/bandurin_corporations/ch17_all.html – Access Date: 11.06.2014). (In Russian).

Galuhina Ya. and Pappe Ya. (2006). Russian corporations from oligarchic structures to full subjects of the world market. *Emergency Ration*, no. 4, p. 20. (In Russian).

Glazyev Yu. (1996). Strategy of rapid development of Russia in the global crisis. Monograph. Moscow. (In Russian).

- Glazyev Yu, Lvov D. S. and Fetisov G. G. (1992). The evolution of technical and economic systems: possibilities and limits of centralized regulation. Moscow, Science [Nauka] Publ., 207 p. (In Russian).
- Hobson J. (1927). Imperialism. Moscow: Surf [Priboy] Publ. (In Russian).
- Kablov E. (2010). Sixth technological structure. *Science and Life*, no. 4. (In Russian).
- Kondratiev V. (2006). State and corporate strategy in global competitiveness. *International Processes*, no. 3. (<http://www.intertrends.ru/twelfth/002.htm> – Access Date: 21.06.2014). (In Russian).
- Coase R. G. (2001). Nature of the firm. In: Grebennikov V. G. (eds.). Nature of the firm. Moscow, Case [Delo] Publ., pp. 33-52. (In Russian).
- Lvov D. S. (1990). Effective management of technical development. Moscow, The Economy [Economika] Publ., 255 p. (In Russian).
- Malinetskiy G. G. (2010). Modernization – a course at the VI technological way. *Preprint them. Keldysh*, no. 41, pp. 16-19. (In Russian).
- Nureev R. M. and Latov Yu. V. (2013). Centralized control of the mixed economy. *TERRA ECONOMICUS*, vol. 1, no. 3. (In Russian).
- Official website of the NCC. (<http://www.ncc.ru/>). (In Russian).
- Official website for Sitronics. (http://www.sitronics.ru/tatarstan/about_tatarstan). (In Russian).
- Official website of IBS. (<http://www.ibs.ru/content/rus/rubr106/rubr-1063.asp>). (In Russian).
- Sadovnichii V. A., Akayev A. A., Korotaev A. V. and Malkov S. Yu. (2012). Modeling and forecasting of the global dynamics. Moscow, Publ. House of ISPR RAS, 359 p. (Economics and Sociology of Knowledge). (In Russian).
- Schumpeter J. (1939). Business cycles: a theoretical, historical and statistical analysis of the capitalist process, in 2 vols. [Business Cycles: a Theoretical, Historical, and Statistical Analysis of the Capitalist Process]; vol. II Digital Book Index. (In Russian).
- Bergesen A. and Fernandez R. (1995). Who has the most fortune 500 firms? *Journal of World-Systems Research*, vol. 1, no. 12.
- Dunning J. H. (1998). Location and the multinational enterprise: A neglected factor? *Journal of International Business Studies*, no. 29 (1), pp. 45-66.
- Hymer S. H. (1979). The multinational corporation and the international division of labor. In: Cohen R. B. et al. (eds.). The Multinational Corporation: A Radical Approach. Cambridge University Press: Cambridge.
- Pitelis C. N. and Sugden R. (1991). The nature of the transnational firm. Routledge: London.
- Schumpeter (1934). The theory of economic development, p. 60. [Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung, 1911].
- Williamson O. E. (1981). The modern corporation: Origins, evolution, attributes. *Journal of Economic Literature*, no. 19.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ В КОНТЕКСТЕ ТЕОРИЙ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА И ГРУПП ИНТЕРЕСОВ

ШИРЯЕВ ИГОРЬ МИХАЙЛОВИЧ,

магистр экономики, аспирант,
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону,
e-mail: shiriaev@sfedu.ru

В статье рассматриваются факторы, определяющие ценность образования с точки зрения концепций образовательных сигналов и социального капитала. В контексте данных концепций изучается специфика высшего образования и эволюция его значения от формирования элиты до массовой подготовки специалистов. На основе концепции групп интересов показаны различия во взглядах относительно значения и наилучшего способа организации системы высшего образования. Изучены тенденции изменения численности основных групп интересов в российском высшем образовании. Выявлены некоторые проблемы, препятствующие повышению эффективности высшего образования в России.

Ключевые слова: высшее образование; образовательные сигналы; социальный капитал; группы интересов.

ECONOMIC SIGNIFICANCE OF EDUCATION IN THE CONTEXT OF THE THEORY OF SOCIAL CAPITAL AND INTEREST GROUPS

SHIRIAEV IGOR, M.,

Master of Economics, Post-Graduate Student,
Southern Federal University, Rostov-on-Don,
e-mail: shiriaev@sfedu.ru

The paper deals with factors that determine value of education in terms of concept of education as a signal and concept of social capital. Specificity of higher education and evolution of its importance from the forming the elite to the mass education of specialists have been studied in the context of the above concepts. Differences in views of importance and optimal organization of higher education are shown by using the concept of interest groups. Trends of change of dominant interest group size in Russian higher education are examined. Some problems, that hinder the improvement of efficiency of Russian higher education, are revealed.

Keywords: higher education; education signals; social capital; interest groups.

JEL: A22, I21.

Введение

Экономическое значение образовательной системы может быть сформулировано на основе обобщения целей различных субъектов, действующих в сфере образования. У каждого из индивидов в сфере образования есть свои собственные цели, и экономические функции образовательной системы могут быть сформулированы экономистами только на основе некоторой группировки и абстрагирования от небольших различий в мотивации индивидов. Группы

интересов в сфере образования объединяют индивидов со сходными представлениями о том, каким образом должно быть организовано образование.

Разные теории акцентируют внимание на отдельных аспектах экономического значения образовательной системы. Выделяются подходы к сфере образования как области производства человеческого капитала, создания образовательных сигналов и производства социального капитала. Концепция человеческого капитала является наиболее популярной для объяснения экономического значения образования. Концепции образовательных сигналов и социального капитала реже используются для данной цели. Данная работа направлена на преодоление этого упущения путем изучения роли образовательных сигналов и социального капитала в сфере высшего образования.

Для некоторых групп может быть важен лишь один из аспектов экономического значения образования. Например, преподаватели могут считать самым важным, что система образования создает человеческий капитал у обучающихся, и негативно относиться к сигнальной функции образования. Позитивный анализ предполагает изучение всех функций образования, независимо от отношения к ним различных групп интересов.

1. Концепция образовательных сигналов

В большинстве исследований, когда речь идет об обучении и отдаче от образования, авторы оперируют популярным понятием «человеческий капитал». Но действительно ли студенты инвестируют в человеческий капитал, рассчитывая на более высокую отдачу от приобретенных способностей, или в результате получения образования просто получают возможность сигнализировать о своих индивидуальных способностях для позиционирования себя на рынке труда (Аистов, 2009)? Концепция образовательных сигналов Майкла Спенса конкурирует с теорией человеческого капитала Гэри Беккера (Беккер, 2003). Согласно Г. Беккеру, система образования повышает производительность труда работников, а по М. Спенсу она служит, прежде всего, механизмом отбора.

В модели М. Спенса две группы индивидов различаются по своим способностям (см. рис. 1). Более способные индивиды имеют более низкие издержки получения образовательного сигнала и более высокую производительность в качестве работников. Работодатели готовы заплатить им более высокую заработную плату, чем членам группы менее способных индивидов.

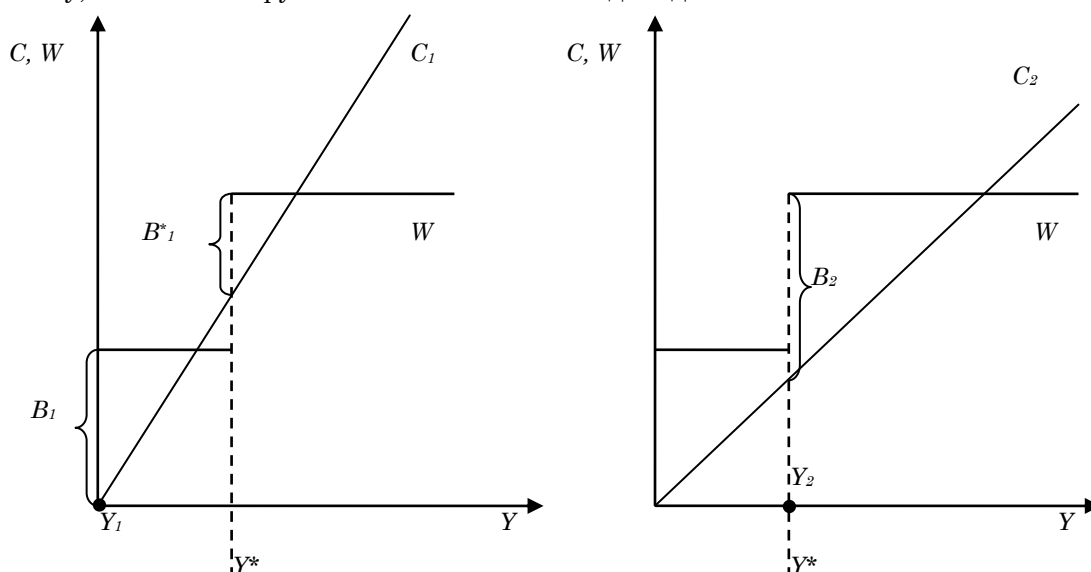


Рис. 1. Оптимизирующий выбор образования для двух групп индивидов

Источник: (Spence, 1973. P. 363).

C – издержки на получение образовательного сигнала (потери времени, денег и т.д.). Соответственно, издержки у более способных индивидов меньше, чем у менее способных ($C_2 < C_1$ при любом Y). Y – уровень образования. W – заработная плата, как функция от Y : после достижения предельного значения образовательного уровня Y^* работодатели готовы значительно (в модели М. Спенса – в 2 раза) повысить зарплату. B_1 – выгоды менее способных индивидов, B_2 – выгоды более способных индивидов, B^*_1 – выгоды менее способных индивидов, если бы они приложили усилия для получения образовательного сигнала. $Y_{1,2}$ – оптимальный уровень образования для членов соответственно первой и второй группы индивидов.

Если менее способные индивиды предпримут усилия для приобретения образовательного сигнала, их выгоды будут меньше, чем у более способных, и даже меньше, чем если бы они его не приобретали. Таким образом, система образования выполняет функцию отбора, выдавая дипломы более способным индивидам и отделяя их, таким образом, от менее способных.

2. Концепция социального капитала

В качестве расширения концепции образовательных сигналов может рассматриваться концепция образования как источника социального капитала. Образование создает не только образовательные сигналы для рынка труда в виде дипломов выпускников, которые можно интерпретировать как часть формализованного социального капитала, но и формирует неформальные социальные связи. Некоторые студенты исправно посещают занятия, но не хотят учиться и получать знания. Это означает, что для них ожидаемая ценность человеческого капитала, который потенциально возможно получить, ниже, чем тяготы труда, связанные с приобретением знаний. Они рассматривают образование как источник, в первую очередь, социального капитала.

Изучение социального капитала в его связи с ролью образования восходит ещё к периоду возникновения концепции социального капитала. Впервые термин «социальный капитал» был использован в 1916 году Лидой Хэнифэнном в ходе исследования школьных центров сельских общин. В данном выражении понятие капитал он использует в переносном смысле. Социальный капитал имеет отношение к «деловой репутации, товариществу, взаимной симпатии и социальному взаимодействию среди групп индивидов и семей» (*Hanifan, 1916. P. 130*).

Согласно определению Пьера Бурдьё, «социальный капитал представляет собой совокупность реальных или потенциальных ресурсов, связанных с обладанием устойчивой сетью (*durable networks*) более или менее институционализированных отношений взаимного знакомства и признания – иными словами, с членством в группе» (*Бурдьё, 2002. С. 66*). Джеймс Коулман, благодаря которому термин «социальный капитал» вошел в широкое употребление, определил его как некоторые аспекты социальной структуры, которые могут быть использованы акторами в качестве ресурсов для достижения своих целей (*Коулман, 2001*). С точки зрения Фрэнсиса Фукуямы, «социальный капитал можно определить просто как набор неформальных ценностей или норм, которые разделяются членами группы и которые делают возможным сотрудничество внутри этой группы» (*Фукуяма, 2003*).

Понятие социального капитала, несмотря на его размытость, может быть полезно для описания экономического значения доверия и репутации. С позиции методологического индивидуализма социальный капитал можно интерпретировать как совокупность полезных для некоторого индивида знаний об устройстве общества, в котором он живет.

Это ценное знание включает в себя такие компоненты:

- 1) знание индивида о значимых для него характеристиках других членов общества, в том числе: персональная информация, позволяющая идентифицировать и различать разных индивидов; знание о возможностях коммуникации с другими индивидами; знание о ценностях и целях других

- индивидов, уровне их информированности, их верованиях и заблуждениях; знание о том, кому в какой мере можно доверять; знание о том, кто склонен к нарушению тех или иных правил, и т.д.;
- 2) знание других членов общества об индивиде, то есть его известность в тех или иных кругах, наличие титулов, званий, репутации, определяющей доверие к нему других индивидов;
 - 3) знание индивида о том, в чем заключаются правила и нормы поведения; его умение вести себя в обществе, даже если он в каких-то ситуациях не знаком лично с окружающими.

Различие интерпретаций понятия «социальный капитал» связано с вопросом: является ли социальный капитал частным, клубным или общественным благом? Для решения данной проблемы предлагается «выделение индивидуального и общественного социального капиталов в рамках социального капитала вообще» (*Сидорина, 2007*). Другим решением является выделение двух типов социального капитала: первого, являющегося общественным благом и выступающего «в форме норм, правил поведения, общих для всех хозяйствующих субъектов» (*Курбатова, Левин и Каган, 2010. С. 38*), и второго, являющегося клубным благом и выступающего «в форме локальных групповых норм и правил» (*Курбатова, Левин и Каган, 2010. С. 39*).

Социальный капитал проявляется в укреплении доверия между взаимодействующими субъектами в случае выполнения возникающих у них ожиданий относительно норм и правил взаимодействия. Обычно экономисты рассматривают это в качестве благоприятного аспекта, поскольку благодаря доверию возможно мирное и выгодное взаимодействие людей на рынках и в организациях. Но если доверие ограничено рамками некоторой группы индивидов, то значение социального капитала будет проявляться в возможности формирования группы специальных интересов и избирательных стимулов для членов этой группы (*Олсон, 2012*). Экономические последствия такого доверия, способствующего формированию групп интересов, являются неблагоприятными.

3. Роль образования в формировании социального капитала

Развитие образования не только является важным условием передачи и накопления знаний в социуме, но и формирует систему ценностей и социальных связей, которые способствуют модернизации общества (*Вольчик и Ширяев, 2013*). Как отмечает Т. В. Натхов, уровень образования является основным фактором, определяющим накопление социального капитала (*Натхов, 2010. С. 117*). Накопление социального капитала происходит в результате повторяющегося взаимодействия людей, и совместное обучение в группах является одной из важнейших форм данного взаимодействия. Получение образования может способствовать вовлечению людей в социальные взаимодействия, как свободные и добровольные, так и имеющие принудительный характер. В зависимости от того, какой тип взаимодействия доминирует, будет формироваться социальный капитал соответствующего качества.

Уровень образования рассматривается как фактор, положительно влияющий на способность к эффективному общественному выбору. Как отмечает Л. Мизес, необразованные люди готовы с радостью поддержать правящую группу, действующую вопреки их интересам (*Мизес, 2006*). С. М. Липсет предполагает, что «образование расширяет кругозор человека, позволяет ему понять потребность в толерантности, удерживает его от присоединения к экстремистским доктринам, и улучшает его способность принимать рациональный выбор в качестве избирателя» (*Lipset, 1960. P. 56*). Данное влияние будет иметь место в случае, если содержание образования не определяется узкими группами интересов, и не сводится к профанации.

С точки зрения нормативного анализа, задача образования не должна ограничиваться формированием социального капитала. Проблема заключается в

том, что зачастую образование оказывается неспособным выполнять задачу передачи обучающимся истинных знаний. Эффективная система образования не может быть простым инструментом отбора; она должна быть способом просвещения населения, повышения уровня компетентности людей в обществе.

4. Элитарность и популяризация высшего образования

Наилучшим примером выполнения образованием функции отбора и формирования социального капитала является «элитное высшее образование». В традиционалистском подходе высшее образование рассматривается в качестве признака элитарности, принадлежности к группе наиболее способных индивидов.

В традиционных обществах не существовало высшего образования в современном смысле, но, тем не менее, существовали институты, которые могут быть интерпретированы как институты элитного образования. Например, в империи инков образование рассматривалось не только как инструмент отбора членов будущей элиты, но и как инструмент идеологической обработки. «Все сыновья инков и кураков были обязаны посещать Йачай уаси (Дом учения) в столице, в Куско. ... Это образование, однако, также служило целям идеологической обработки и формировало в них благоприятное отношение к политике инков к тому времени, когда они унаследуют должности от своих отцов. Одновременно для Сапа Инки они были удобными заложниками, чтобы гарантировать лояльность их провинций и кураков» (*Кенделл, 2005. С. 88*). Образец традиционного взгляда на роль образования отражен в высказывании одного из правителей инков: «Нельзя позволить, чтобы дети плебеев могли учиться знанию, пригодному единственно для благородных, дабы низшие не вознеслись и не усилились самонадеянно, и не опозорили бы общественные поприще: достаточно, что они знают свои ремесла от своих отцов, а управление - не дело для них, и будет постыдно для власти и для государства, если бы это доверить простому народу» (*Кенделл, 2005. С. 87*).

В период возникновения высшего образования, как указывает В. М. Ефимов, «университетский диплом служил свидетельством определенной социальной принадлежности, знаком лояльности установленному политическому порядку. Настоящее образование приобреталось вне университета, в семье, в салонах, путем прослушивания частных лекций, чтения книг, а также непосредственно на практике в начале карьеры» (*Ефимов, 2011. С. 10-11*). При этом образование должно было формировать человека, не компетентного, самостоятельно и критически мыслящего, а удобного для общества и правящего режима конформиста. Являясь учреждениями церкви и подпадая под контроль государства, университеты выполняли «отведенную им роль обучения будущих элит, а также поддержания и укрепления установленного общественно-политического порядка» (*Ефимов, 2011. С. 10*).

Ситуация в период становления высшего образования в России была во многом схожей. «В 1850 году новый министр, Ширинский-Шихматов, докладывал Николаю I, что «все положения науки должны быть основаны не на умствованиях, а на религиозных истинах и связи с богословием». Он же писал, что «лица низшего сословия, выведенные посредством университетов из природного их состояния... гораздо чаще делаются людьми беспокойными и недовольными настоящим положением вещей...»» (*Леонтьев, 2001*). Большое значение придавалось недопущению к получению образования представителей низших слоев общества.

В 1930-1970-х годах в СССР наблюдалась тенденция распространения высшего образования среди широких слоев населения (см. рис. 2). Столь интенсивное распространение высшего образования может быть объяснено заинтересованностью государства в подготовке квалифицированных работников для производственной сферы, а также заинтересованностью в распространении социалистической идеологии и формировании новой элиты из лояльных в политическом отношении студентов.

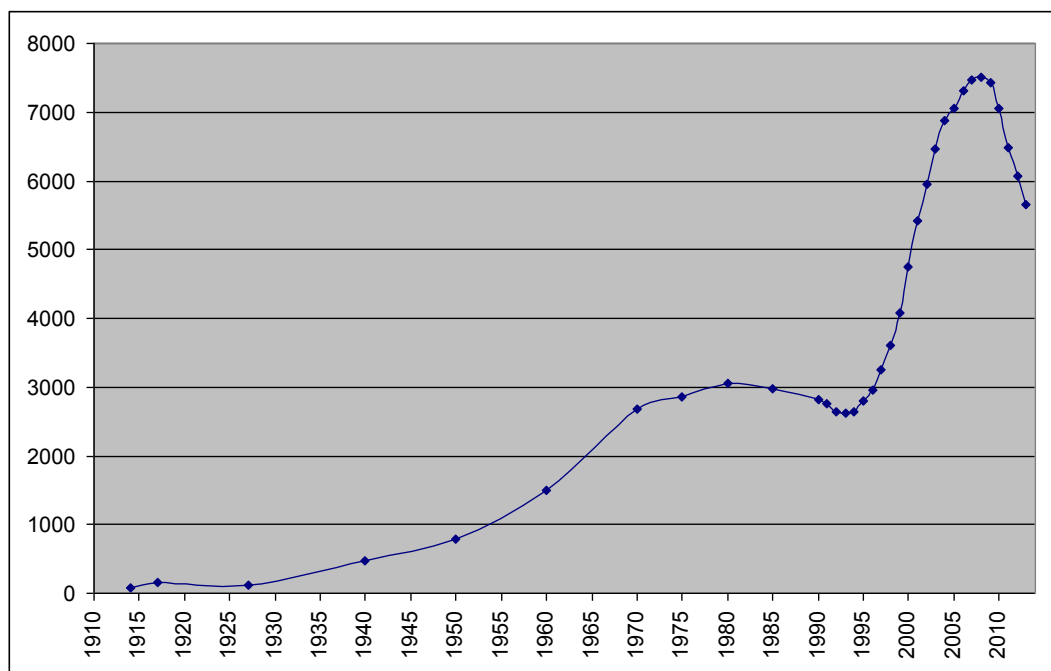


Рис. 2. Численность студентов в России (1914-2013 гг.), тысяч человек
Источник: Российский статистический ежегодник. Стат. сб. М. Росстат. 2013.

После перехода к рыночной экономике, начиная с 1994 года, в России наблюдалась тенденция ещё более широкого распространения высшего образования (см. рис. 3). Несмотря на начавшийся в 2009 году спад численности студентов, вызванный демографическими изменениями и экономическим кризисом, распространённость высшего образования в России по-прежнему находится на высоком уровне.

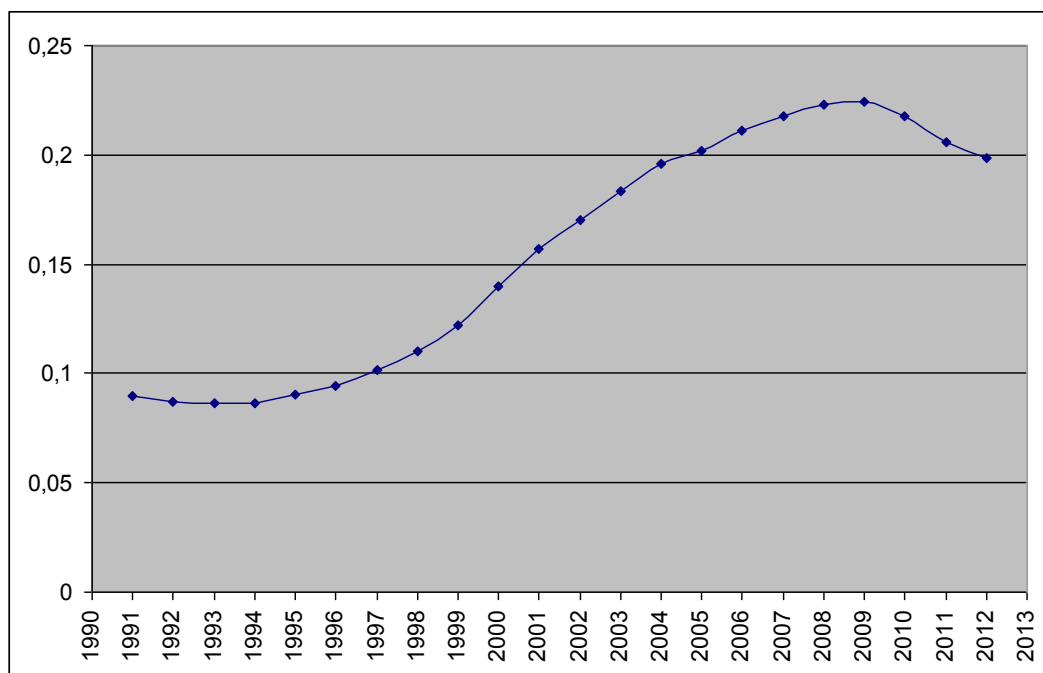


Рис. 3. Динамика отношения численности студентов вузов к численности населения в возрасте 15-29 лет (1991-2012 гг.)

Источник: Российский статистический ежегодник. Стат. сб. М. Росстат. 2013.

Так как просто наличие высшего образования уже не выделяет какую-либо узкую группу индивидов, то происходит уменьшение значения сигнальной функции этого образования в пользу функции создания и передачи знаний. Некоторые учёные рассматривают развитие массовости высшего образования и утраты им элитарного характера в качестве негативной тенденции. «В России сложилась тенденция к превращению высшего образования не просто в массовое явление, но в некий обязательный атрибут современного человека» (Разумова и Кириченко, 2012. С. 99-100). «Высшее образование стало массовым и в значительной мере перестало быть профессиональным» (Елисеев и Комарова, 2013. С. 162-163). «Массовизация высшего образования, его платная доступность привели к резкому падению качества профессиональной подготовки студентов» (Серякова и Красинская, 2013). «В российском общественно-политическом дискурсе господствует точка зрения, что существует значительный избыток учреждений высшего образования и, следовательно, подготавливается избыточное количество лиц высшей квалификации. Обратной стороной избытка высшего образования является его невысокое качество и, следовательно, для повышения качества отечественного высшего образования надо значительно сократить «предложение образовательных услуг», особенно по направлениям подготовки, которые не являются «приоритетными для народного хозяйства» (Вольчик, 2013. С. 96). Подобная точка зрения представляется в целом неправильной, поскольку расширение доступности высшего образования – это показатель «эффективности процесса» в сфере высшего образования, связанный с расширением количества взаимодействий между различными людьми. Верным в подобной позиции представляется то, что «массовизация» высшего образования может вести к снижению его качества, так как высшее образование перестает быть инструментом выделения и воспроизводства элиты.

5. Группы интересов в сфере высшего образования

Некоторые группы интересов заинтересованы в сохранении элитарности наиболее популярных направлений высшего образования. Например, утверждается, что российские вузы в настоящее время готовят слишком много экономистов и юристов, но недостаточно инженеров (Дегтярева и Яковлева, 2014). Истинность или ложность мнения об избытке численности подготовленных специалистов в некоторой области в каждом конкретном случае может быть определена в ходе рыночного процесса. Если наблюдается сравнительный избыток специалистов в некоторой области (то есть, одновременно со сравнительным недостатком специалистов в другой области), по данным специалисты столкнутся со снижением своей заработной платы и предпримут усилия для переквалификации в более выгодную специальность. То есть, например, дипломированные экономисты будут массово получать инженерное образование в качестве второго высшего. Если этого не наблюдается, то гипотеза о сравнительном «перепроизводстве» экономистов не имеет под собой основания. Тем не менее, это не мешает группам интересов, связанным с непопулярными специальностями, отстаивать свои интересы с помощью ложных утверждений.

Представляется возможным выделить четыре типа групп интересов в высшем образовании: студенты, преподаватели, администрация вузов и чиновники государственных структур управления образованием. Студенты заинтересованы в минимизации издержек образования (в денежной форме и в виде затрат времени) и получении качественного образования, соответствующего запросам работодателей. Преподаватели фактически заинтересованы в увеличении денежных издержек образования, в той части, в какой они формируют их зарплату, и минимизации затрат времени на работу. Чиновники в сфере высшего образования и администрация вузов заинтересованы в увеличении расходов в данной сфере и поддержании уровня образования на достаточно высоком уровне. Для более точного выделения групп интересов необходимо

различать их в зависимости от специализации (общественно-гуманитарная, естественнонаучная или техническая), формы обучения (очная или заочная), платности образования (бюджетное или коммерческое обучение), статуса вуза (государственный или частный вуз).

В средствах массовой информации встречается идентификация групп интересов на основе идеологических различий. Примером этого является противопоставление групп интересов, представленных с одной стороны Московским государственным университетом, и, с другой стороны, Высшей школой экономики (Бенедиктов, 2010а; 2010б). Московский государственный университет ассоциируется с поддержкой консерватизма, а Высшая школа экономики – либерализма. Вопреки данному распространенному представлению, в работах сотрудников данных вузов количественно преобладают неидеологизированные исследования, а степень преобладания исследований в русле консерватизма над либеральным подходом приблизительно одинакова в обоих вузах. Если либералы и преобладают в ВШЭ, то не среди большинства, а только среди наиболее известных сотрудников. В ходе борьбы групп интересов идеологические различия отступают на второй план перед противостоянием экономических интересов. Группы интересов, представленные Московским государственным университетом и Высшей школой экономики, различаются в первую очередь тем, на какие государственные структуры им удаётся добиться влияния. Первый проректор ГУ-ВШЭ Л. И. Якобсон сформулировал это различие таким образом: «МГУ теснее общается с московской мэрией, а ВШЭ намного интенсивней взаимодействует с федеральным правительством»¹.

Влияние основных групп интересов, присутствующих в сфере высшего образования взаимосвязано с их численностью. В экономической теории считается, что большие группы обеспечивают своих членов коллективным благом хуже, чем малые группы. Также большие группы являются менее стабильными. Увеличивающаяся группа сталкивается с проблемой безбилетника, теряет возможности воздействия на государственную политику и не может в должной мере обеспечивать коллективным благом своих членов, вследствие чего начинает сокращаться. Таким образом, группы интересов не могут бесконечно расширяться, а их влияние не является пропорциональным их численности.

Начавшееся с 2000-х гг. в России сокращение численности молодёжи и соответствующее сокращение приема в вузы ведет к сокращению размеров группы интересов студентов и изменению характера конкуренции в высшем образовании: происходит ослабление конкуренции между обучающимися, так как уменьшается угроза их отчисления; напротив, конкуренция преподавателей усиливается, так как спрос на их услуги снижается со снижением численности обучающихся. Если численность студентов, принимаемых в вузы, зависит в основном от численности молодёжи, проживающей в стране, то численность нанимаемых преподавателей вузов зависит в значительной мере от численности обучающихся студентов. В основном, данная зависимость характерна для государственных вузов. Приспособление численности преподавателей к численности студентов является негибким, и наблюдаются значительные изменения соотношения численности студентов и численности преподавателей.

В государственных вузах наблюдался сначала постепенный рост отношения численности студентов к численности преподавателей, который в последнее время сменился медленным сокращением, а в негосударственных вузах данные колебания происходили более часто и имели большую амплитуду (см. рис. 4).

¹ См.: ВШЭ всегда стремилась избежать единомыслия. (<http://russ.ru/pole/VSHE-vsegda-stremilas-izbezhat-edinomysliya> - Дата обращения: 15.08.2014).

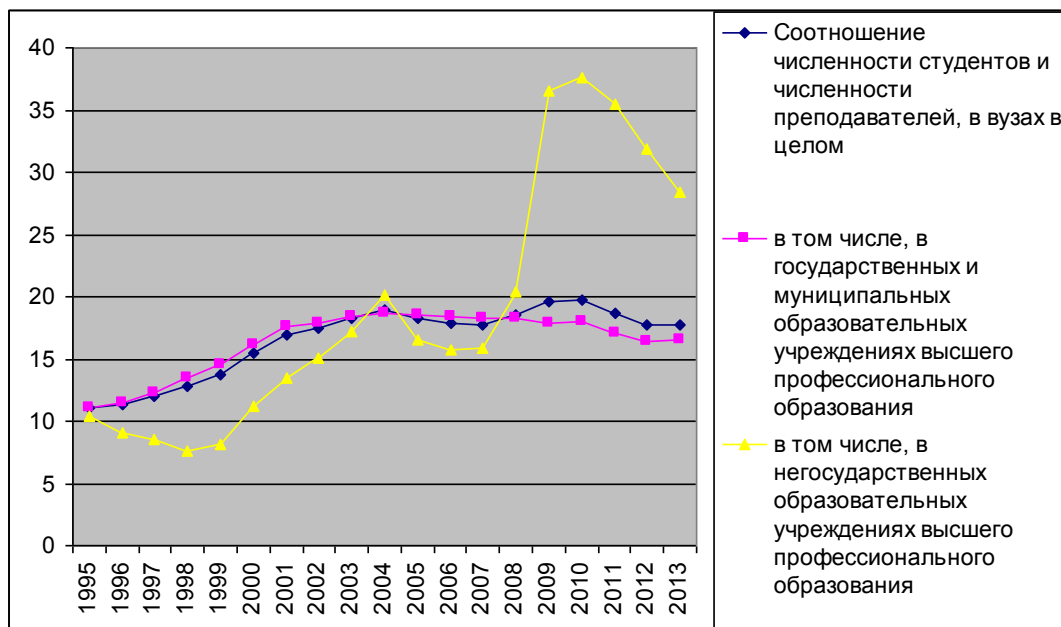


Рис. 4. Изменения соотношения численности студентов и преподавателей (без учёта внешних совместителей)

Рассчитано по: Социально-экономические показатели Российской Федерации в 1991-2012 гг. (приложение к сборнику «Российский статистический ежегодник. 2013»). (http://www.gks.ru/free_doc/doc_2013/year/pril_year13.xls - Дата обращения: 15.08.2014); Россия в цифрах. Крат. стат. сб. 2014. М. Росстат. (http://www.gks.ru/free_doc/doc_2014/rusfig/rus14.rar - Дата обращения: 15.08.2014).

В ходе обучения знания передаются не только от преподавателя к обучающимся, но и от одних обучающихся к другим. При возрастании количества студентов, приходящихся на одного преподавателя, соответственно возрастает учебная нагрузка преподавателей, увеличивается количество студентов в группах, и преподаватели теряют возможность уделять внимание каждому студенту. В таком случае в аудитории снижается дисциплина, и студенты начинают общаться друг с другом, а не изучать предмет. Наблюдения показывают, что студенты в процессе общения друг с другом, как правило, оказываются неспособны обсуждать предметы, входящие в программу обучения, и уровень обсуждения неизбежно падает. Обсуждаются различные развлечения, но не содержание предметов, входящих в учебную программу. Поэтому повышение соотношения студентов и преподавателей неизбежно должно вести к падению уровня обучения.

6. Проблемы в сфере высшего образования

В тех случаях, когда субъекты не получают ожидаемых результатов от функционирования системы высшего образования, в данной сфере возникают проблемы. Проблемы высшего образования не ограничиваются тем, что некоторые студенты зачастую «учатся ради диплома» (Аустов, 2009) или расширения круга знакомств.

Одна из важнейших проблем — это негибкость системы образования, когда в процессе обучения принуждение преобладает над свободой. Студенты иногда вынуждены изучать некоторые предметы, которые им не интересны и, по всей видимости, не будут нужны им в их будущей жизни. В вузах проблема принуждения стоит менее остро, чем в общеобразовательных учреждениях, и её довольно просто решить, для чего необходимо обеспечить возможность выбора: выбора предметов, формы обучения, преподавателей, темы научного исследования в рамках курсовой и дипломной работы. Вариативность и возможность выбора предметов для обучения

должны существовать в реальности, а не просто декларироваться.

Наблюдается недостаточная связь системы высшего образования и сферы производства товаров. В результате невозможно применить знания на практике в ходе обучения в вузе. Производственная практика не решает данной проблемы, так как организации рассматривают практикантов как бесплатную и низкоквалифицированную рабочую силу и не стремятся их обучить, что сводит значение производственной практики к приобретению знакомств и формированию социального капитала. В результате некоторые выпускники сразу после окончания вуза имеют затруднения при устройстве на работу. Предлагаемая система принудительного распределения не только не вписывается в рыночную экономику, но и представляет совершенно неправильное решение проблемы. Требуется изменение содержания образования, а не функционирования рынка труда.

Всегда актуальной является проблема финансирования образовательного процесса. Кто финансирует образовательный процесс, тот и определяет его содержание. Необходима автономия образования от влияния групп специальных интересов, и важнейшим его условием является финансовая независимость и диверсификация источников дохода. Для решения проблемы преобладания государственного финансирования предлагается развивать платное обучение и целенаправленное финансирование бизнесом (обучение «целевиков»). Альтернативная позиция заключается в том, что платность обучения в вузах приведет к негативному отбору среди студентов: учиться в основном будут богатые студенты, но не обязательно более способные к получению новых знаний.

Отличается несовершенством система написания учебно-методических материалов и отчетов, заполнения журналов. В реальности данные информационные материалы являются сигналами о производительности преподавателей при отсутствии к ним доверия со стороны руководства. Вследствие этого, «педагоги большую часть своего времени тратят не на передачу опыта и знаний, а на оформление соответствующей отчетной документации» (Музычук, 2011. С. 6). В связи с тем, что сигнальная функция должна быть возложена на отзывы обучающихся, предлагается сократить отчетность.

Длительный период упадка и деградации научного и образовательного уровня привел к распространенности неквалифицированных кадров. В основе этого лежит проблема мотивации и коммуникации. Необходимы стимулы для повышения квалификации, которые должны включать не только увеличение заработной платы преподавателей и расширение конкуренции между ними, но и расширение сотрудничества между различными преподавателями, путем взаимопосещения лекций и участия в научных семинарах. Для решения этих проблем необходимы не только призывы к руководству, но и собственные активные действия преподавателей и студентов.

Заключение

Экономическое значение образования заключается в том, что обучающиеся получают возможность накапливать человеческий и социальный капитал и с помощью дипломов сигнализировать работодателям о своих потенциальных возможностях. Относительная ценность данных благ изменяется с течением времени. Группы интересов стремятся повлиять на функционирование системы образования с целью её переориентации на создание именно тех благ, которые представляют для них наибольшую ценность.

Распространение высшего образования является примером институциональных изменений, происходящих под воздействием групп всеохватывающих интересов. Высшее образование в целом перестало цениться как признак принадлежности к элите. Данная ситуация не устраивает группы специальных интересов, связанных с элитным высшим образованием, которые стремятся повысить значимость сигнализирующей функции высшего образования путём сокращения его массовости и, соответственно, сужения просветительской

функции.

Задачей экономистов, изучающих сферу образования, должно быть изучение реальных мотивов получения образования людьми. В сфере образования, как и в любой другой сфере деятельности, индивиды стремятся в первую очередь к собственной выгоде и хотят улучшить систему образования таким образом, чтобы она соответствовала их интересам. Но интересы одних индивидов естественным образом отличаются от интересов других, и задача системы образования должна состоять в поиске возможностей согласования данных интересов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Аистов А. В. (2009). О фильтрующей роли образования в России // *Экономический журнал ВШЭ*, № 3, с. 452-481.

Беккер Г. (2003). Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории. М. ГУ-ВШЭ.

Бенедиктов К. С. (2010а). Бастион на Воробьевых горах // *Русский Журнал*. 12.03.10. (<http://www.russ.ru/layout/set/print/pole/Bastion-na-Vorob-evyh-gorah> – Дата обращения: 15.08.2014).

Бенедиктов К. С. (2010б). ГУ-ВШЭ: история успешного эксперимента // *Русский Журнал*. 10.03.10. (<http://www.russ.ru/layout/set/print/pole/GU-VSHE-istoriya-uspeshnogo-eksperimenta> – Дата обращения: 15.08.2014).

Бурдые П. (2002). Формы капитала // *Экономическая социология*, Т. 3, № 5, с. 60-74.

Вольчик В. В. (2013). Реформирование российской системы высшего образования: роль мифов и институтов // *Terra Economicus*, Т. 11, № 2, с. 94-103.

Вольчик В. В. и Ширяев И. М. (2013). Институциональные изменения в периферийных регионах: роль социального капитала // *Журнал экономической теории*, № 4, с. 148-157.

ВШЭ всегда стремилась избежать единомыслия. (<http://russ.ru/pole/VSHE-vsegda-stremilas-izbezhhat-edinomysliya> – Дата обращения: 15.08.2014).

Дегтярева И. В. и Яковлева Т. Н. (2014). Модернизация системы образования и институциональные проблемы преподавания экономики в технических вузах // *Образование и общество*, Т. 84, № 1, с. 88-92.

Елисеев В. Н. и Комарова А. В. (2013). Человеческое измерение экономического развития: методология и теория. Ростов-на-Дону: Изд-во «Содействие-XXI век».

Ефимов В. М. (2011). Дискурсивный анализ в экономике: пересмотр методологии и истории экономической науки // *Journal of Economic Regulation (Вопросы регулирования экономики)*, Т. 2, № 3, с. 5-79.

Кенделл Э. (2005). Инки. Быт, религия, культура. М. ЗАО Центрполиграф.

Коулман Дж. (2001). Капитал социальный и человеческий // *Общественные науки и современность*, № 3, с. 121-139.

Курбатова М. В., Левин С. Н. и Каган Е. С. (2010). Структура социального капитала как фактор институционального развития региона // *Общественные науки и современность*, № 6, с. 37-51.

Леонтьев А. А. (2001). История образования в России от древней Руси до конца XX века // *Русский язык*. № 33. (<http://rus.1september.ru/article.php?ID=200103304> – Дата обращения: 15.08.2014).

Мизес Л. фон (2006). Всемогущее правительство: Тотальное государство и тотальная война. Челябинск: Социум.

Музычук В. Ю. (2011). Основные противоречия государственной политики в сфере образования // *Образование и общество*, Т. 68, № 3, с. 4-10.

Натхов Т. В. (2010). Образование, социальный капитал и экономическое развитие (обзор основных исследований) // *Вопросы экономики*, № 8, с. 112-122.

Олсон М. (2012). Власть и процветание. Перерастая коммунистические и капиталистические диктатуры. М. Новое издательство.

Разумова Т. О. и Кириченко Э. В. (2012). Модификация теории образовательных сигналов на рынке труда выпускников вузов России // *Вестник ВГУ. Серия: экономика и управление*, № 1, с. 97-103.

Российский статистический ежегодник. Стат. сб. М. Росстат. 2013.

Россия в цифрах. Крат. стат. сб. М.: Росстат. 2014. (http://www.gks.ru/free_doc/doc_2014/rusfig/rus14.rar – Дата обращения: 15.08.2014).

Серякова С. Б. и Красинская Л. Ф. (2013). Реформа высшего образования глазами преподавателей: результаты исследования // *Высшее образование в России*, № 11, с. 22-30.

Сидорина Т. Ю. (2007). Социальный капитал организации и социальная политика российского предприятия // *Журнал исследований социальной политики*, № 3, с. 319-334.

Социально-экономические показатели Российской Федерации в 1991-2012 гг. (приложение к сборнику «Российский статистический ежегодник. 2013»). (http://www.gks.ru/free_doc/doc_2013/year/pril_year13.xls – Дата обращения: 15.08.2014).

Фукуяма Ф. (2003). Великий разрыв. М. Издательство АСТ.

Hanifan L. J. (1916). The Rural School Community Center // *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, vol. 67, pp. 130-138.

Lipset S. M. (1960). Political Man: The Social Basis of Modern Politics. N.Y.: Doubleday.

Spence A. M. (1973). Job Market Signaling // *Quarterly Journal of Economics*, vol. 87, no. 3, pp. 355-374.

REFERENCES

Aistov A. V. (2009). On the filtering role of education in Russia. *Higher School of Economics Economic Journal*, no. 3, pp. 452-481. (In Russian).

Becker G. (2003). The economic approach to human behavior. Selected Works on Economic Theory. Moscow, Publ. House of SU-HSE. (In Russian).

Benediktov K. S. (2010a). Bastion on the Sparrow Hills. *Russian Journal*. 12.03.10. (<http://www.russ.ru/layout/set/print/pole/Bastion-na-Vorob-evyh-gorah> – Access Date: 15.08.2014). (In Russian).

Benediktov K. S. (2010b). SU-HSE: The Story of a Successful Experiment. *Russian Journal*. 10.03.10. (<http://www.russ.ru/layout/set/print/pole/GU-VSHE-istoriya-uspeshnogo-eksperimenta> – Access Date: 15.08.2014). (In Russian).

Bourdieu P. (2002). The forms of capital. *Economic Sociology*, vol. 3, no. 5, pp. 60-74. (In Russian).

Volchik V. V. (2013). Reformation of the Russian higher education system: the role of myths and institutions. *Terra Economicus*, vol. 11, no. 2, pp. 94-103. (In Russian).

Volchik V. V. and Shiryayev I. M. (2013). Institutional change in peripheral regions: Impact of the social capital. *Journal of Economic Theory*, no. 4, pp. 148-157. (In Russian).

HSE has always tried to avoid the unanimity. (<http://russ.ru/pole/VSHE-vsegda-stremilas-izbezhhat-edinomysliya> – Access Date: 15.08.2014). (In Russian).

Degtyareva I. V. and Yakovleva T. N. (2014). Modernization of the education system and institutional problems of teaching economics in technical colleges. *Education and Society*, vol. 84, no. 1, pp. 88-92. (In Russian).

Eliseev V. N. and Komarova A. V. (2013). The human dimension of economic development: methodology and theory. Rostov-on-Don, Publ. House «Assistance – XXI Century». (In Russian).

Yefimov V. M. (2011). Discursive economics: methodology and history of economics reconsidered. *Journal of Economic Regulation*, vol. 2, no. 3, pp. 5-79. (In Russian).

Kendall A. (2005). Everyday life of the Incas. Moscow, Publ. House Tsentrpoligraf. (In Russian).

Coleman J. (2001). Social capital: a multifaceted perspective. *Social Sciences and*

Modernity, no. 3, pp. 121-139. (In Russian).

Kurbatova M. V., Levin S. N. and Kagan E. S. (2010). Structure of social capital as the factor of social development of region. *Social Sciences and Modernity*, no. 6, pp. 37-51. (In Russian).

Leontiev A. A. (2001). The history of education in Russia from the ancient Rus until the end of the XX century. *Russian Language*, no. 33. (<http://rus.1september.ru/article.php?ID=200103304> – Access Date: 15.08.2014). (In Russian).

Mises L. von (2006). Omnipotent government: the rise of the total state and total war. Chelyabinsk, Socium Publ.. (In Russian).

Muzichuk V. Yu. (2011). The basic contradictions of the state policy in the sphere of education. *Education and Society*, vol. 68, no. 3, pp. 4-10. (In Russian).

Natkho V. T. V. (2010). Education, social capital, and economic development (Review of Basic Studies). *Voprosy Ekonomiki*, no. 8, pp. 112-122. (In Russian).

Olson M. (2012). Power and prosperity: Outgrowing Communist and Capitalist Dictatorships. Moscow, New Publishing House. (In Russian).

Razumova T. O. and Kirichenko E. V. (2012). Modification of educational signaling theory on Graduates' labor market in Russia. *Proceedings of Voronezh State University. Series: Economics and Management*, no. 1, pp. 97-103. (In Russian).

Statistical Yearbook of Russia. Moscow, Rosstat Publ. 2013. (In Russian).

Russia in figures. Statistical Handbook. Moscow, Rosstat Publ., 2014. (http://www.gks.ru/free_doc/doc_2014/rusfig/rus14.rar – Access Date: 15.08.2014). (In Russian).

Seryakova S. B. and Krasinskaya L. F. (2013). Reorganization of higher education through the eyes lecturers: Study Results. *Higher Education in Russia*, no. 11, pp. 22-30. (In Russian).

Sidorina T. Yu. (2007). Social capital of organization and social policy of Russian enterprise. *The Journal of Social Policy Studies*, no. 3, pp. 319-334. (In Russian).

Social-Economic Indicators of the Russian Federation in the 1991-2012. (Annex to the «Russian Statistical Yearbook. 2013»). (http://www.gks.ru/free_doc/doc_2013/year/pril_year13.xls – Access Date: 15.08.2014). (In Russian).

Fukuyama F. (2003). The great disruption: human nature and the reconstitution of social order. Moscow, Publ. House AST. (In Russian).

Hanifan L. J. (1916). The Rural School Community Center. *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, vol. 67, pp. 130-138.

Lipset S. M. (1960). Political Man: The Social Basis of Modern Politics. N.Y., Doubleday.

Spence A. M. (1973). Job Market Signaling. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 87, no. 3, pp. 355-374.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕР ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

КОЛЫЧЕВА ЖАННА ЯРОСЛАВОВНА,

кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и менеджмента,
Ростовский государственный университет путей сообщения, г. Ростов-на-Дону,
e-mail: ruhnbak@mail.ru

ЯЧНИК НАТАЛЬЯ СТАНИСЛАВОВНА,

кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и предпринимательства,
Ростовский государственный университет путей сообщения, г. Ростов-на-Дону,
e-mail: yachnika@mail.ru

В данной статье рассматриваются основные направления повышения эффективности мер государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства на региональном уровне, которые позволят повысить устойчивость региональной экономики, улучшить инвестиционный климат, обеспечить социальное и инновационное развитие, добросовестную конкуренцию, поддержку высокотехнологичных секторов экономики, снизить административное давление на бизнес.

Ключевые слова: регион; предпринимательство; государственная поддержка; инвестиционный климат; инновационное развитие; конкуренция; административное бремя.

THE IMPORTANT DIRECTIONS OF IMPROVING THE STATE SUPPORT EFFECTIVENESS OF SMALL AND MEDIUM- SIZED BUSINESSES AT THE REGIONAL LEVEL

KOLYCHEVA ZHANNA, YA.,

Candidate of Economic Sciences (PhD),
Associate Professor of the Department «Economy and Management»,
Rostov state university of means of communication, Rostov-on-Don,
e-mail: ruhnbak@mail.ru

YACHNIK NATALYA, S.,

Candidate of Economic Sciences (PhD),
Associate Professor of the Department «Economy and Business»,
Rostov state university of means of communication, Rostov-on-Don,
e-mail: yachnika@mail.ru

This paper discusses the main ways of increasing the effectiveness of government support measures for small and medium-sized businesses at the regional level which will increase the stability of the regional economy, improve the investment climate, ensure social and innovative development, fair competition, support for high-tech sectors of the economy, reduce the administrative burden on business.

Keywords: region; business; government support; investment climate; innovative development; competition; administrative burdens.

JEL: B52, M21.

© Колычева Ж. Я., Ячник Н. С., 2014

Постановка проблемы

Основа системы обеспечения социально-экономического развития российских регионов в настоящее время нуждается в модернизации и реформировании к условиям создания конкурентоспособной среды для развития всех видов деятельности и достижения состояния экономики устойчивого развития. Основным источником, позволяющим осуществить предполагаемую трансформацию в условиях рыночного взаимодействия всех субъектов жизнедеятельности, является предпринимательская деятельность.

Изучение вопроса эффективности социально-экономического развития региона в области стимулирования развития малого и среднего предпринимательства предполагает анализ существующих ограничений и проблем, проявляющихся в основном в виде административных барьеров.

На наш взгляд, малое и среднее предпринимательство обладает сложным и противоречивым характером, это связано с несовершенством нормативно-правовой базы в области государственного регулирования предпринимательской деятельности, проблемами организационного характера в направлении обеспечения государственной поддержки, недоступностью банковского кредитования для вновь создаваемых малых предприятий, дефицитом финансовых средств в местных бюджетах на развитие субъектов малого и среднего предпринимательства; остаются не доступными общеэкономические и специализированные консультации для предпринимателей, по-прежнему отсутствует взаимодействие органов власти и представителей бизнес-элит, наличие высоких административных барьеров и отсутствие производственной инфраструктуры для развития предприятий малого и среднего бизнеса.

Все эти барьеры формируют предпосылки для развития негативных тенденций в сегменте малого и среднего предпринимательства, препятствуют его развитию, и за счет их снижения или устранения возможно регулировать уровень развития малого и среднего предпринимательства.

Следствием государственного регулирования и законодательства нередко выступают административные барьеры, если оно характеризуется неупорядоченностью отношений субъектов малого и среднего предпринимательства и органов государственной власти при доступе к материальным ресурсам. В целом административные барьеры можно сгруппировать следующим образом (см. рис. 1):

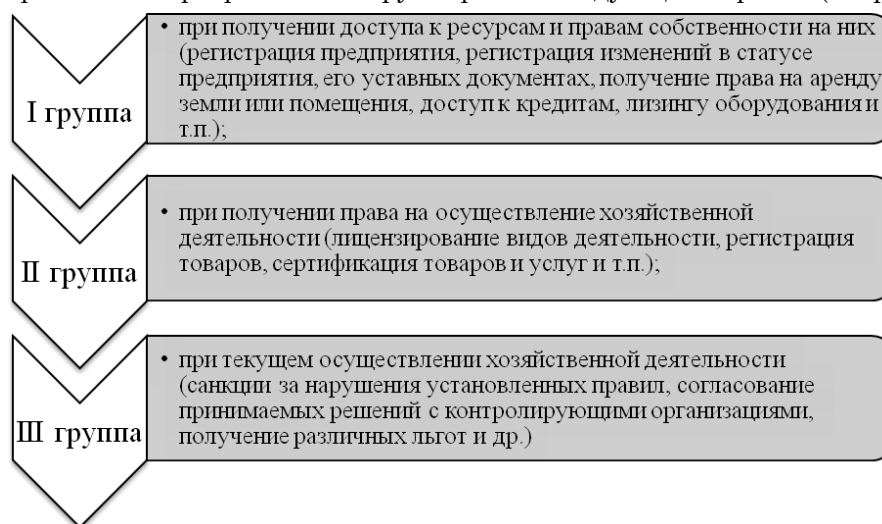


Рис. 1. Классификация административных барьеров

Источник: составлено автором на основе анализа научной литературы (Тяглов и Кольчева, 2013).

Помимо сокращения административных барьеров, необходимо проанализировать и другие трудности, которые могут возникнуть у

предпринимателей в процессе своей деятельности. Так, например, опрос предпринимателей Ростовской области показал, что помимо высоких ставок арендной платы и ограниченности финансовых средств, в торговле актуальность имеет проблема с лицензированием, ее отметили 17,3% респондентов сферы торговли.

В строительстве 28,5% опрошенных представителей компаний отметили лицензирование как проблему. Помимо высоких ставок аренды (28,8%), проблемой для строительного бизнеса является криминальная обстановка (19,6%) в регионе.

Представители сферы услуг выделили в тройку лидеров как проблему высокие ставки арендной платы (36,0%), ограниченность финансовых средств (20,9%) и процесс регистрации (13,5%).

Для сельского хозяйства основными препятствиями развития являются ограниченность финансовых средств (49,5%), высокие ставки арендной платы (24,7%) и трудности с получением кредита (15,6%).

В деятельности малых предприятий пищевой промышленности проблемными являются процесс регистрации (4,8%), ограниченность финансовых средств (21,9%) и проверки контрольно-надзорных органов (16,1%).

Для сферы ЖКХ основной проблемой является коррупция в органах власти и управления. Ее отметили 75% опрошенных представителей бизнеса в отрасли ЖКХ.

В промышленности тройка проблем-лидеров совпадает с проблемами, которые отметили представители сельского хозяйства. Таковыми для них являются высокие ставки арендной платы, ограниченность финансовых средств и трудности с получением кредита.

В сфере культуры, науки и спорта все опрошенные предприниматели отметили как проблему процесс лицензирования.

Анализ проблем малого и среднего предпринимательства показывает, что в общей своей массе самыми актуальными проблемами для предпринимателей остаются высокие ставки арендной платы, ограниченность финансовых средств и процесс регистрации.

Детерминантой модернизации предпринимательской деятельности в рамках обеспечения социально-экономического развития региона является его инфраструктура, позволяющая трансформировать процессы реформирования на различные объекты достижения благополучия в российских регионах с позиции интересов государства, общества и бизнеса, что позволит сформировать сбалансированную структуру сопряженных подсистем и всей социально-экономической системы региона в целом.

Диагностика состояния малого и среднего предпринимательства в сложившейся ситуации может рассматриваться как средство анализа состояния всей региональной экономики, отражающее несовершенство институциональных условий, складывающихся в регионе, и неэффективное использование ресурсов.

Таблица 1

Основные условия, необходимые для развития МСП

Недвижимость и инфраструктура	
–	Доступность земельных участков
–	Доступность производственной недвижимости
–	Доступность складских помещений
–	Доступность офисных помещений
–	Доступность выставочных помещений
–	Качество транспортной инфраструктуры
–	Качество логистической инфраструктуры
–	Доступность новых энергетических мощностей
–	Качество электроснабжения
–	Доступность тарифов на электроэнергию
Людские ресурсы	
–	Доступность квалифицированных инженеров и технических специалистов
–	Доступность квалифицированных рабочих
–	Доступность специалистов непроизводственных подразделений

Продолжение табл. 1

Финансовые ресурсы	
–	Доступность краткосрочных финансовых ресурсов (до года)
–	Доступность среднесрочных финансовых ресурсов
–	Доступность долгосрочных финансовых ресурсов
Административный климат и безопасность	
–	Общий уровень административных барьеров
–	Качество работы налоговых органов
–	Свобода от давления со стороны проверяющих инстанций
–	Свобода от давления правоохранительных органов
–	Свобода от давления со стороны криминала
–	Общий уровень коррупции
–	Свобода от коррупции в типичных ситуациях
Система поставщиков	
–	Доступность поставщиков, машин и оборудования
–	Доступность поставщиков комплектующих
–	Доступность поставщиков бизнес-услуг

Источник: составлено автором на основе анализа научной литературы (Идрисов, 2013).

В результате проведенного анализа предпринимательской деятельности нами сделаны следующие выводы в части повышения эффективности работы по преодолению и устранению административных барьеров при осуществлении предпринимательской деятельности, а также по модернизации мер государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства.

На сегодняшний день в Программах развития малого и среднего предпринимательства в Ростовской области на период с 2009-2014 г. не включены задачи, связанные с преодолением административных барьеров, необходимо их включить в такие программы. Также отсутствует логическая связь между задачами, поставленными в Программе, и мероприятиями для их решения. Неясно, как и какие из приведенных мероприятий будут воздействовать на развитие малого бизнеса, преодоление административных барьеров.

Предприниматели указывают на серьезные проблемы, связанные с дефицитом финансовых ресурсов для приобретения недвижимого имущества и высокими ставками за пользование земельными участками. Предлагается рассмотреть возможность продажи помещений, находящихся в муниципальной собственности и используемых субъектами малого и среднего предпринимательства, на льготных условиях, например в рассрочку, без увеличения их стоимости. Кроме того, используя судебную практику и рыночную статистику, пересмотреть в сторону понижения кадастровую стоимость земельных участков, используемых субъектами малого и среднего предпринимательства.

Также необходимо освободить индивидуальных предпринимателей, впервые прошедших государственную регистрацию, от уплаты налогов в рамках патентной или упрощенной системы налогообложения в течение двух лет с момента регистрации, в отношении всех субъектов Российской Федерации. В настоящее время принято такое решение только в качестве пилотного проекта в отношении регионов, отобранных для эксперимента.

Механизм реализации государственных закупок должен быть усовершенствован, так как государственные заказчики при заключении государственных контрактов на закупку и поставку продукции (товаров, услуг) для государственных нужд по целому перечню видов продукции, отнесенным к приоритетным, могут размещать у субъектов малого и среднего предпринимательства, в том числе у индивидуальных предпринимателей, не менее 15% общего объема поставок для государственных нужд данного вида продукции на основе конкурсов на указанные поставки. Однако на практике данное требование не выполняется.

Для повышения эффективности распределения государственной поддержки и снижения административных барьеров ввести индивидуальную карту предпринимательской структуры, отличительной особенностью которой является включение, помимо стандартных характеристик предприятия, планируемого им инвестиционного проекта, данных об уже полученной и ожидаемой поддержке, таких характеристик, как тип финансового состояния предприятия, рейтинг региона локализации предприятия по уровню развития региональной институциональной среды предпринимательства и рейтинговые оценки составляющих его показателей (уровень предпринимательской активности, реализации и результативности финансовой поддержки в регионе).

В связи с недостаточной информированностью предпринимателей о работе муниципальной (городской, районной) комиссии по устранению нормативно-правовых, административных и организационных барьеров облегчить доступ предпринимателей к источникам информации, например, освещать результаты работы Комиссии путем освещения в печатных изданиях, через телевидение и т.д.

Немаловажное значение, по нашему мнению, приобретут мероприятия, позволяющие сделать государственную поддержку адресной, например, в зависимости от размера предприятия, вида деятельности, «стажа работы» предприятия, относительной эффективности предприятия и т.д.

Для повышения экономической жизнедеятельности малого бизнеса и преодоления административных барьеров в дополнение к общей системе льгот для малых предприятий должны разрабатываться отдельные программы льгот, имеющие характер «специальных мер», включающие в себя различные организационно-экономические, финансово-экономические льготы. В регионе необходимо установить кто, в какой мере, при каких условиях может воспользоваться дополнительными льготами, цель которых - стимулировать определенные направления предпринимательской деятельности либо повысить экономическую жизнеспособность определенной группы малых предприятий. Льготы могут устанавливаться на год или на более длительный период, что позволяет привлечь внимание предпринимателей к важным для народного хозяйства сферам деятельности либо привлечь новых людей в малое предпринимательство, снижая уровень риска, повышая возможности укрепления экономической жизнеспособности вновь начатого дела.

Главной особенностью форм оказания государственной поддержки в России является одинаковая для всех малых предприятий система поддержки. То есть упор делается на решение общих проблем — совершенствование налогообложения, развития инфраструктуры рынка и т.п., разрабатываются совместные программы развития малого и среднего бизнеса. Господдержка в России оказывается «в целом и общем» без учета факторов, определяющих экономическую жизнеспособность малых предприятий: сферы деятельности (группы отраслей), средней численности работников на предприятии, относительной эффективности малых предприятий в конкретной сфере деятельности или отрасли, стажа работы предпринимателя.

Несмотря на улучшение деятельности регистрационных, контрольно-надзорных и фискальных органов в части регистрации, выдачи разрешений и контроля за деятельностью субъектов малого и среднего предпринимательства, тем не менее, сохраняются отдельные проблемы. В частности, в отдельных межрайонных инспекциях ФНС РФ сохраняется порядок проведения так называемых «согласительных» комиссий, на которых регистрирующихся предпринимателей опрашивают на предмет их предстоящей деятельности, планируемых доходов и др. Кроме того, при размещении различных запросов в ФНС РФ сохраняются очереди. Предлагается отказаться от такой практики собеседования, повысить эффективность работы службы за счет реализации электронных сервисов при выдаче различного рода справок. В случаях, когда предпринимателями используются специальные режимы налогообложения (единый налог на вмененный доход, патент), предлагается исключить обязанность предпринимателя вести кассовую книгу.

Ведение кассовой книги по сути направлено на учет показателей деятельности, которые не требуются при исчислении налоговых платежей, и требует использования дополнительных квалифицированных специалистов. Кроме того, предлагается исключить проверки «кассовой дисциплины» представителями налоговых органов без предварительного предупреждения предпринимателей.

Таким образом, модернизация государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в рамках обеспечения устойчивого развития региона должна охватывать в первую очередь его инфраструктурные отрасли и решать конкретные задачи, способствующие повышению социального и экономического благополучия населения региона.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Идрисов А. (2013). Стратегия развития региона. Сайт Агентства финансовой информации «Консультант». (<http://www.dinform.ru/newanalit>).

Индекс Опоры 2012. (<http://new.opora.ru/projects/index>).

Информационно-аналитический доклад Национального института системных исследований проблем предпринимательства (НИСИПП) «Малый бизнес и государственная поддержка сектора». 2010.

Малый бизнес в России. Проблемы и перспективы. Аналитический доклад РАРМП. М. РАРМП. 2010.

Тяглов С. Г. и Колычева Ж. Я. (2013). Пути инновационного развития малого бизнеса в системе региональной экономики. Ростов-н/Д: Изд-во «Содействие-XXI век».

(<http://www.donland.ru/экономика/предпринимательство>).

(<http://www.gks.ru>).

REFERENCES

Idrisov A. (2013). The development of regional strategy. Agency's financial information "Consultant". (<http://www.dinform.ru/newanalit>). (In Russian).

Support Index in 2012. (<http://new.opora.ru/projects/index>). (In Russian).

Informational Analytical Report by the National Institute for System Studies of Entrepreneurship (NISIPP). «Small Business and State Sector Support». 2010. (In Russian).

Small Business in Russia. The Problems and Prospects. The Analytical Report RARMP. Moscow, RARMP Publ. 2010. (In Russian).

Tyaglov S. G. and Kolycheva Z. Y. (2013). The Ways of Innovation Development of Small Businesses in the Regional Economy. Rostov-on-Don, Publ. House «Assistance-XXI Century» (In Russian).

(<http://www.donland.ru/economics/business>).

(<http://www.gks.ru>).

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАСХОДОВ НА НИОКР В РЕГИОНАХ СИБИРИ И АДМИНИСТРАТИВНО-ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ЕДИНИЦАХ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН*

САБЛИН КИРИЛЛ СЕРГЕЕВИЧ,

кандидат экономических наук, старший преподаватель
кафедры экономической теории и государственного управления,
Кемеровский государственный университет, г. Кемерово,
e-mail: Sablin_ks@mail.ru

В статье приведена сравнительная характеристика расходов на НИОКР в сибирских регионах и административно-территориальных единицах зарубежных стран. Регионы подразделяются на два типа: регионы-лидеры в сфере генерирования инноваций и регионы «ресурсного типа» (дано определение региона «ресурсного типа»). Среди зарубежных стран в качестве примера для рассмотрения выбраны индустриально развитые страны (США, ФРГ и Австралия) и быстрорастущие экономики группы БРИКС (Бразилия, Китай и Индия). Выявлено, что сибирские регионы значительно уступали административно-территориальным единицам из развитых стран с точки зрения объема расходов на НИОКР и доли расходов на НИОКР в ВРП регионов. С другой стороны, сибирские регионы в целом сохраняли паритет по данным показателям с бразильскими штатами и провинциями Китая и опережали штаты Индии.

Ключевые слова: НИОКР; инновации; регион «ресурсного типа»; административно-территориальная единица; развитые страны; быстрорастущие экономики БРИКС.

COMPARATIVE CHARACTERISTIC OF R&D EXPENDITURES IN THE SIBERIAN REGIONS AND ADMINISTRATIVE-TERRITORIAL UNITS OF THE FOREIGN COUNTRIES

SABLIN KIRILL, S.,

Candidate of Economic Sciences (PhD), Senior Lecturer of the Department
«Economic Theory and State Management»,
Kemerovo State University, Kemerovo,
e-mail: Sablin_ks@mail.ru

Comparative characteristic of R&D expenditures in the Siberian regions and foreign countries administrative-territorial units is represented in the paper. Regions are divided into two types: regions that are leaders in the innovative sphere and «resource type» regions («resource type» region definition is given). Industrialized countries (USA, Germany and Australia) and fast-growing economies of the BRICS group (Brazil, China and India) were selected among foreign countries as the examples for consideration. It is revealed that the Siberian regions were significantly inferior to the administrative-territorial units of the developed countries in the terms of R&D expenditures and

* Статья выполнена при поддержке гранта РГНФ № 12-32-01234-а2 «Структура доходов и расходов бюджетов субъектов федерации, как фактор инновационной трансформации регионов ресурсного типа».

the share of R&D expenditures in the regions' GRP. On the other hand, the Siberian regions retained parity with the Brazilian states and provinces of China according to the indicators, and were ahead of the states of India.

Keywords: *R&D; innovations; «resource type» region; administrative-territorial unit; developed countries; fast-growing economies of the BRICS.*

JEL: O43.

Постановка проблемы

Необходимость реализации перехода российской экономики на инновационный путь (сценарий) развития является ключевой в политической повестке дня в течение последних лет. Особенность заключается в том, что Россия состоит из регионов, крайне различных по своим социально-экономическим характеристикам, что отражается, например, в их неравномерном экономическом развитии, усилении разрыва по важнейшим показателям регионального производства, уровня доходов и бедности, качества жизни населения (Малкина, 2014). В то же время, различие регионов по уровню показателей, оценивающих их инновационную активность, являлось одним из самых значимых в сравнении с другими социально-экономическими показателями. Так, по доле внутренних затрат на исследования и разработки в валовом региональном продукте разрыв составлял 143-148 раз, а по числу использованных передовых производственных технологий он измерялся более чем тысячу раз (Игнатов, 2009. С. 133).

Представляется, что экономические субъекты в различных российских регионах по-разному восприимчивы к генерированию и внедрению инноваций. В отечественной литературе существует условное деление субъектов федерации на регионы-лидеры по расходам на исследования и разработки и производству инновационной продукции и сырьедобывающие регионы, или регионы «ресурсного» типа, которые являются своеобразными «аутсайдерами» по данным показателям. Например, разница между 25% регионов с самым высоким объемом выпуска инновационной продукции и 25% регионов с самым низким объемом выпуска инновационной продукции составляет 14-15 раз. Половина российских регионов в сумме производит лишь около 5% всей инновационной продукции РФ, а 70% всей инновационной продукции выпускают 12-15 регионов-лидеров (Карачаровский, 2013. С. 71).

В группу субъектов федерации с низкой инновационной активностью входят, как правило, сырьедобывающие регионы, что связано с гарантированной возможностью получения более высокой нормы прибыли не в инновационной сфере, а в традиционных экспортно-сырьевых отраслях. С другой стороны, стимулирование инновационной активности именно в регионах «ресурсного» типа создает дополнительную возможность ослабить сырьевую зависимость, наладить высокотехнологичные производства, создать новые высокооплачиваемые рабочие места и повысить качество жизни населения.

Проблема усиления неоднородности российского экономического пространства и неравномерного социально-экономического развития регионов рассматривается в работах В. Г. Игнатова, В. В. Карачаровского, М. Ю. Малкиной, Р. М. Нуреева и др.

Особенности формирования национальной инновационной системы в России с учетом многообразной региональной специфики отражены в исследованиях С. Д. Валентея, И. Г. Дежиной, Е. Б. Ленчук, В. Ю. Своеволина, А. Ф. Суховой, Н. О. Чистяковой и др.

Социально-экономическая дифференциация субъектов федерации объективно определяет наличие разнокачественных условий для осуществления инновационной деятельности. Одним из ее важнейших показателей выступает уровень расходов на НИОКР, который рассчитывается как общий объем

государственных и частных расходов на НИОКР, выраженный в процентах от валового внутреннего продукта. Отметим, что НИОКР включает в себя три основные группы деятельности: фундаментальные исследования, прикладные исследования и опытно-конструкторские и технологические разработки¹.

По данному показателю Россия уступает не только развитым странам-лидерам, но и некоторым быстрорастущим экономикам, входящим в группу БРИКС². Однако, на наш взгляд, более актуальным является сопоставление российских регионов с территориально-административными единицами в зарубежных странах. Это позволит выявить степень готовности представителей государственного и частного секторов в субъектах федерации инвестировать ресурсы непосредственно в проведение НИОКР на фоне глобальной тенденции постоянного повышения значимости инновационной составляющей в экономическом развитии при усиливающейся конкуренции на мировых рынках товаров, услуг, технологий и сырьевых ресурсов.

Цель статьи состоит в раскрытии характеристики расходов на НИОКР в российских регионах и в их сопоставлении с подобными расходами в административно-территориальных единицах зарубежных стран.

Критерий отбора российских регионов и административно-территориальных единиц в зарубежных странах

При отборе российских регионов и административно-территориальных единиц в зарубежных странах мы опирались на критерий, разграничивающий их на регионы «ресурсного» типа и регионы, выступающие лидерами в сфере генерирования и внедрения инноваций. К регионам «ресурсного» типа мы относим регионы, для которых базовыми отраслями являются горнодобывающие отрасли (например, добыча угля и железной руды) и/или отрасли первичного передела (черная и цветная металлургия).

На наш взгляд, регионы Сибири наиболее интересны для анализа, поскольку, с одной стороны, они составляют важнейшую ресурсно-сырьевую базу для российской экономики, определяя ее конкурентные преимущества на мировых рынках сырья, и в то же время обладают высоким научным потенциалом с исторически сложившимися научно-исследовательскими центрами, являющимися «донорами» инноваций и располагающими наиболее благоприятными условиями для развития наукоградов и создания объектов инновационной инфраструктуры³. Мы взяли два субъекта федерации, которые отнесли к регионам «ресурсного» типа – Кемеровскую область (угледобыча и черная металлургия) и Красноярский край (цветная металлургия), и два субъекта федерации, выступающих явными лидерами в инновационной сфере не только в рамках Сибирского федерального округа, но и России в целом – Томскую и Новосибирскую области.

Для проведения сравнения расходов на НИОКР мы выбрали административно-территориальные единицы (штаты и земли) в развитых странах с федеративным устройством – Германии, США и Австралии. Отметим, что Австралия и США, будучи индустриально развитыми, также являются значимыми игроками в сфере добычи и/или экспорта сырьевых ресурсов. Например, в 2012 г. Соединенные Штаты заняли второе место в мире по добыче каменного угля, а Австралия – четвертое место по его добыче и второе место по его экспорту, уступив по данному показателю только Индонезии⁴.

В соответствии с предложенным критерием отбора административно-территориальных единиц, в Германии мы взяли Баварию и Баден-Вюртемберг как

¹ См.: Proposed Standard Practice for Surveys on Research and Experimental Development. Frascati Manual. Paris: OECD, 2002. P. 30.

² См.: Рейтинг стран мира по уровню расходов на НИОКР // Центр гуманитарных технологий. (<http://gtmarket.ru/ratings/research-and-development-expenditure/info> – Дата обращения: 18.07.2014).

³ См.: Движение регионов России к инновационной экономике / Под ред. А. Г. Гранберга, С. Д. Валентя. М.: Наука, 2006, с. 192.

⁴ См.: Coal Giants: the World's Biggest Coal Producing Countries. (<http://www.mining-technology.com> – Access Date: 21.07.2014).

земли-лидеры в инновационной сфере. В Баварии сложилась зрелая региональная инновационная система, представленная многочисленными агентствами по поддержке инноваций и неформальными каналами трансфера ИКТ и биотехнологий между малыми и средними инновационными фирмами (*Baier, 2012*). Правительство земли Баден-Вюртемберг позиционирует ее как регион с экспортно-ориентированной экономикой, в рамках которой происходит активное инвестирование ресурсов в проведение НИОКР и генерирование инноваций, а ее ведущими отраслями являются автомобилестроение, производство электротехнического оборудования и оптики⁵. Нижнюю Саксонию и Тюрингию мы отнесли (условно) к регионам «ресурсного» типа, поскольку сельское и лесное хозяйство играет важную роль в экономике обеих земель, и в Нижней Саксонии в незначительных количествах ведется добыча нефти и угля.

В Соединенных Штатах всемирно известными лидерами в сфере генерирования инноваций предстают штат Калифорния с уникальной «Кремниевой долиной», и штат Массачусетс, научно-исследовательским «ядром» которого выступают Гарвардский университет и Массачусетский технологический институт, а также «Route 128» («Шоссе 128») – известный центр высоких технологий восточного побережья США. Штат Техас и штат Вайоминг имеет смысл отнести к регионам «ресурсного» типа, так как Техас занимает первое место среди штатов по добыче сырой нефти (район Мексиканского залива), а Вайоминг – лидер по добыче угля⁶.

Среди австралийских штатов образцы регионов «ресурсного» типа представлены штатом Новый Южный Уэльс и штатом Квинсленд, на которые приходится около 95% всей добычи каменного угля, причем в штатах локализованы одни из крупнейших в мире его месторождений⁷. Австралийскую столичную территорию, где расположены Австралийский национальный университет и Государственное объединение научных и прикладных исследований (CSIRO) – ведущие центры осуществления НИОКР, и штат Южная Австралия с г. Аделаида, в которой сосредоточено около 40% всех австралийских предприятий по производству высокоточной электроники для медицинских, телекоммуникационных и оборонных нужд, мы отнесли к регионам-лидерам в инновационной сфере⁸.

Особый интерес для нас представляет сравнение расходов на НИОКР в выбранных сибирских регионах с подобными расходами в административно-территориальных единицах (штатах и провинциях) быстрорастущих экономик группы БРИКС (к сожалению, соответствующие данные по провинциям ЮАР оказались для нас недоступными). Их успехи в экономическом развитии выступают своеобразными «образцами» в деле перехода российской экономики на инновационный путь развития. Исходя из предложенного критерия, мы выбрали два региона «ресурсного» типа и два региона-лидера в инновационной сфере в Китае, Индии и Бразилии.

Приморские провинции КНР Чжэцзян и Цзянсу представляют собой регионы с развитой инновационной инфраструктурой и свободными экономическими зонами, привлекающими значительные объемы инвестиций. Так, парк высоких технологий г. Нинбо рассматривают в качестве «центра притяжения» малых инновационных компаний в провинции Чжэцзян, и он ориентирован на развитие ИКТ, софтвера, микроэлектроники и фармацевтики⁹. В провинции Цзянсу создан Сучжоуский индустриальный парк как совместный проект КНР и Сингапура. Отметим, что он долгое время занимал первое место среди всех индустриальных парков Китая по привлечению иностранных инвестиций, и второе место с точки зрения

⁵ См.: Economic Facts and Figures Baden-Württemberg 2013. Ministerium für Finanzen und Wirtschaft Baden-Württemberg. (<https://www.baden-wuerttemberg.de> – Access Date: 21.07.2014).

⁶ См.: Rankings: Crude Oil Production, March 2014; Rankings: Coal Production, 2012. Independent Statistics & Analysis. U.S. Energy Information Administration. (<http://www.eia.gov/> – Access Date: 21.07.2014).

⁷ См.: Coal Giants: the World's Biggest Coal Producing Countries. (<http://www.mining-technology.com> – Access Date: 21.07.2014).

⁸ См.: The States and Territories in Australia's Research System: Their Roles and Intersection with the Commonwealth. Australian Government. Department of Industry. (<http://www.industry.gov.au/Pages/default.aspx> – Access Date: 04.05.2014).

⁹ См.: Парк высоких технологий г. Нинбо. (<http://scsgroup-consult.com/> – Дата обращения: 21.07.2014).

благоприятного инвестиционного климата¹⁰. Провинцию Шаньси и Автономный район Внутренняя Монголия мы отнесли к регионам «ресурсного» типа. В Шаньси сконцентрировано около одной трети всех запасов каменного угля в Китае, а Внутренняя Монголия изобилует запасами природного газа, каменного угля и редкоземельных элементов, что определяет добывающие отрасли данных регионов как ключевые для их экономического развития.

Бангалор, расположенный в индийском штате Карнатака, является одним из наиболее динамично развивающихся городов, крупнейшим в стране научным и индустриальным центром, выпускающим продукцию машиностроения, электроники, аэрокосмической отрасли, телекоммуникационного оборудования. В штате находится известная во всем мире «индийская кремниевая долина» с большим количеством компаний, связанных с информационными технологиями. Другой индийский штат, который мы относим к регионам-лидерам в сфере инноваций, представлен штатом Махараштра. Он находится на первом месте среди штатов с точки зрения объема привлечения инвестиций в инновационной сфере и вклада в общий объем промышленного производства в экономике Индии. В нем создано несколько высокотехнологичных индустриальных парков¹¹. Примеры регионов «ресурсного» типа являют собой штаты Джаркханд и Орисса. В Джаркханде сконцентрировано 38% всех запасов каменного угля в стране и он предстает как штат-лидер по его добыче, в то время как Орисса располагается на втором месте по данному показателю с 13,4% всей добычи каменного угля в Индии.

Признанными штатами-лидерами в сфере инноваций в Бразилии выступают штаты Сан-Паулу и Рио-де-Жанейро. В штате Сан-Паулу сосредоточены главные центры транспортного машиностроения, создана сеть исследовательских университетов, привлекающих малые инновационные компании своей развитой инфраструктурой и присутствием Фонда поддержки исследований штата Сан-Паулу (FAPESP), одного из ведущих фондов в Бразилии, продвигающих научные и технологические изыскания¹². В штате Рио-де-Жанейро осуществляется производство самолетов Embraer, одного из лидеров мирового рынка пассажирских региональных авиакомпаний. В штате расположен Технологический институт аэронавтики (ITA), ведущая инженерная школа в Бразилии, которая поддерживается федеральным правительством в деле проведения исследований в сфере аэрокосмических технологий. С другой стороны, штат Минас-Жерайс представляет главную горнорудную базу Бразилии, где ведется добыча железной руды (71% всей добычи), и штат Санта-Катарина - основной угледобывающий центр, на который приходится почти 60% всей добычи каменного угля¹³.

Выделив критерий отбора регионов (земель, штатов и провинций), и выбрав соответствующие административно-территориальные единицы в развитых странах и быстро растущих экономиках группы БРИК, перейдем к непосредственному сравнению расходов на НИОКР.

Сравнение расходов на НИОКР в сибирских регионах и административно-территориальных единицах индустриально развитых стран и стран БРИК

При поиске соответствующих статистических данных мы опирались на официальные источники, размещенные в открытом доступе (к сожалению, не всегда самые «свежие»). В табл. 1 представлены расходы на НИОКР в сибирских регионах и административно-территориальных единицах индустриально развитых стран (в млн. долл. США).

¹⁰ См.: China-Singapore Suzhou Industrial Park. (<http://www.sipac.gov.cn> – Access Date: 23.07.2014).

¹¹ См.: Top India's States. (<http://www.business-in-asia.com> – Access Date: 23.07.2014).

¹² См.: New Frontier of the Defense Industry. (<http://www.saobernardo.sp.gov.br> – Access Date: 08.09.2014).

¹³ См.: Brazil Mining // Engineering and Mining Journal. (<http://www.e-mj.com/features/850-brazil-mining.html?start=4> – Access Date: 28.07.2014).

Таблица 1

Сравнение расходов на НИОКР у сибирских регионов и административно-территориальных единиц индустриально развитых стран (млн. долл. США)¹⁴

Регион, штат, земля, провинция	Расходы на НИОКР у сибирских регионов, штатов США, земель ФРГ, штатов/территорий Австралии и провинций Канады (млн. долл. США)	Год
Томская область	273	2012
Новосибирская область	543	2012
Красноярский край	370	2012
Кемеровская область	34	2012
штат Массачусетс	4 879	2011
штат Калифорния	149 812	2011
штат Техас	47 372	2011
штат Вайоминг	5 419	2011
земля Баден-Вюртемберг	23 854	2010
земля Нижняя Саксония	8 005	2010
земля Тюрингия	1 406	2010
земля Бавария	19 051	2010
Австралийская столичная территория	1 200	2009
штат Южная Австралия	1 702	2009
штат Новый Южный Уэльс	7 439	2009
штат Квинсленд	3 495	2009

Источник: рассчитано автором на основе: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2013: Стат. сб. М.: Росстат, 2013; Science and Engineering Indicators 2012. Arlington VA: National Science Foundation, 2012; Bundesbericht Forschung und Innovation 2012. Berlin: Bundesministerium für Bildung und Forschung, 2012; The States and Territories in Australia's Research System: Their Roles and Intersection with the Commonwealth / Australian Government. Department of Industry. (<http://www.innovation.gov.au/science/>).

Среди представленных регионов, штатов и земель явными «аутсайдерами», в соответствие с данным показателем, оказались сибирские регионы. Максимальный разрыв составил 4406 раз между Кемеровской областью и штатом Калифорния, минимальный – между Новосибирской областью и Австралийской столичной территорией оказался равен 2,2 раза. Интересно отметить различия по данному показателю между разными регионами в самих развитых странах. Так, в землях ФРГ объем расходов на НИОКР был значительно больше (в 2,5-17 раз) в регионах-лидерах в инновационной сфере (Бавария и Баден-Вюртемберг), в то время как в Австралии в регионах «ресурсного типа» (Новый Южный Уэльс и Квинсленд) объем подобных расходов превышал расходы «инновационных» регионов в 2-6 раз. Среди штатов США бесспорным лидером выступила Калифорния, хотя Массачусетс, как явно «инновационный» штат, по абсолютному значению затрат на НИОКР уступил «ресурсным» Техасу и Вайомингу (разрыв составил 9,7 и 1,1 раза соответственно).

В табл. 2 приведена доля расходов на НИОКР в ВРП (в %) сибирских регионов, штатов США и Австралии, и земель ФРГ. Отметим, что данный показатель выступает одним из ключевых при характеристике инновационной активности в частном и государственном секторах экономики (Дежина и Киселева, 2007).

¹⁴ Величина расходов на НИОКР у сибирских регионов, земель ФРГ и штатов Австралии приведена в соответствие с официальным валютным курсом рубля, евро и австралийского доллара к доллару США на момент составления соответствующих отчетов.

Таблица 2

Сравнение доли расходов на НИОКР в ВРП сибирских регионов и административно-территориальных единиц индустриально развитых стран (%)

Регион, штат, земля, провинция	Доля расходов на НИОКР в ВРП сибирских регионов, штатов США, земель ФРГ, штатов/территорий Австралии и провинций Канады (%)	Год
Томская область	2,17	2011
Новосибирская область	2,53	2011
Красноярский край	0,79	2011
Кемеровская область	0,12	2011
штат Массачусетс	5,53	2008
штат Калифорния	4,22	2008
штат Техас	1,70	2008
штат Вайоминг	0,40	2008
земля Баден-Вюртемберг	4,7	2010
земля Нижняя Саксония	2,7	2010
земля Тюрингия	2,3	2010
земля Бавария	3,2	2010
Австралийская столичная территория	4,11	2009
штат Южная Австралия	2,38	2009
штат Новый Южный Уэльс	2,05	2009
штат Квинсленд	1,59	2009

Источник: рассчитано автором на основе: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2013; Стат. сб. М.: Росстат, 2013; Science and Engineering Indicators 2012. Arlington VA: National Science Foundation, 2012; Bundesbericht Forschung und Innovation 2012. Berlin: Bundesministerium für Bildung und Forschung, 2012; The States and Territories in Australia's Research System: Their Roles and Intersection with the Commonwealth / Australian Government. Department of Industry (<http://www.innovation.gov.au/science/>).

Сибирские «инновационные» регионы в целом не уступили по значению доли расходов на НИОКР в ВРП лидерам представленной таблицы (Новосибирская область, хоть и незначительно, опередила штат Южная Австралия). Разрыв между сибирскими регионами «ресурсного типа» и их «конкурентами» оказался не столь значительным. Например, разрыв между Кемеровской областью и землей Нижняя Саксония составил 22,5 раза, а Красноярский край уступил штату Квинсленд «всего» в 2 раза (притом, что он опередил штат Вайоминг в 1,9 раза). Среди сибирских регионов и административно-территориальных единиц в развитых странах по доле расходов на НИОКР в ВРП сохранилось одинаковое соотношение: в «инновационных» регионах данный показатель был на порядок больше, чем в «ресурсных».

Рассмотрев развитые страны, перейдем к сравнению соответствующих показателей в сибирских регионах и административно-территориальных единицах быстрорастущих экономик стран БРИК (см. табл. 3 и 4).

Таблица 3

Сравнение расходов на НИОКР у сибирских регионов и административно-территориальных единиц стран БРИК (млн. долл. США)¹⁵

Регион, штат, земля, провинция	Расходы на НИОКР у сибирских регионов, штатов Бразилии, штатов Индии и	Год
Томская область	273	2012
Новосибирская область	543	2012
Красноярский край	370	2012
Кемеровская область	34	2012
штат Сан-Паулу	3 379	2011
штат Рио-де-Жанейро	323	2011
штат Санта-Катарина	109	2011
штат Минас-Жерайс	181	2011
штат Джаркханд	13	2010
штат Махараштра	90	2010
штат Карнатака	73	2010
штат Орисса	21	2010
провинция Цзянсу	1 287	2010
автономный район Внутренняя Монголия	96	2010
провинция Чжэцзян	741	2010
провинция Шаньси	326	2010

Источник: рассчитано автором на основе: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2013: Стат. сб. М.: Росстат, 2013; Indicadores nacionais de ciência, tecnologia e inovação / Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação do Brasil (<http://www.mct.gov.br/>); Research and Development Statistics 2011-12 / Government of India. Department of Science and Technology (<http://www.nstms-dst.org>); Communiqué on National Expenditures on Science and Technology in 2010 / National Bureau of Statistics of China. (<http://www.stats.gov.cn/>).

В отличие от развитых стран, в административно-территориальных единицах быстрорастущих экономик группы БРИК в осуществление НИОКР инвестировалось значительно меньше средств. Если сравнить их между собой, то в таблице «аутсайдерами» выступили индийские штаты, особенно «ресурсного типа», в то время как лидеры были представлены «инновационными» регионами Бразилии и Китая. В сибирских регионах обоих типов в проведение НИОКР вкладывался объем средств, сопоставимый с расходами бразильских штатов и китайских провинций, и при этом они опережали индийские штаты.

В табл. 4 представлено сравнение доли расходов на НИОКР в ВРП сибирских регионов, штатов Бразилии и Индии и провинций Китая.

Отметим, что по данному показателю сибирские регионы не уступили соответствующим административно-территориальным единицам Бразилии и Китая, но превзошли индийские штаты. Например, разрыв между Кемеровской областью и штатом Махараштра составил 2 раза, притом что сибирский регион не был на первом месте среди соответствующих бразильских и китайских территорий. Лидерами в таблице выступили штат Сан-Паулу, Новосибирская и Томская области, провинции Шаньси и Цзянсу как регионы, занимающие ведущие места в сфере генерирования инноваций в своих странах.

¹⁴ Величина расходов на НИОКР у сибирских регионов, штатов Бразилии и Индии, и провинций Китая приведена в соответствие с официальным валютным курсом рубля, бразильского реала, индийской рупии и китайского юаня к доллару США на момент составления соответствующих отчетов.

Таблица 4

Сравнение доли расходов на НИОКР в ВРП сибирских регионов и административно-территориальных единиц стран БРИК (%)

Регион, штат, земля, провинция	Доля расходов на НИОКР в ВРП сибирских регионов, штатов Бразилии,	Год
Томская область	2,17	2012
Новосибирская область	2,53	2012
Красноярский край	0,79	2012
Кемеровская область	0,12	2012
штат Сан-Паулу	3,94	2011
штат Рио-де-Жанейро	1,04	2011
штат Санта-Катарина	1,32	2011
штат Минас-Жерайс	0,61	2011
штат Джаркханд	0,08	2010
штат Махараштра	0,06	2010
штат Карнатака	0,13	2010
штат Орисса	0,08	2010
провинция Цзянсу	2,07	2010
автономный район Внутренняя Монголия	0,55	2010
провинция Чжэцзян	1,78	2010
провинция Шаньси	2,15	2010

Источник: рассчитано автором на основе: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2013: Стат. сб. М.: Росстат, 2013; Indicadores nacionais de ciência, tecnologia e inovação / Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação do Brasil (<http://www.mct.gov.br/>); Research and Development Statistics 2011-12 / Government of India. Department of Science and Technology (<http://www.nstmis-dst.org>); Communiqué on National Expenditures on Science and Technology in 2010 / National Bureau of Statistics of China. (<http://www.stats.gov.cn/>).

Проведя сравнение расходов на НИОКР в сибирских регионах и в административно-территориальных единицах развитых стран и стран БРИК, можно подвести некоторые итоги. Во-первых, по рассмотренным показателям сибирские регионы уступали штатам США и Австралии и землям ФРГ, сохраняли определенный паритет со штатами Бразилии и провинциями Китая, и опережали штаты Индии. Во-вторых, выявился разрыв по данным показателям между сибирскими регионами разных типов. На наш взгляд, ряд проблем, обострившихся в ходе формирования регионального сегмента национальной инновационной системы в России, может объяснить данные диспропорции.

Неоднородность российского экономического пространства и усиление неравномерности развития регионов (Нуреев, 2009) привели к тому, что имеются перекосы в становлении инновационной системы на региональном уровне и присутствует значительный разрыв между субъектами федерации по обеспеченности объектами инновационной инфраструктуры (Чистякова, 2007). Их концентрация в столичных городах и отдельных наукоградах-«оазисах» только усиливает межрегиональные различия и противоречия по социально-экономическим параметрам, таким как объемы инвестиций, уровень доходов населения, создание высокооплачиваемых рабочих мест (Суховей, 2013. С. 125). В связи с этим, интересным видится высказывание В. Своеволина о том, что «инновации с большим

трудом приживаются на неподготовленной российской почве» (*Своеволин, 2010. С. 104*).

В регионах, которые не подготовлены к «инновационному прорыву», сформированные технопарки и бизнес-инкубаторы изначально преобразуются в объекты недвижимости, малосвязанные, либо совсем не связанные, со стимулированием инновационной активности. Например, «Кузбасский технопарк», созданный в 2007 г., после семи лет своего функционирования так и не смог оказать существенного влияния на генерирование нововведений в регионе. В то же время выявились определенные проблемы: непринятие крупными кузбасскими компаниями проектов, которые разрабатываются в технопарке; нежелание малых групп инновационных разработчиков войти в состав технопарка ввиду недостаточного, с их точки зрения, количества преференций и льгот для резидентов; сдача в аренду на длительный срок помещений технопарка компаниям, ведущим традиционный бизнес; отсутствие у менеджмента технопарка стимулов содействовать реализации рискованных проектов, что отражено во фразе его ген. директора: «Стараемся не брать рискованные, авантюрные проекты... весь риск только сводится к тому, удастся ли пробиться на рынок или не удастся» (*Спицын, 2014*).

Сравнивая расходы на НИОКР в регионах, мы стремились выявить степень готовности экономических субъектов из государственного и частного секторов вкладывать средства в инновации. Так, по уровню финансирования инновационной деятельности Россия отстает от США в 17 раз, от стран ЕС - в 12 раз, от Китая - в 6,4 раза, от Индии - в 1,5 раза (*Суховой, 2013. С. 123*). Скромным был и объем венчурного капитала, крайне необходимого для финансирования малых инновационных предприятий. По данным Е. Ленчук, он исчислялся в 40-60 млн. долл., что составляло примерно столько же, сколько инвестировалось в США в среднем за 1,5 дня (*Ленчук и Власкин, 2005. С. 21*).

В определенной степени можно согласиться с тем, что инновационная политика в России – следствие обеспокоенности высших бюрократических структур по поводу возможного снижения финансирования ведомств в случае падения спроса на российские сырьевые ресурсы. Определенный интерес у них возникает также при «освоении» средств, выделяемых в рамках «инновационных федеральных целевых программ», некоторые из которых показали свою невысокую эффективность (*Мельников, 2012. С. 58*). Для сравнения, в некоторых странах (США, Финляндии, Израиле) организовано непрерывное обучение на опыте предыдущих инновационных программ, благодаря чему новые строятся с учетом недостатков, выявившихся в предшествующих программах.

С другой стороны, представители российского бизнеса привыкли к мягким бюджетным ограничениям, избалованы высокой нормой рентабельности, работой на низкоконкурентных рынках, а также богатым опытом решения рыночных проблем с использованием административных методов (*Мельников, 2014. С. 115*). Слабая возможность получения инновационной сверхприбыли и отсутствие угрозы потери внутреннего рынка объясняют, почему участие в инновационных проектах среди представителей российского бизнеса непопулярно и экономически нецелесообразно. По замечанию В. Дементьева, «экономическая власть, позволяющая получать прибыль, является сравнительно более доступным, более дешевым и более доходным экономическим благом, нежели новые технологии или эффективная организация производства» (*Дементьев, 2014. С. 21*). Иными словами, издержки осуществления инновационной деятельности в российской экономике пока значительно выше, чем издержки инвестирования ресурсов во властные отношения, позволяющие получать конкурентные преимущества.

Выводы

Проведенный анализ расходов на НИОКР, которые находятся в основе инноваций, ведущих к увеличению добавленной стоимости в экономике («экономического пирога»), показал, что сибирские регионы тратят на исследования

и разработки в десятки и сотни раз меньше, чем административно-территориальные единицы в развитых странах. В штатах и провинциях быстрорастущих экономик стран БРИК расходы на НИОКР сопоставимы с соответствующими затратами сибирских регионов, а индийские штаты даже им уступают.

Однако чтобы Россия действительно смогла перейти на инновационный путь развития и присоединиться к группе стран-лидеров, использующих высокие технологии, а не сырьевые ресурсы, в качестве ключевого драйвера экономического развития, необходимо создать и поддерживать институциональные условия, благоприятные для осуществления инновационной предпринимательской деятельности, и увеличивать финансирование исследований и разработок. Особенно это касается регионов «ресурсного типа», которые в настоящее время определяют конкурентные преимущества российской экономики в глобальном масштабе.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Движение регионов России к инновационной экономике / Под ред. А. Г. Гранберга, С. Д. Валентея. М.: Наука, 2006, 402 с.

Дементьев В. В. (2014). Власть, прибыль и экономический рост // *Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая*, № 1, с. 19-25.

Дежина И. и Киселева В. (2007). «Тройная спираль» в инновационной системе России // *Вопросы экономики*, № 12, с. 123-135.

Игнатов В. Г. (2009). Асимметрия социально-экономического развития регионов Российской Федерации и основные направления ее ослабления // *Terra Economicus*, Т. 7, № 2, с. 132-138.

Карачаровский В. В. (2013). Общественная эффективность технологической модернизации в России // *Мир России*, Т. 22, № 2, с. 52-82.

Ленчук Е. Б. и Власкин Г. А. (2005). Финансирование инновационной деятельности в России // *ЭКО*, № 12, с. 9-27.

Малкина М. Ю. (2014). Исследование взаимосвязи уровня развития и степени неравенства доходов в регионах Российской Федерации // *Экономика региона*, № 2, с. 238-248.

Мельников В. В. (2012). Содержание инновационной и научно-технической политики государства при построении национальной инновационной системы // *Terra Economicus*, Т. 10, № 4, с. 47-62.

Мельников В. В. (2014). Роль факторов поведенческой адаптации в регулировании инновационной активности посредством контрактной системы России // *Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая*, № 2, с. 112-120.

Нуреев Р. М. (2009). Регионалистика: резервы институционального подхода // *Terra Economicus*, Т. 7, № 2, с. 18-42.

Парк высоких технологий г. Нинбо. (<http://scsgroup-consult.com/> – Дата обращения: 21.07.2014).

Регионы России. Социально-экономические показатели. Стат. сб. М.: Росстат, 2013, 990 с.

Рейтинг стран мира по уровню расходов на НИОКР // Центр гуманитарных технологий. (<http://gtmarket.ru/ratings/research-and-development-expenditure/info> – Дата обращения: 18.07.2014).

Своеволин В. Ю. (2010). Формирование инновационной экономики в России как основы постиндустриального общества: институционально-эволюционный подход // *Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований)*, Т. 2, № 1, с. 100-112.

Спицын С. (2014). Вещь в себе // *Эксперт Сибирь*, № 18-20 (417). (<http://expert.ru/siberia/2014/20/vesch-v-sebe/> – Дата обращения: 16.07.2014).

Суховей А. Ф. (2013). Инновационная инфраструктура как инструмент развития социально-экономической системы региона // *Экономика региона*, № 2, с. 120-126.

Финансирование инновационного развития. Сравнительный обзор опыта

стран ЕЭК ООН в области финансирования на ранних этапах развития предприятий. СПб.: РАВИ, 2008, 210 с.

Чистякова Н. О. (2007). Анализ мирового опыта функционирования и развития объектов инновационной инфраструктуры // *Известия Томского политехнического университета*, Т. 311, № 6, с. 76-82.

Baier E. (2012). Regional Innovation Monitor (Bavaria). Fraunhofer ISI, 60 p.

Brazil Mining // *Engineering and Mining Journal*. (<http://www.e-mj.com/features/850-brazil-mining.html?start=4> – Access Date: 28.07.2014).

Bundesbericht Forschung und Innovation 2012. Berlin: Bundesministerium für Bildung und Forschung, 2012, 656 p.

China-Singapore Suzhou Industrial Park. (<http://www.sipac.gov.cn> – Access Date: 23.07.2014).

Coal Giants: the World's Biggest Coal Producing Countries. (<http://www.mining-technology.com> – Access Date: 21.07.2014).

Communiqué on National Expenditures on Science and Technology in 2010. National Bureau of Statistics of China. (<http://www.stats.gov.cn/> – Access Date: 23.07.2014).

Economic Facts and Figures Baden-Württemberg 2013. Ministerium für Finanzen und Wirtschaft Baden-Württemberg. (<https://www.baden-wuerttemberg.de> – Access Date: 21.07.2014).

Indicadores Nacionais de Ciência, Tecnologia e Inovação. Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação do Brasil. (<http://www.mct.gov.br/> – Access Date: 19.07.2014).

New Frontier of the Defense Industry. (<http://www.saobernardo.sp.gov.br> – Access Date: 08.09.2014).

Proposed Standard Practice for Surveys on Research and Experimental Development. Frascati Manual. Paris: OECD, 2002, 254 p.

Rankings: Coal Production, 2012. Independent Statistics & Analysis. U.S. Energy Information Administration. (<http://www.eia.gov/> – Access Date: 21.07.2014).

Rankings: Crude Oil Production, 2014. Independent Statistics & Analysis. U.S. Energy Information Administration. (<http://www.eia.gov/> – Access Date: 21.07.2014).

Research and Development Statistics 2011-2012. Government of India. Department of Science and Technology. (<http://www.nstmis-dst.org> – Access Date: 23.07.2014).

Science and Engineering Indicators 2012. Arlington VA: National Science Foundation, 2012, 592 p.

The States and Territories in Australia's Research System: Their Roles and Intersection with the Commonwealth. Australian Government. Department of Industry. (<http://www.innovation.gov.au/science/> – Access Date: 04.05.2014).

Top India's States. (<http://www.business-in-asia.com> – Access Date: 23.07.2014).

REFERENCES

Movement of the Russian Regions towards Innovation Economy / Ed. by A. G. Granberg, S. D. Valentey. Moscow, Science [Nauka] Publ., 2006, 402 p. (In Russian).

Dementyev V. V. (2014). Power, Profit and Economic Growth. *Scientific Papers of DonNTU. Series: Economic*, no. 1, pp. 19-25. (In Russian).

Dezhina I. and Kiseleva V. (2007). «Triple Helix» in the Innovative System of Russia. *Voprosy Ekonomiki*, no. 12, pp. 123-135. (In Russian).

Ignatov V. G. (2009). Asymmetry of Social-Economic Development of the Russian Federation Regions and Main Directions of its Weakening. *Terra Economicus*, vol. 7, no. 2, pp. 132-138. (In Russian).

Karacharovskiy V. V. (2013). Social Efficiency of Technological Modernization in Russia. *Universe of Russia*, vol. 22, no. 2, pp. 52-82. (In Russian).

Lenchuk E. B. and Vlaskin G. A. (2005). Financing of Innovation Activity in Russia. *EKO*, no. 12, pp. 9-27. (In Russian).

Malkina M. Yu. (2014). Study of the Relationship between the Development

Level and Degree of Income Inequality in the Russian Regions. *Economy of Region*, no. 2, pp. 238-248. (In Russian).

Melnikov V. V. (2012). The Content of Innovative, Scientific and Technical State Policy with National Innovation System Creation. *Terra Economicus*, vol. 10, no. 4, pp. 47-62. (In Russian).

Melnikov V. V. (2014). The Role of the Factors of Behavioral Adaptation in the Regulation of Innovative Activity through Contract System of Russia. *Scientific Papers of DonNTU. Series: Economic*, no. 2, pp. 112-120. (In Russian).

Nureev R. M. (2009). Regionalistics: Reserves of the Institutional Approach. *Terra Economicus*, vol. 7, no. 2, pp. 18-42. (In Russian).

Park of High-Tech Níngbō. (<http://scsgroup-consult.com/> – Access Date: 21.07.2014). (In Russian).

Regions of Russia. Social-Economic Indicators. Stat. col. Moscow, Rosstat Publ., 2013, 990 p. (In Russian).

Rating of the Countries According to the Expenditures Level for R&D. Center for Humanitarian Technologies. (<http://gtmarket.ru/ratings/research-and-development-expenditure/info> – Access Date: 18.07.2014). (In Russian).

Svoevolin V. Yu. (2010). Formation of Innovative Economy in Russia as the Basis for Postindustrial Society: Institutional-Evolutionary Approach. *Journal of Institutional Studies*, vol. 2, no. 1, pp. 100-112. (In Russian).

Spitsyn S. (2014). Thing in itself. *Expert Siberia*, no. 18-20 (417). (<http://expert.ru/siberia/2014/20/vesch-v-sebe/> – Access Date: 16.07.2014). (In Russian).

Sukhovey A. F. (2013). Innovation Infrastructure as a Tool for the Development of Region's Socioeconomic System. *Economy of Region*, no. 2, pp. 120-126. (In Russian).

Financing Innovative Development. Comparative Review of the Experiences of UNECE Countries in Early-Stage Financing. Saint-Petersburg, RAVI Publ., 2008, 210 p. (In Russian).

Chistyakova N. O. (2007). Analysis of World Experience of Functioning and Development of Objects of the Innovative Infrastructure. *Izvestiya of Tomsk Polytechnic University*, vol. 311, no. 6, pp. 76-82. (In Russian).

Baier E. (2012). Regional Innovation Monitor (Bavaria). Fraunhofer ISI. 60 p.

Brazil Mining. *Engineering and Mining Journal*. (<http://www.e-mj.com/features/850-brazil-mining.html?start=4> – Access Date: 28.07.2014).

Bundesbericht Forschung und Innovation 2012. Berlin: Bundesministerium für Bildung und Forschung, 2012, 656 p.

China-Singapore Suzhou Industrial Park. (<http://www.sipac.gov.cn> – Access Date: 23.07.2014).

Coal Giants: the World's Biggest Coal Producing Countries. (<http://www.mining-technology.com> – Access Date: 21.07.2014).

Communiqué on National Expenditures on Science and Technology in 2010. National Bureau of Statistics of China. (<http://www.stats.gov.cn/> – Access Date: 23.07.2014).

Economic Facts and Figures Baden-Württemberg 2013. Ministerium für Finanzen und Wirtschaft Baden-Württemberg. (<https://www.baden-wuerttemberg.de> – Access Date: 21.07.2014).

Indicadores Nacionais de Ciência, Tecnologia e Inovação. Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação do Brasil. (<http://www.mct.gov.br/> – Access Date: 19.07.2014).

New Frontier of the Defense Industry. (<http://www.saobernardo.sp.gov.br> – Access Date: 08.09.2014).

Proposed Standard Practice for Surveys on Research and Experimental Development. Frascati Manual. Paris: OECD, 2002, 254 p.

Rankings: Coal Production, 2012. Independent Statistics & Analysis. U.S. Energy Information Administration. (<http://www.eia.gov/> – Access Date: 21.07.2014).

Rankings: Crude Oil Production, 2014. Independent Statistics & Analysis. U.S. Energy Information Administration. (<http://www.eia.gov/> – Access Date: 21.07.2014).

Research and Development Statistics 2011-2012. Government of India. Department of Science and Technology. (<http://www.nstmis-dst.org> – Access Date: 23.07.2014).

Science and Engineering Indicators 2012. Arlington VA: National Science Foundation, 2012, 592 p.

The States and Territories in Australia's Research System: Their Roles and Intersection with the Commonwealth. Australian Government. Department of Industry. (<http://www.innovation.gov.au/science/> – Access Date: 04.05.2014).

Top India's States. (<http://www.business-in-asia.com> – Access Date: 23.07.2014).

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК БАЗОВЫЙ ЭЛЕМЕНТ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННО- ОРИЕНТИРОВАННЫМ РОСТОМ РЕГИОНА

ЧЕРКАСОВА ТАТЬЯНА ПАВЛОВНА,

доктор экономических наук,
профессор кафедры экономической теории и предпринимательства,
Южно-Российский институт управления – филиал ФГБОУ ВПО «Российская академия
народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации»,
г. Ростов-на-Дону,
e-mail: nauka@uriu.ranepa.ru

УЗДЕНОВ АНУАР ДАГИРОВИЧ,

аспирант кафедры экономической теории и предпринимательства,
Южно-Российский институт управления – филиал ФГБОУ ВПО «Российская академия
народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации»,
г. Ростов-на-Дону,
e-mail: uzdenov1990@gmail.com

В статье обосновано, что при переходе к модели инновационно-ориентированного роста региона основным элементом механизма управления становится человеческий капитал. В свою очередь это трансформирует остальные элементы механизма управления: цель, критерии, факторы, методы управления и ресурсы. Целевая ориентация на инновационное развитие детерминирует значимость социокультурных факторов и мотивообразующих методов управления. Достаточно высокий индекс человеческого развития позволяет российским регионам реализовать инновационно-ориентированную модель роста при условии интеграции приоритетных направлений экономического и социокультурного развития в Программы социально-экономического развития территорий.

Ключевые слова: регион; инновационно-ориентированный рост; человеческий капитал; механизм управления.

HUMAN CAPITAL AS A BASE ELEMENT OF REGIONAL MANAGEMENT MECHANISM OF INNOVATION-ORIENTED GROWTH

CHERKASOVA TATIANA, P.,

Doctor of Economic Sciences (PhD),
Professor of the Department «Economic Theory and Entrepreneurship»,
The South Russian Institute of Management – Branch of Russian Presidential Academy of
National Economy and Public Administration, Rostov-on-Don,
e-mail: nauka@uriu.ranepa.ru

UZDENOV ANUAR, D.,

Post-Graduate Student of the Department «Economic Theory and Entrepreneurship»,
The South Russian Institute of Management – Branch of Russian Presidential Academy of
National Economy and Public Administration, Rostov-on-Don,
e-mail: uzdenov1990@gmail.com

The authors prove that the transition to an innovation-oriented growth model in the region is based on the human capital as a main management mechanism element. In turn, this transforms the remaining elements of the management mechanism: its purpose, criteria, factors, management methods and resources. Purpose orientation to innovative development determines the importance of socio-cultural factors and motivational management methods. Sufficiently high human development index gives an opportunity to the Russian regions for transition to the innovation-oriented growth model by integration economic, social and cultural development priority in the regional programs of socio-economic development.

Keywords: region; innovative growth; human capital; management mechanism.

JEL: B52, E24, J24.

Вектор регионального развития предопределен как общенациональными тенденциями экономического развития, так и спецификой современного этапа, а кроме того имеющимся ресурсным потенциалом региона и его вовлеченностью в инновационные процессы. Следует также отметить, что инновационно-ориентированный рост региона требует, с одной стороны, наличия необходимых ресурсов, а с другой – эффективного механизма управления ими в соответствии с целевыми ориентирами развития региональной системы. Безусловно, справедливым является высказывание профессора О. Ю. Мамедова относительно того, что проблема формирования инновационной экономики связана не только с технологическими изменениями, но и с изменениями принципов ее экономической организации (Мамедов, 2009. С. 5).

Как известно, механизм управления инновационным развитием – это набор элементов, который обеспечивает и упорядочивает взаимодействия субъектов инновационных отношений в соответствии с иницилируемыми нововведениями, мобилизацией ресурсного потенциала и коммерциализацией инновационных разработок (Черкасова, 2013. С. 92).

Основными элементами механизма управления инновационным развитием региона являются (Кузовлева, Кузнецов и Кураленко, 2011):

- 1) цели управления – перспективы инновационного развития региона (ЦУ);
- 2) критерии управления – количественный аналог целей (КУ);
- 3) факторы управления – элементы объекта управления и их связи, на которые осуществляется воздействие в интересах достижения поставленных целей (ФКУ);
- 4) методы воздействия на данные факторы управления (МУ);
- 5) ресурсы управления – потенциал региона, при использовании которого реализуется избранный метод управления и обеспечивается достижение поставленных целей (РУ).

Таким образом, для данного **объекта управления, в нашем случае региона**, механизм управления формируется из указанных элементов:

$$\text{МехУ} = F(\text{ЦУ}; \text{КУ}; \text{ФКУ}; \text{МУ}; \text{РУ}).$$

Реальный механизм управления всегда конкретен, так как направлен на достижение конкретных целей путем воздействия на конкретные факторы, и это воздействие осуществляется путем использования конкретных ресурсов или потенциалов. Он формируется каждый раз, когда принимается управленческое решение путем согласования всех элементов механизма управления.

В условиях инновационного развития региона механизм инициализации и управления им приобретает специфические черты. Базовым элементом механизма управления инновационно-ориентированным ростом региона становится человеческий капитал, воплощенный, с одной стороны, в факторе управления «труд», а с другой – в ресурсе управления – «трудовые ресурсы» и «трудовой потенциал». Именно человеческий капитал, выступая в разных субъектных формах,

является одновременно носителем и генератором инноваций (ученые), экономическим субъектом, способным внедрять (коммерциализировать) инновации (предприниматели), и представителем органа власти (государственные органы разного уровня), реализующим государственную инновационную политику. Такая субъектная тройственность форм человеческого капитала может быть выражена институциональной цепочкой «наука-бизнес-государство».

В свою очередь доминирование человеческого капитала как основного элемента механизма управления инновационным ростом определяет особенности другого взаимосвязанного с ним элемента – методов управления. Главным методом управления инновационно-ориентированным ростом становятся **мотивообразующие** методы и инструменты.

Управление ресурсными потоками осуществляется с помощью прямых и косвенных инструментов воздействия (см. табл. 1). Инструментарий прямого государственного регулирования региональных или муниципальных органов власти направлен на управление величиной и направлением ресурсных потоков и реализуется через жесткие организационно-правовые регламентации. Инструментарий косвенного регулирования реализуется посредством формирования условий, которые будут стимулировать субъектов региональных инновационных отношений к необходимым действиям, способствующим достижению целей развития региональной системы. В соответствии с используемым инструментарием управления ресурсными потоками региона выделяют:

- организационно-правовые (административные) механизмы, которые реализуются посредством законодательных и нормативных актов, критериев, обязательных для всех экономических субъектов региональной системы;
- экономические (косвенные) механизмы, которые позволяют использовать налоговые, денежно-кредитные и другие инструменты, создавая условия для выбора инновационно-ориентированного экономического поведения;
- институциональные механизмы, которые предполагают создание и поддержку институтов, необходимых для генерации, перемещения, реализации контроля и корректировки ресурсных потоков.

Таблица 1

Отличительные особенности мотивообразующих механизмов управления инновационно-ориентированным ростом региона

Критерий сравнения	Административный механизм	Экономический механизм
Способ воздействия	Базируется на конкретно-адресных заданиях, направленных на достижение целевых ориентиров региональной системы посредством создания ее четкой структуры, формирования условий для разработки и реализации управленческих решений	Основывается на одинаковых для всех правилах функционирования, выбора направления экономической стратегии
Характер воздействия	Реализует прямое, административное воздействие на объекты управления, выражает большей частью интересы органов власти	Оказывает косвенное, регулирующе-мотивационное воздействие на управляемые объекты, учитывает экономические интересы бизнес-структур
Характер реагирования на мотивационно-управленческое воздействие органов власти	Административные распоряжения имеют однозначную трактовку, мотивируют к обязательному выполнению, предусмотренному за неисполнение санкций	Мотивируют экономических субъектов к разработке альтернативных вариантов и выбору оптимальных решений с позиции экономических интересов конкретного субъекта и с учетом допустимого риска
Степень самостоятельности и в выборе способа реагирования	Основную долю ответственности за принятые решения несут органы власти, права объектов управления ограничены	Предполагается высокая самостоятельность экономических субъектов региона при полной ответственности за реализуемые действия и их последствия

Источник: составлено автором по результатам исследования.

Можно выделить несколько блоков управления ресурсными потоками, формирующими социально-экономический потенциал региональной системы:

- управление потоком трудовых (научных) ресурсов;
- управление потоком финансовых (инвестиционных) ресурсов;
- управление потоком материально-технических ресурсов;
- управление организационно-информационным потоком.

Одновременно управляющие воздействия должны быть направлены не только на формальные, но и неформальные взаимодействия субъектов региональной экономической системы. Неформальные ресурсные потоки возникают спонтанно, порождаются внутренними (субъективными) интересами и, как правило, отличаются относительно большей скоростью движения. Специфической особенностью управления неформальными ресурсными потоками в направлении инновационного развития является то, что на их формирование большое влияние оказывают психологические и социальные факторы. При этом можно отметить, что направление неформальных потоков трудовых ресурсов в большей степени определяется уровнем развития социокультурной сферы. В связи с этим необходимым императивом формирования траектории инновационно-ориентированного развития экономики региона является не только обновление (модернизация) материально-технической базы, но и «качественное преобразование всей экономической и социальной сферы, включая среду жизнедеятельности поселенческого социума на основе использования инноваций»¹.

Таким образом, можно сформулировать основное требование к механизмам управления инновационно-ориентированным развитием территории: использование комплексного инструментария, интегрированного как в экономическую, так и в социально-культурную подсистемы региона. Социальная ориентированность рыночной экономики предполагает создание условий для эффективного использования новых стимулов и механизмов экономического инновационно-ориентированного роста и обеспечение определенного уровня развития социокультурной сферы территории.

Современная модернизация региональной экономической системы обусловлена трансформацией социокультурной среды как институциональной составляющей, способствующей внутренней мотивации к инновационной деятельности посредством осознания возможности инноваций, повышению значимости развития культурно-образовательного и научно-исследовательского потенциалов. Несмотря на многочисленные работы, посвященные данному вопросу, недостаточно внимания уделено проблеме воздействия социокультурной трансформации на механизм стимулирования инновационной активности. В связи с этим осмысление направлений интеграции механизмов социокультурного развития в организационно-управленческую структуру региональной экономической системы особенно актуально в современных условиях.

Социокультурную сферу необходимо анализировать с позиции двух аспектов:

- взаимосвязанной совокупности экономических субъектов и объектов региона, находящихся в процессе постоянного взаимодействия;
- совокупности процессов инновационно-ориентированной трансляции профессионального опыта, знаний, культуры.

Следует заметить, что проблема создания и развития социокультурной среды региональной системы носит комплексный характер, который выходит за пределы традиционного подхода к решению проблем экономического развития региона, и ориентирована на формирование ценностей общенационального развития. Социокультурная среда обладает системными свойствами, которые проявляются в ходе образования интеграционных взаимосвязей между общественными институтами, наукой и бизнес-структурами и обеспечивают усиление экономического потенциала региона вследствие качественного преобразования человеческих ресурсов.

¹ См.: Формирование регионального модуля национальной инновационной системы / Под ред. Л. Г. Матвеевой, Т. В. Федосовой. Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2009, с. 23.

Социокультурный фактор мотивирует экономические субъекты региона к реализации своего трудового потенциал через инновационное поведение, усиление познавательной активности. Как отмечает Субетто А. И., в условиях интеллектно-инновационного развития цивилизации всестороннее, гармонически целостное, творческое развитие человека становится экономическим императивом (Субетто, 2001. С. 54).

Переосмысление значения социокультурного фактора в формировании инновационно-ориентированной экономики региона дает возможность обозначить два уровня его воздействия:

- социальные механизмы приращения трудового потенциала, т.е. овладение новым для экономического субъекта знанием, опытом, но уже ранее апробированным другими экономическими субъектами;
- формирование способностей к реализации сформированного трудового потенциала через саморазвитие, творческое познание, генерацию инновационного знания.

Таким образом, детерминирующая роль социокультурной трансформации проявляется в формировании инновационной составляющей социально-экономического потенциала территории. В связи с этим политика инновационно-ориентированного роста региона должна быть тесно сопряжена с политикой муниципальных органов власти по формированию благоприятной социокультурной среды как мотивационной основы инновационного поведения и реализации трудового потенциала. Значение социокультурного фактора в мотивации инновационного поведения и формировании ресурсно-кадрового ядра инновационного развития определяется синергетическим эффектом от воздействия познавательных и ценностно-ориентационных детерминант на человеческий капитал региона. В этой связи разрешение вопроса обеспечения инновационной экономики высококвалифицированными трудовыми ресурсами обуславливает необходимость совершенствования программ подготовки специалистов в направлении переосмысления роли инновационных процессов, изучения механизмов инновационного развития и способов интеграции научной и бизнес-деятельности. При этом важно блокировать отток инновационно-активных экономических субъектов за пределы региона и страны.

На первый план выдвигается задача формирования человеческого капитала, восприимчивого к инновациям, готового к включению в научные и производственные процессы в условиях стремительно обновляющихся технологий. Не случайно в Стратегии социально-экономического развития Ростовской области до 2020 года (далее – Стратегия) одним из центральных приоритетов развития является переход на его инновационный вектор, а одной из стратегических задач выделено «повышение капитализации человеческих ресурсов»². Основным инструментом управления инновационным развитием в Стратегии признаются среднесрочные программы социально-экономического развития. В свою очередь основной целью Областной долгосрочной целевой программы инновационного развития Ростовской области на 2012 – 2015 годы (далее Программы) является «формирование условий для обеспечения системного перехода экономики Ростовской области на инновационный путь развития и устойчивого роста валового регионального продукта на основе совершенствования кадрового потенциала...»³. Для реализации инновационного пути развития Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года определяет необходимость формирования «инновационного человека», обладающего совокупностью компетенций, среди которых:

- способность и готовность к непрерывному образованию, постоянному совершенствованию, переобучению и самообучению, профессиональной мобильности, стремление к новому;

² См.: Стратегия социально-экономического развития Ростовской области на период до 2020 года, с. 3, 51. (<http://www.donland.ru/Default.aspx?pageid=85416>).

³ См.: Областной долгосрочной целевой программы инновационного развития Ростовской области на 2012 – 2015 годы, с. 2. (<http://www.donland.ru/Default.aspx?pageid=104252>).

- способность к критическому мышлению;
- способность и готовность к разумному риску, креативность и предприимчивость, умение работать самостоятельно и готовность к работе в команде, готовность к работе в высококонкурентной среде;
- широкое владение иностранными языками как коммуникационными инструментами эффективного участия в процессах глобализации, включая способность к свободному бытовому, деловому и профессиональному общению на английском языке.

Следует отметить, что появление Стратегии и особенно той ее части, где дается характеристика необходимых для современной экономики компетенций, ознаменовало новый подход к интерпретации человеческого капитала. Впервые в документе федерального уровня человеческий капитал рассматривается в категориях «способностей» и «готовностей» выполнять те или иные трудовые функции, социальные роли и т.д. Тем самым делается шаг от традиционной интерпретации этой социально-экономической категории как совокупности накопленных знаний, умений, здоровья и пр., к раскрытию сущности человеческого капитала как способности и готовности индивидов, социальных общностей выполнять те или иные общественнонеобходимые виды деятельности, как «способности» и «готовности» людей реализовывать на практике накопленные знания, умения и пр.

Тем не менее, до сегодняшнего дня доминирующей интерпретацией человеческого капитала является подход к нему как к «накопленному населением запасу физического и нравственного здоровья, общекультурной и профессиональной компетентности, творческой, предпринимательской и гражданской активности, реализуемого в разнообразных сферах деятельности и в потреблении» (Соболева, 2006. С. 19).

На этих же принципах построена и методика расчета «Индекса развития человека» (ИРЧП), по которой ООН с 1990 г. проводит межстрановые сравнения, учитывая 3 типа показателей: продолжительность жизни; уровень грамотности взрослого населения страны и уровень жизни, оцененный через ВВП на душу населения в долларах США.

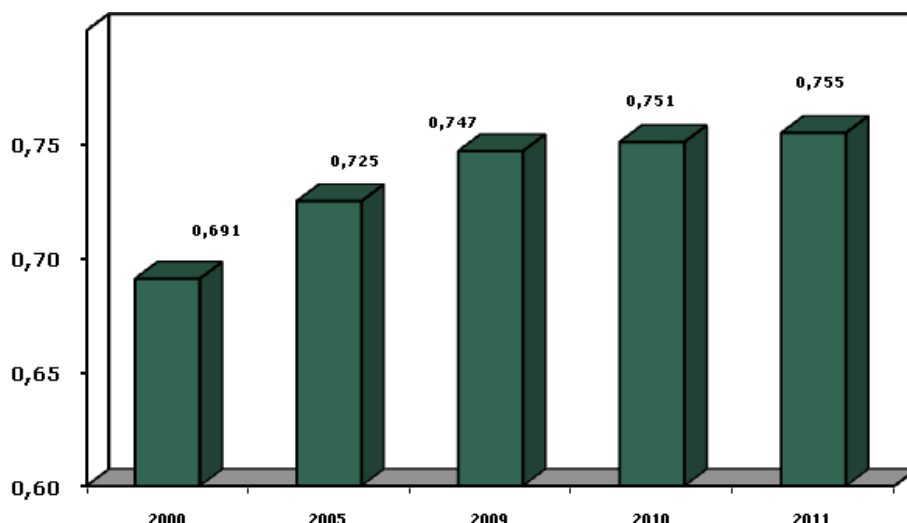


Рис. 1. Динамика величины индекса развития человека в Российской Федерации

Источник: Human Development Report 2011. Sustainability and Equity: A Better Future for All. UNDP. New York, 2011. p. 132.

Высоким считается уровень ИРЧП примерно от 0,8 и выше, низким – ниже 0,5. Российскую Федерацию в целом можно отнести к группе стран с достаточно

высоким уровнем развития человеческого потенциала (см. рис. 1).

При этом ситуация по 80 исследуемым субъектам РФ неоднородна (см. табл. 2).

Таблица 2

Индекс человеческого развития по некоторым Субъектам РФ

	Душевой ВВП долл. ППС	Индекс дохода	Ожидаемая продолжительность жизни, лет	Индекс долголетия	Грамотность, %	Доля учащихся в возрасте 7-24 лет, %	Индекс образования	ИЧР 2011	Место
Российская Федерация	19674	0,882	68,83	0,731	99,7	0,755	0,916	0,843	
г. Москва	39226	1,0	73,56	0,809	99,99	0,953	0,984	0,931	1
г. Санкт-Петербург	24551	0,919	71,49	0,775	99,9	0,908	0,969	0,887	2
Тюменская область	60363	1,0	69,72	0,745	99,7	0,755	0,916	0,887	3
Московская область	17488	0,862	68,56	0,726	99,9	0,618	0,872	0,8203	35
Ростовская область	11438	0,791	69,62	0,744	99,7	0,744	0,913	0,816	40

Источник: Доклад о человеческом развитии в Российской Федерации за 2013 г. / Под общей редакцией С. Н. Бобылева. М., 2013, с. 150-151.

Данные табл. 2 демонстрируют достаточно высокий уровень состояния человеческого потенциала регионов России.

Однако для экономики страны и ее регионов, для управления развитием кадрового потенциала важно учитывать и оказывать управленческое воздействие на следующие ключевые факторы:

- уровень обеспеченности населения жильем и его качество (наличие постоянного водоснабжения, тепло- и энергообеспечения);
- уровень и качество транспортных услуг. Для многих регионов данная проблема осложняется значительной протяженностью и рассредоточенностью объектов инфраструктуры;
- развитость системы дошкольной и школьной подготовки детей. Школы оказываются не обеспеченными необходимым педагогическим составом, недостаточное количество учителей по ряду дисциплин, кроме того, школы не оснащены в полной мере учебно-методической литературой, необходимым лабораторным оборудованием и современной компьютерной техникой;
- наличие и развитость учреждений культуры при значительной рассредоточенности городских микрорайонов, их оторванности от культурных.

Реальным механизмом формирования траектории инновационно-ориентированного роста регионов, позволяющим выделить и интегрировать приоритетные направления экономического и социокультурного развития, могут стать Программы социально-экономического развития территории. Данные программы призваны:

- обеспечить качественное улучшение уровня жизни населения,
- развивать программы ипотечного кредитования на льготных условиях;
- создать необходимые условия для культурного и интеллектуального развития молодежи;

- обеспечить оснащение жизненного пространства территории современной транспортной, энергетической, инженерно-технической и деловой инфраструктурой.

Анализ приоритетности направлений социокультурных трансформаций через призму объемов финансирования программ социально-экономического развития регионов свидетельствует о том, что в настоящее время выбор направлений обусловлен не решением стратегических проблем инновационно-ориентированного роста, а критериями экономической эффективности. На наш взгляд, моделирование процесса формирования социально-экономического потенциала региона предполагает признание молодежи основным стратегическим ресурсом.

При таком подходе принципиально важным базисом, обеспечивающим инновационно-ориентированный рост региона, является создание условий привлекательности территории как сферы жизнедеятельности. В связи с этим оценка выполнения Программ социально-экономического развития региона должна проводиться с точки зрения сопряженности приоритетных проблем развития региона с проблемами жизнеобеспечения населения данной территории, что предполагает дополнение критериев их оценивания (см. табл. 3).

Таблица 3

Модель Программы социально-экономического развития региона

№ п/п	Структурные компоненты модели	Критерии оценки социокультурного фактора
1.	Сфера образования	– уровень доступности образовательных учреждений для населения; – удельный вес населения с высшим образованием; – наличие системы целевой подготовки
2.	Сфера здравоохранения	– количество медицинских учреждений в расчете на 1000 чел.; – обеспеченность медицинских учреждений современными материалами, инструментами оборудованием и т.д.; – обеспеченность медицинскими работниками необходимого уровня квалификации
3.	Жилищно-коммунальная сфера	– уровень обеспеченности населения жильем; – качественные характеристики жилья: наличие водоснабжения, газоснабжения и т.п.; – обеспеченность жилой инфраструктурой
4.	Социокультурная сфера	– количество учреждений культуры в расчете на 1000 чел.; – уровень посещаемости учреждений культуры; – доля доходов населения, расходуемая на посещение объектов культуры
5.	Комплексная система показателей оценки потенциала инновационно-ориентированного роста региона	– темп роста ВРП; – уровень доходов; – степень развитости инфраструктуры: финансовой, транспортной, инновационной; – уровень миграции инновационно активных трудовых ресурсов; – количество выпускников вузов, трудоустроенных по специальности

Реализация предложенных мероприятий может позволить интегрировать механизм развития социокультурной среды в систему инновационного управления региональной системой, что является одним из важных направлений государственной политики формирования инновационной экономики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Доклад о человеческом развитии в Российской Федерации за 2013 г. / Под общей редакцией С. Н. Бобылева. М., 2013, с. 150-151.
- Кузовлева И. А., Кузнецов С. Г. и Кураленко О. Г. (2011). Механизм управления инновационным развитием предприятий промышленности // *Управление экономическими системами*, № 9. (<http://www.uecs.ru/uecs-33-332011/item/611-2011-09-14-07-14-40> – Дата обращения: 27.07.2014).
- Мамедов О. Ю. (2009). Тайна инновационной экономики – в ее инновационной организации! // *TERRA ECONOMICUS*, Т. 7, № 2, с. 5.
- Областной долгосрочной целевой программы инновационного развития Ростовской области на 2012 – 2015 годы. С. 2. (<http://www.donland.ru/Default.aspx?pageid=104252> – Дата обращения: 27.07.2014).
- Соболева И. В. (2006). Проблемы воспроизводства человеческого потенциала региона в трансформационной экономике. М.: Институт экономики РАН, с. 19
- Стратегия социально-экономического развития Ростовской области на период до 2020 года. С. 3, 51. (<http://www.donland.ru/Default.aspx?pageid=85416> – Дата обращения: 29.07.2014).
- Субетто А. И. (2001). Введение в нормологию и стандартологию образования. М., с. 54.
- Формирование регионального модуля национальной инновационной системы / Под ред. Л. Г. Матвеевой и Т. В. Федосовой. Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2009, с. 23.
- Черкасова Т. П. (2013). Государственное управление посткризисным экономическим ростом России // *Государственное и муниципальное управление. Ученые записки СКАГС*, № 2, с. 92.
- Human Development Report 2011 Sustainability and Equity: A Better Future for All. UNDP. New York, 2011, p. 132.

REFERENCES

- Human Development Report in the Russian Federation for 2013 / Ed. by S. N. Bobylev. Moscow, 2013, pp. 150-151. (In Russian).
- Kuzovleva I. A., Kuznetsov S. G. and Kuralenko O. G. (2011). The mechanism of innovation development of industrial enterprises. *Management of Economic Systems*, no. 9. (<http://www.uecs.ru/uecs-33-332011/item/611-2011-09-14-07-14-40> – Access Date: 27.07.2014). (In Russian).
- Mamedov O. Yu. (2009). The secret of the innovation economy – in its innovative organization! *Terra Economicus*, vol. 7, no. 2, p. 5. (In Russian).
- Regional Long-Term Program of Innovative Development of the Rostov Region on the 2012-2015 Period, p. 2. (<http://www.donland.ru/Default.aspx?pageid=104252> – Access Date: 27.07.2014). (In Russian).
- Sobolev I. V. (2006). Problems of the human potential reproduction of the region in the transitional economy. Moscow, Publ. House of Institute of Economics of RAS, p. 19. (In Russian).
- Strategy for Socio-Economic Development of the Rostov Region for the Period up to 2020, pp. 3, 51. (<http://www.donland.ru/Default.aspx?pageid=85416> – Access Date: 29.07.2014). (In Russian).
- Subetto A. I. (2001). Introduction to normology and standartology of education. Moscow, p. 54. (In Russian).
- Formation of a Regional Unit of the National Innovation System / Ed. by L. G. Matveeva and T. V. Fedosova. Taganrog, Publ. House of TTI, 2009, p.23. (In Russian).
- Cherkasova T. P. (2013). State administration of post-crisis economic growth in Russia. *State and Municipal Management. Scientists note SKAGS*, no. 2, p. 92. (In Russian).
- Human Development Report 2011. Sustainability and Equity: A Better Future for All. UNDP. New York, 2011, p. 132.

РЕНТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ В СИСТЕМЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ И ОТНОШЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ В РОССИИ

ВИНОГРАДОВА АННА ВЛАДИМИРОВНА,

кандидат экономических наук, доцент кафедры «Теории экономики»,
Нижегородский государственный университет им. Н. И. Лобачевского – Национальный
исследовательский университет, г. Нижний Новгород,
e-mail: avv21@yandex.ru

КЛИМОВА ЕЛЕНА ЗУФЕРОВНА,

кандидат экономических наук, старший преподаватель, кафедра «Теории экономики»,
Нижегородский государственный университет им. Н. И. Лобачевского – Национальный
исследовательский университет, г. Нижний Новгород,
e-mail: mikhe-elena@yandex.ru

В статье выполнен анализ рентных отношений. Определены противоречащие и взаимодействующие друг с другом группы интересов по поводу присвоения рентного дохода. Показана роль спецификации прав собственности на природные ресурсы и институциональной среды в минерально-сырьевой отрасли России.

Ключевые слова: рента; собственность; нефть; газ; доход; право; ресурс; кризис; государство; прибыль; налог.

RENTAL RELATIONS IN THE SYSTEM OF SOCIAL-ECONOMIC INTERESTS AND PROPERTY RELATIONS IN RUSSIA

VINOGRADOVA ANNA, V.,

Candidate of Economic Sciences (PhD),
Associate Professor of the Department «Theory of Economy»,
Nizhniy Novgorod State University of a Name of N. I. Lobachevsky – National Research University,
Nizhniy Novgorod,
e-mail: avv21@yandex.ru

KLIMOVA ELENA, Z.,

Candidate of Economic Sciences (PhD),
Senior Lecturer of the Department «Theory of Economy»,
Nizhniy Novgorod State University of a Name of N. I. Lobachevsky – National Research University,
Nizhniy Novgorod,
e-mail: mikhe-elena@yandex.ru

The analysis of the rent relations is made in the paper. Contradicting and interacting with each other interest groups regarding the appropriation of the rental income are defined. The role of the property rights' specification to natural resources and the institutional environment in the mineral resource industry in Russia is presented.

Keywords: rent; property; oil; gas; income; right; resource; crisis; state; profit; tax.

JEL: B52, O13, Q32, Q34.

© Виноградова А. В., Климова Е. З., 2014

Проблема рентных отношений в российской экономике наиболее остро возникла в период перехода к рынку и усугубилась с момента интенсивного роста цен на энергоресурсы с 2002 года. Природная рента по своей сути представляет собой сверхдоход, который создается в отраслях, где ресурс исчерпаем, не возобновляем, а конкурентная борьба жестко ограничена. Поскольку Россия является обладателем крупных мировых запасов углеводородов, наибольшая величина природной ренты создается в топливно-энергетическом комплексе (нефтегазовая рента). В связи с этим возникли неизбежные проблемы эффективного распределения рентных доходов как в самой отрасли, так и на макроэкономическом уровне.

При рассмотрении рентных отношений в рыночной экономике огромную роль играет анализ *институциональной среды* в минерально-сырьевой отрасли России, а также *прав собственности* на природные ресурсы. При формировании системы отношений и правил игры в недропользовании ключевым моментом является выявление и характеристика взаимодействующих интересов хозяйствующих субъектов: государства и общества, федеральных и региональных органов власти, настоящего и будущего поколений, бизнес-структур и чиновников.

Все вышеперечисленные субъекты экономики претендуют на рентный доход. Таким образом, интересы имеют разнонаправленный характер, что порождает в системе недропользования массу противоречий, в которых мы попытаемся разобраться.

Интересы *государства и общества* в сфере распределения ресурсов, а соответственно, и доходов от них, во все времена были противоречивыми. Ключевыми подходами к анализу данных интересов являются анализ прав собственности, а также правовые аспекты регулирования недропользования.

Экономическая теория прав собственности ассоциируется в первую очередь с именами А. Алчиана и Г. Демсеца. Экономическое значение отношений собственности – факт достаточно очевидный, однако именно эти ученые положили начало систематическому анализу данной проблемы. Теория прав собственности предполагает систему норм и правил, регулирующих доступ к редким ограниченным ресурсам. «Правила игры» устанавливаются и защищаются не только формальными институтами – государством, но и неформальными – традициями, обычаями, религией и др. С точки зрения индивидуума права собственности выступают как «пучки правомочий», которые были детально рассмотрены Артуром Оноре в 1961 году. Элементы «пучка» прав собственности могут расщепляться, в результате одна часть принадлежит одному человеку, а другая – другому и т.д. Например, право владения ресурса – одному, а право на получение от него дохода – другому. Таким образом, чем больше элементов прав собственности закреплено за ресурсом, тем выше его ценность. В 60-е годы XX века Р. Коуз доказал, что «...если права собственности четко определены и трансакционные издержки равны нулю, то размещение ресурсов будет оставаться неизменным и эффективным независимо от распределения прав собственности» (Коуз, 1993. С. 89).

В настоящее время в России собственность на природные ресурсы определена Конституцией РФ: «...земля и другие природные ресурсы могут находиться в частной, государственной и муниципальной формах собственности»¹. Вопросы владения, пользования и распоряжения землей, недрами и другими природными ресурсами находятся в совместном ведении Российской Федерации и ее субъектов. В законе «О недрах» однозначно сформулировано: «...недра являются государственной собственностью»². В 1993 году Указом Президента рекомендовалось в соответствии с действующим законодательством разграничить государственную собственность на природные ресурсы, определив в составе земель, вод, лесов, недр федеральные природные ресурсы, исходя из принципа их общегосударственного значения, и устанавливалось, что к Федеральным природным ресурсам могут относиться, в частности, месторождения полезных ископаемых, имеющие общегосударственное

¹ См.: Конституция РФ. М.: Юрист, ст. 9, ч. 2. 1997.

² См.: Закон РФ № 2395-1 «О недрах». Ст. 1-2. 2003.

значение. Однако реализация его усложняется необходимостью нарушать 72 статью Конституции РФ, где закреплён принцип двойного управления ресурсами недр органами государственной власти и субъектами РФ. Противоречия интересов наблюдаются не только между Конституцией и юридическими законами. В условиях «размытой» институциональной среды процесс формирования природной ренты стал непрозрачным, права собственности на природные ресурсы - нечеткими, что создало возможность присвоения рентных доходов владельцами капитала (*Виноградова, 2010. С. 98*). Такие условия создают условия для захвата природной ренты.

Ведущие индустриально развитые страны, выступающие одновременно крупными недропользователями (в частности, Австралии, Великобритании, Канады, Норвегии, США), используют либеральную систему институтов в сфере отношений собственности, регулирующую хозяйственный оборот обычных активов, а также дополненную разветвленной системой правил и норм, жестко регламентирующих использование природных ресурсов. Государство, таким образом, обеспечивая защиту своих прав собственности, одновременно формирует условия и предпосылки для процессов освоения и использования исчерпаемых и невозобновляемых полезных ископаемых, отвечающих интересам общества. Как и во многих секторах экономики, в нефтегазовой отрасли происходит расщепление прав собственности. По мнению Р. Коуза, «если право на совершение определенных действий может быть куплено или продано, то его, в конце концов, приобретет тот, кто выше ценит даруемые им возможности производства или распределения. В этом случае права будут приобретены и скомбинированы так, чтобы допускаемая ими деятельность приносила доход, обладающий наивысшей рыночной ценностью».

Структура собственности находит свое отражение в организационной структуре отрасли. В современной России предприятия нефтегазового комплекса объединены в мощные монополизированные вертикально-интегрированные холдинговые компании (ЛУКОЙЛ, Сургутнефтегаз, ТНК-ВР и др.) и Газпром. Их образование получилось путем слияния и поглощения одних компаний другими. Так, «Роснефть», являясь преемником компании «Роснефтегаз», в декабре 2004 года приобрела контрольный пакет акций «Юганскнефтегаза». В середине 2005 года, результатом приобретения 10,74 % акций государственной компании ОАО «Роснефтегаз» Газпром, доля РФ в структуре акционерного капитала ОАО «Газпром» увеличилась до контрольного пакета (50,002%). Таким образом, холдинги объединяют весь производственный цикл: поисково-разведочные работы, добычу и реализацию, в том числе и на экспорт, транспортировку. Страна разделена нефтяными компаниями на зоны реализации продукции, поэтому какая-либо конкуренция во многих регионах отсутствует, при этом стоит не забывать, что в налоговых доходах российского бюджета и экспорте минеральные ресурсы составляют от 50 до 60% (*Пыхтеев, 2010. С. 51*).

Нечеткость институциональной среды в переходных периодах создала хорошие предпосылки для захвата прав и передела собственности (см. табл. 1). По словам С. Кипельмана, основным средством перераспределения собственности в 1990-е годы была низкая внутренняя закупочная цена, которую нефтяные компании использовали не только для снижения налогооблагаемой базы (*Кипельман, 2000. С. 13*).

Таблица 1

Структура собственности в нефтегазовом комплексе России в 1995-2014 г. (в %)

Собственность в НГК	1995	2005	2014
Государственная	31,7	11,16	43,274
Частная (ЮЛ)	34,6	47,54	30,54
Частная (ФЛ)	31,8	24,18	13,27
Иностранные инвесторы	1,9	17,12	12,92

Источник: по расчетам автора по данным консолидированной отчетности нефтегазовых предприятий.

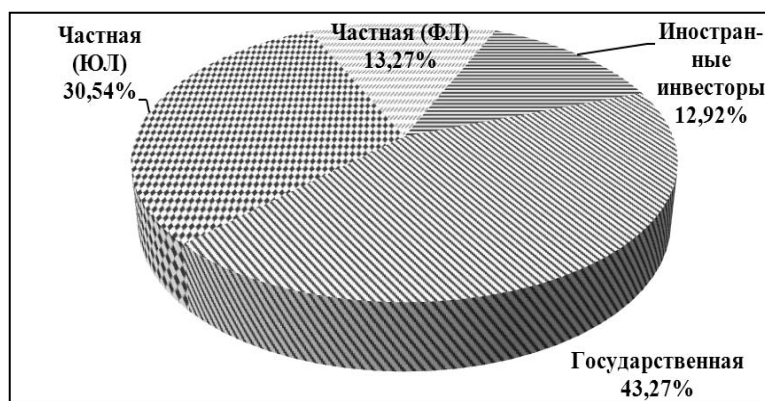


Рис. 1. Структура собственности в нефтегазовом комплексе России на 01.01.2014 г.

Можно согласиться с В. Крюковым, что сложившаяся исторически ситуация в сфере недропользования в России является иллюстрацией того, к чему может привести неполнота системы как «базовых, так и комплементарных институтов» (Кирдина, 2000. С. 23), определяющих нормы, правила и процедуры вовлечения ресурсов недр в хозяйственный оборот. В результате в стране в процессе освоения и использования сырьевых ресурсов в основном учитывались интересы не столько общества, сколько владельцев контрольных пакетов акций компаний-недропользователей (Крюков, 2006. С. 86). В жизни общества роль институтов сводится к тому, что государство, реализуя общественные интересы, прямыми или косвенными методами регулирования добывается сдвига рыночного оптимального уровня производства к социально оптимальному уровню выпуска продукции.

На современном этапе развития экономики пока еще не сложилась целостная система формальных правил в сфере природопользования. В области стабилизации институциональной среды российской экономики предстоит еще многое сделать. Основной причиной этого являются пережитки советской экономики и последствия приватизации. Русскому человеку кажутся смешными некоторые законы США, где, например, четко оговорено, где, в какое время и по какому маршруту должны выгуливаться собаки. Но в действительности и данные, казалось бы, мелочи регламентируются четко прописанными правилами и нормами поведения, что позволяет избегать массы противоречий в современном обществе.

В рентных отношениях возникают противоречия *интересов федеральных и региональных органов власти*. Нечеткое распределение прав собственности на природные ресурсы между центром и регионами приводят к ряду проблем, негативно влияющих на развитие национальной экономики. В их числе: диспропорциональность и неравномерность социально-экономического развития регионов; ограниченность финансовых возможностей и властных полномочий местных органов управления; рост регионального иждивенчества (которое реализуется через систему дотаций и субсидий) и отсутствие в регионах системы стимулов по наращиванию налогового и социально-экономического потенциала. Существующий административно-экономический механизм их разрешения не только не способствует социально-экономическому развитию беднейших регионов, но, наоборот, еще больше усиливает их отставание. Если в 2000 году по объему промышленного производства на душу населения разница между самым благополучным и самым неблагополучным субъектом РФ составляла 64 раза, то к 2013 г. она увеличилась до 84 раз (3387,48/40,39 тыс. руб. на человека). Разрыв субъектов РФ по объему доходов консолидированного бюджета на одного жителя по итогам 2012 года составил 13 раз (365,1/27,2 тыс. руб. на человека)³. Первые пять позиций по данным показателям со значительным отрывом от других регионов занимают Ненецкий автономный округ, Ямало-Ненецкий автономный округ, Ханты-Мансийский автономный округ – Югра, Тюменская область, Сахалинская

³ См.: Федеральная служба государственной статистики. (<http://www.gks.ru>).

область. Все эти субъекты РФ входят в группу экспортно-ориентированных регионов. Причем их экспорт представлен в основном углеводородами. В нижней части списка, 2013 году как и в 2005, расположены аграрно-промышленные регионы (Калмыкия, Тыва, Ингушетия, Дагестан).

Производство товаров в России на душу населения в десятки раз ниже, чем в любой развитой стране. Россия инвестирует в основной капитал очень в малых объемах уже более двадцати лет. Зато является лидером по доле торговли в ВВП. Если так пойдет дальше, то скоро окажется в доиндустриальной фазе (Гурова, 2012). Лидер по размеру добавленной стоимости в обрабатывающей промышленности является Япония 8 тыс. долл. на душу населения. Россия – 0,5 тыс. долл. на душу населения⁴.

Некоторое время основным объектом противоречий между федеральными и региональными органами власти был налог на добычу полезных ископаемых. До 2005 года он полностью принадлежал нефте- и газодобывающим регионам. С 2005 года НДС на 99% стал федеральным налогом, а регионам достался оставшийся 1% (если рассматривать все природные ресурсы, облагаемые НДС). По мнению А. Кудрина, «НДС, как рентный платеж, должен централизоваться в федеральном бюджете и служить общегосударственным целям и выравниванию бюджетной обеспеченности субъектов РФ». В 2013 году федеральный бюджет получил доходы от НДС в размере 2535 млрд. руб., а регионы — всего 41 млрд. руб.⁵.

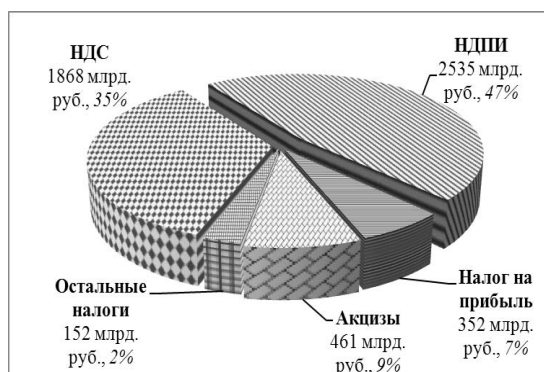


Рис. 2а. Структура доходов федерального бюджета в 2013 году

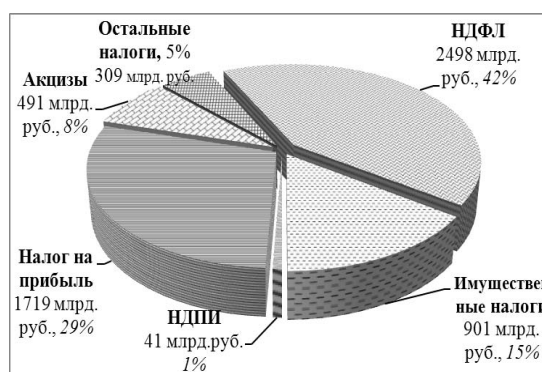


Рис. 2б. Структура доходов консолидированных бюджетов субъектов РФ в 2013 году

Несмотря на данное обстоятельство, доходы населения всё также остаются самыми высокими в нефтегазодобывающих регионах. В табл. 2 показано социальное расслоение общества между данными субъектами РФ и в среднем по стране.

Таблица 2

Денежные доходы на душу населения в 2012 году по регионам

Субъект РФ	Денежные доходы на душу населения, руб.
	2012
Ненецкий автоном. округ (max)	61936,9
Ямало-Ненецкий автоном. округ	52342,3
Москва	48621,5
Ханты-Мансийский автоном. округ (Югра)	36088,1
Нижегородская область	21517,6
Республика Калмыкия (min)	10183,8
В среднем по стране	23058,1

Источник: Федеральная служба государственной статистики. (<http://www.gks.ru>).

⁴ См.: Industrial Statistics Yearbook. 2011.

⁵ См.: ФНС России. (<http://www.nalog.ru>).

Таблица 3

**Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата в 2007 и 2013 году
по регионам**

Наименование региона	Денежные доходы в расчете на душу населения, руб.	
	2007	2013
Ямало-Ненецкий автоном. округ	37363,5	69438,7
Ханты-Мансийский авт. округ (Югра)	32227,9	54533,0
Москва	23623,3	56262,1
Нижегородская область	10302,0	23802,0
В среднем по стране	13593,4	29960,1

Источник: Федеральная служба государственной статистики. (<http://www.gks.ru>).

Высокие доходы Ханты-Мансийского и Ямало-Ненецкого автономных округов обусловлены сосредоточением на его территории основных запасов газа страны. При этом основная добыча энергоресурсов приходится именно на эти же регионы (см. рис. 3)

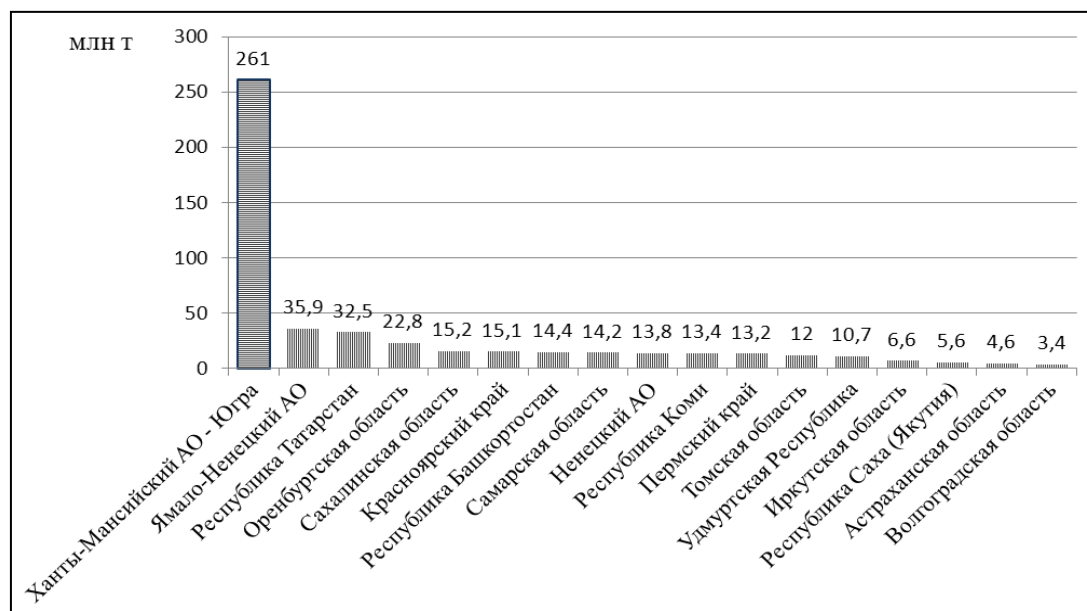


Рис. 3. Добыча нефти по регионам РФ в 2011 году, млн. тонн

Доля Югры в общероссийской добыче нефти за 2012 год составила 50,2 %. За этот период на территории автономного округа добыто 259,9 млн. тонн. В регионе работают 10 вертикально интегрированных нефтяных компаний и 14 независимых производителей. Крупнейшие недропользователи – ОАО НК «Роснефть», ОАО «Сургутнефтегаз», ОАО НК «ЛУКОЙЛ», «ТНК-ВР». Начиная с 1964 года, когда в Югре стали интенсивно разрабатывать месторождения, добыто 10219,97 млн. тонн нефти. Доля автономного округа в общем объеме добычи газа в России – 4,9 %. В 2012 году извлечено 32,3 млрд. куб. м. – это на 2,4 % больше, чем в предыдущем⁶.

Нефтегазовая отрасль показывает наибольшую рентабельность среди отраслей промышленности. Поскольку налог на прибыль распределяется: 2% в федеральный бюджет, а 18% – в региональный бюджет (с 2009 года), высокая прибыльность отрасли способствует обеспеченности нефтегазодобывающих регионов хорошими бюджетными средствами. Из табл. 2 видно, что это обстоятельство позволяет данному региону превзойти показатель дохода на душу населения даже

⁶ См.: Официальный сайт Ханты-мансийского автономного округа-Югра. (<http://www.admhmao.ru>).

Москвы и, соответственно, всех остальных субъектов РФ. Отметим, что Нижегородская область отражает средний показатель денежных доходов на душу населения. Изменения, начавшиеся в 2000-е годы в России по централизации финансовых ресурсов, с одной стороны, позволяют частично извлечь природную ренту у регионов, богатых энергоресурсами. Но с другой стороны, когда проводится унифицированная политика в отношении всех субъектов РФ, это приводит к недостатку и налоговых доходов, зачисляемых в консолидированные бюджеты субъектов Федерации, для стимулирования экономического роста в регионах, и для реализации важных для развития производства и социальной сферы региональных программ. Данная политика приводит к тяжелому положению регионов, не обладающих ресурсами нефти и газа, а на добывающих регионах отражается незначительно. В связи с этим важен поиск оптимального налогового режима, основанного на выделении рентного дохода как самостоятельной составляющей чистого дохода.

Противоречия *интересов* наблюдаются и между *настоящим и будущим поколениями*. Данное обстоятельство характерно для добывающих отраслей при финансировании геологоразведочных работ. В настоящее время увеличение добычи нефти и газа в основном идет за счет открытых ранее запасов, в отрасли в очень малых объемах происходит воспроизводство минерально-сырьевой базы. С учетом высокой изношенности основных фондов (около 50%), ухудшения качества сырьевой базы, растущего объема и доли трудноизвлекаемых запасов происходит явное недофинансирование данных направлений в отрасли, необходимой для устойчивого развития экономики в долгосрочной перспективе и обеспечения благосостояния будущих поколений. Об этом свидетельствует тот факт, что, например, в 2003 году расходы на геологоразведочные работы составили 38,5 млрд. руб. (1,3 млрд. дол.) – это всего 1,6% от выручки нефтяной промышленности, в том числе за счет компаний – 32,6 млрд. руб. (1,1 млрд. дол.) (Коржубаев, 2004. С. 26). По сравнению с советским периодом, за последние 20 лет объем ГРП сократился в 5–6 раз: с 5,7 млн. м в 1989 году до 1 млн. м проходки – в 2009 году. При этом достигнутый уровень геолого-геофизической изученности прогнозных ресурсов в России остается крайне низким и не превышает 50%. Недостаточный объем геологоразведочных работ приведет к падению добычи нефти уже в ближайшие 10 лет. Для поддержания уровня добычи компании ТЭК инвестируют менее 100 млрд. рублей ежегодно. Только за последние три года недофинансирование ГРП составило около 450 млрд. рублей. При сопоставимых с ведущими западными компаниями объемах добычи нефти российские вертикально интегрированные нефтяные гиганты тратят на геологоразведку в несколько раз меньше. Так, по подсчетам экспертов, эти затраты в отечественном ТЭК составляют 0,3–0,6% от выручки против 1–3% у международных нефтедобывающих корпораций. Так называемый «прирост» запасов нефтяных компаний идет главным образом за счет переоценки ранее открытых месторождений и пересмотра коэффициента извлечения нефти (КИН). Между тем степень выработанности запасов активно осваиваемых месторождений уже превысила 60%, а к 2020 году может достигнуть 75%. К сожалению, даже активно обсуждаемое применение технологий интенсификации добычи (КРС, ГРП, кислотная обработка и др.) способны дать лишь кратковременный эффект, за которым неизбежно последует резкий спад (Ушаков, 2013). Противоречие интересов настоящего и будущего поколений усугубляется ещё и вследствие поведения политиков.

Непоследовательная реформа и неопределенность прав собственности на природные ресурсы (в том числе частной), нечеткое распределение прав собственности на них приводит к возникновению противоречий *интересов бизнес-структур и чиновников*, результатом которых является неэффективное принятие решений с каждой стороны, нерациональное использование ресурсов, их чрезмерная эксплуатация и, как следствие, сокращение величины природной ренты, уменьшение общественного благосостояния. Политики и чиновники заинтересованы

в решениях, которые обеспечивают явные и немедленные выгоды и связаны со скрытыми, трудно определяемыми издержками. Подобные решения способствуют росту их популярности, но, как правило, они экономически неэффективны, особенно на долгосрочную перспективу. Принятие решений политиками относительно распределения ресурсов не является оптимальным с точки зрения общества в связи с ограниченными горизонтами видения проблемы. Горизонты планирования у политиков меньше, чем у хозяйствующих субъектов, так как определяются ожидаемым сроком пребывания у власти. В результате, как правило, интересы будущих поколений учтены в очень малом объеме. На период правления данного правительства нефти и газа хватит, а что будет потом, пусть решают следующие народные избранники. Об этом свидетельствует тот факт, что добыча, транспортировка и переработка природных ресурсов в нашей стране осуществляется далеко не самыми эффективными способами. Хотя следует отметить, что в России за последние три года по сравнению с предыдущими годами в развитие долгосрочных проектов стали поступать инвестиции от государства (например, для создания НАНОтехнологий и др.), что дает надежду будущему поколению избежать энергетического кризиса.

Решение вышеперечисленных противоречий возможно путем создания устойчивой институциональной среды и точного определения, или «спецификации», прав собственности, что является условием эффективной работы рынка. Защищенность прав и их реализуемость – достаточные условия принятия экономически наиболее эффективных решений. Таким образом, рентные отношения являются частью социально-экономических отношений, а их реализация зависит от системы прав собственности и институциональной среды экономики.

Согласно Федеральному закону «О недрах», запасы нефти и газа находятся в собственности государства, от которого недропользователи на платной основе получают лицензии на право проведения геологоразведочных работ и добычи полезных ископаемых. Понятно, что в качестве собственника недр государство вправе полностью изымать (в виде платы за пользование ими) всю величину природной ренты, образующейся при этой добыче. Однако в России сложилась такая институциональная и организационная система нефтегазового комплекса, что основная часть нефтегазовой ренты присваивается владельцами холдинговых компаний и посредническими структурами, функционирующими вне сферы добычи углеводородов. Государство, формально являясь собственником природных ресурсов, недополучает весьма значительную часть и поэтому крайне неэффективно выполняет основную роль такого собственника.

С нашей точки зрения, при решении вопроса об оптимизации прав собственности в нефтегазовом комплексе, нужно принимать во внимание следующие моменты. Во-первых, недра должны, безусловно, оставаться в собственности государства. Во-вторых, превращать всю цепочку производителей энергопродуктов в большую госкорпорацию или их вертикально-интегрированную структуру вряд ли является эффективным решением. Государственный менеджмент исторически доказал свою низкую эффективность в принятии производственных решений. Так, оказавшись в составе «Роснефти», в 2005 г. «Юганскнефтегаз» заметно сократил рентабельность — с 26,9% до 21,5%. EBITDA⁷ на тонну добытой нефти у компании снизилась на 13% до 1 099 руб. Для сравнения: у «Лукойла» этот показатель превышает за этот же период 4 000 руб.⁸ В госкорпорациях на руководящие должности нередко назначаются не специалисты своего дела, а легко управляемые лица.

Определим составляющие природной ренты, что позволит предложить эффективное ее распределение между членами общества (см. рис. 4).

⁷ EBITDA (сокр. от англ. Earnings before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization) — аналитический показатель, равный объёму прибыли до вычета расходов по процентам, уплаты налогов и амортизационных отчислений.

⁸ См.: Инвестиционная компания «Баррель». (<http://www.barrel.ru/news>).

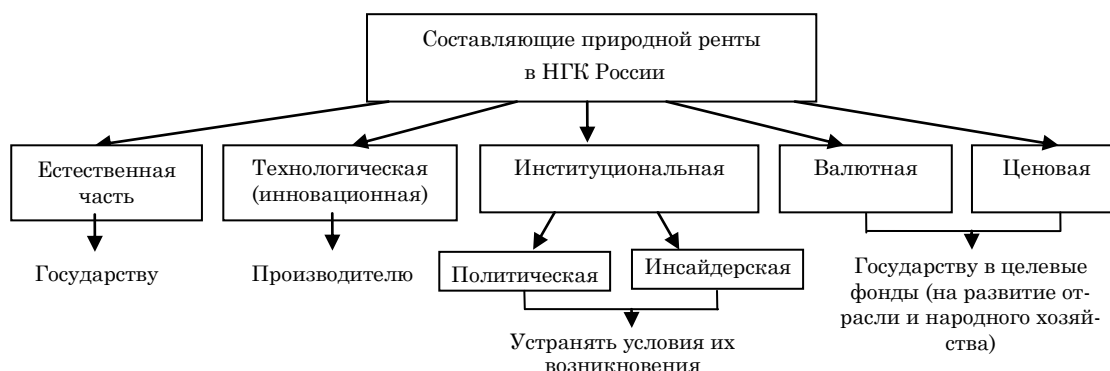


Рис. 4. Распределение элементов природной ренты в нефтегазовом комплексе России

С нашей точки зрения, частно-государственное партнерство и смешанные формы собственности здесь могут быть более эффективными. Оптимальной системой прав собственности на недра, учитывающей всю структуру интересов и сложный механизм формирования рентных доходов в нефтегазовом комплексе, на наш взгляд, является следующая: собственность на недра – общественная; право владения и распоряжения недрами – государственное; право пользования недрами – частно-государственное; право на получение дохода – расщепленное. В-третьих, необходимо четко определить, в каких пропорциях эффективно распределять ренту между частными корпорациями и государством. Лишение производящих и перерабатывающих компаний возможности распоряжаться хотя бы частью финансовых ресурсов может привести к ухудшению состояния их фондов, снижению инвестиционной активности, уменьшению стимулов для развития.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Закон РФ № 2395-1 «О недрах». Ст. 1-2. 2003.
 Конституция РФ. М.: Юрист, ст. 9, ч. 2. 1997.
 Виноградова А. В. (2011). Институциональный механизм диффузии природной ренты и его особенности в нефтегазовом комплексе России // *Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований)*, Т. 3, № 2, с. 98.
 Гурова Т. и Ивантер А. (2012). Мы ничего не производим // *Эксперт*, № 47 (829), 26 ноября 2012. (<http://expert.ru/expert/2012/47/myi-nichego-ne-proizvodim/> - Дата обращения: 21.05.2014).
 Инвестиционная компания «Баррель». (<http://www.barrel.ru>).
 Кимельман С. и Санько В. (2000). Кто присваивает горную ренту? // *НГ-Политэкономия*, 1 февраля, с. 13.
 Кирдина С. Т. (2000). Институциональные матрицы и развитие России. М. ТЕИС, с. 23.
 Коржубаев А. Г. (2004). Особенности нефтяной ренты в России // *ЭКО*, № 10, с. 26.
 Коуз Р. (1993). Фирма, рынок и право. М. Дело ЛТД, с. 89.
 Крюков В. (2006). Анализ развития системы недропользования в России // *Вопросы экономики*, № 1, с. 86.
 Официальный сайт Ханты-Мансийского автономного округа – Югра. (<http://www.admhmao.ru>).
 Пыхтеев Ю. Н. (2010). Анализ структурных сдвигов в Российской экономике // *Экономический анализ: теория и практика*, № 40 (205), с. 51.
 Ушаков Е. (2013). Геологоразведка нужна ТЭК, как воздух // *Экономика и ТЭК сегодня*. (<http://www.igseis.com/ru/press-centre/media-publications/2013/10/03/> - Дата обращения: 21.05.2014).
 Федеральная служба государственной статистики. «Рейтинг социально-экономического положения субъектов РФ». (<http://www.gks.ru>).

ФНС России. (<http://www.nalog.ru>).
Industrial Statistics Yearbook. 2011.

REFERENCES

- The Law of the Russian Federation № 2395-1 "On Subsurface". Art. 1-2, 2003. (In Russian).
- The Constitution of the Russian Federation. Moscow, Lawyer [Yurist] Publ., Art. 9, Part 2, 1997. (In Russian).
- Vinogradova A. V. (2011). Institutional Mechanism of Diffusion Natural Rent and its Specifics in the Oil and Gas Complex of Russia. *Journal of Institutional Studies*, vol. 3, no. 2, p. 98. (In Russian).
- Gurova S. and Ivanter A. (2012). We do not Produce. *Expert*, no. 47 (829), 26 Dec 2012. (<http://expert.ru/expert/2012/47/myi-nichego-ne-proizvodim/> – Access Date: 21.05.2014). (In Russian).
- Investment Company «Barrel». (<http://www.barrel.ru>). (In Russian).
- Kimelman S. and Sanko V. (2000). Who Assigns Mountain Rent? *NG–Political Economy*, 1 Feb., p. 13. (In Russian).
- Kirdina S. T. (2000). Institutional Matrices and Development of Russia. Moscow, TEIS Publ., p. 23. (In Russian).
- Korzhubaev A. G. (2004). Special Features of Oil Rent in Russia. *ECO*, no. 10, p. 26. (In Russian).
- Coase R. (1993). The Firm, the Market and the Law. Moscow, Case [Delo LTD] Publ., p. 89. (In Russian).
- Kryukov V. (2006). Analysis of the Development of the Subsoil use System in Russia. *Voprosy Ekonomiki*, no. 1, p. 86. (In Russian).
- Official Site of the Khanty-Mansiysk Autonomous Okrug – Ugra. (<http://www.admhmao.ru>). (In Russian).
- Pykhiteev Y. N. (2010). The Analysis of Structural Changes in the Russian Economy. *Economic Analysis: Theory and Practice*, no. 40 (205), p. 51. (In Russian).
- Ushakov E. (2013). Exploration is Needed to the Fuel and Energy Sector, as the Air. *Economics and FEC Today*. (<http://www.igseis.com/ru/press-centre/media-publications/2013/10/03/> - Access Date: 21.05.2014). (In Russian).
- Federal Service of State Statistics. «The Rating of Social-Economic Position of Subjects of the Russian Federation». (<http://www.gks.ru>). (In Russian).
- The FTS of Russia. (<http://www.nalog.ru>). (In Russian).
- Industrial Statistics Yearbook. 2011.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СТРАТЕГИЯ ФОРМИРОВАНИЯ МОДЕЛИ МОНИТОРИНГА И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ РИСКА ВОВЛЕЧЕНИЯ БАНКА В ЛЕГАЛИЗАЦИЮ ПРЕСТУПНЫХ ДОХОДОВ

ВОВЧЕНКО НАТАЛЬЯ ГЕННАДЬЕВНА,

доктор экономических наук, профессор кафедры «Финансы»,
Ростовский государственный экономический университет «РИНХ», г. Ростов-на-Дону,
e-mail: dom-hors@mail.ru

ФИЛЬЧАКОВА НАТАЛЬЯ ЮРЬЕВНА,

аспирант,
Ростовский государственный экономический университет «РИНХ»,
заместитель начальника отдела Межрегионального управления,
Федеральная служба по финансовому мониторингу в ЮФО, г. Ростов-на-Дону,
e-mail: Natalia2828@yandex.ru

В условиях повышения мобильности трансграничных финансовых потоков описана необходимость разработки институциональной модели противодействия легализации доходов, полученных преступным путем. В этой связи представлена институциональная модель субъектно-объектных отношений, направленных на выявление и мониторинг рисков вовлечения кредитных организаций в противоправные схемы по отмыванию доходов, как со стороны банка, так и со стороны государственных органов

Проведен анализ институциональной модели, присущей Российской Федерации, в свете имплементации новых стандартов ФАТФ в целях обеспечения прозрачности финансовых потоков через создание системы противодействия легализации доходов, полученных преступным путем.

Ключевые слова: институциональная модель; транспарентность финансовых потоков; отмывание доходов; противодействие легализации; рекомендации ФАТФ.

INSTITUTIONAL STRATEGY FORMATION MODELS FOR MONITORING AND FORECASTING THE RISK OF INVOLVEMENT OF THE BANK IN MONEY LAUNDERING

VOVCHENKO NATALYA, G.,

Doctor of Economic Sciences (PhD),
Professor of the Department «Finance»,
Rostov State Economic University, Rostov-on-Don,
e-mail: dom-hors@mail.ru

FILCHAKOVA NATALYA, YU.,

Post-Graduate Student,
Rostov State Economic University,
Deputy Head of the Inter-Regional Department,
Federal Service for Financial Monitoring in the Southern Federal District, Rostov-on-Don,
e-mail: Natalia2828@yandex.ru

The need to develop institutional model of counteraction to incomes legalization received in a criminal way is described in conditions of mobility increase of cross-border financial flows. In this regard, the institutional model of the subject-object relations, aimed at identifying and monitoring risks involving credit institutions in illegal scheme for money laundering, as part of the Bank, and on the part of state bodies is presented.

The institutional model in the Russian Federation in the light of the implementation of the new FATF standards in order to ensure transparency of financial flows through the creation of a system of anti-money laundering is analyzed.

Keywords: institutional model; transparency of financial flows; money laundering; combating the legalization; the FATF recommendations.

JEL: B52, G20.

В современном глобализирующем мировом сообществе широкое развитие получили процессы трансграничных денежных переводов, способы осуществления которых стали основным элементом легализации доходов, полученных преступным путем.

Принимая во внимание масштабы негативных последствий от реализации процессов легализации преступных доходов для экономики, мировым сообществом предприняты усилия по разработке ряда мер и стандартов в целях своевременного выявления и дальнейшего пресечения рисков и угроз со стороны инициаторов реализации механизмов отмыывания денежных средств.

В условиях активной имплементации международных норм и стандартов в целях противодействия легализации доходов, полученных преступным путем проблема создания эффективной системы противодействия данному негативному явлению приобрела особую актуальность с характерной сложноструктурированной составляющей, требующей разработанной институциональной модели.

В современном мире именно от эффективности функционирования институциональной системы противодействия отмыыванию доходов зависит качество проводимых в этой связи мероприятий, определение дальнейших приоритетов работы, а также выработка соответствующих механизмов воздействия.

В этой связи следует отметить, что институциональная модель является основой для функционирования любого процесса, нацеленного на долгосрочную перспективу и получение результатов. В этой связи необходимым условием институциональной системы должна стать гибкость, дающая возможность оперативно реагировать на возникающие изменения.

Следовательно, система противодействия отмыыванию доходов, полученных преступным путем, должна строиться с учетом институциональной модели как совокупности взаимосвязанных институтов, характеризующихся отношениями взаимовлияния. На сегодняшний день российская институциональная модель противодействия наглядно представлена на рис. 1.

Институциональное закрепление противодействия отмыыванию доходов в Российской Федерации способствовало ежегодному снижению динамики преступлений экономической направленности, в том числе и в сфере легализации преступных доходов, что отражено в табл. 1.

Данный факт обусловлен как развитием системы мониторинга и профилактики финансово-экономических преступлений, так и институциональным закреплением механизма противодействия легализации доходов, полученных преступным путем.

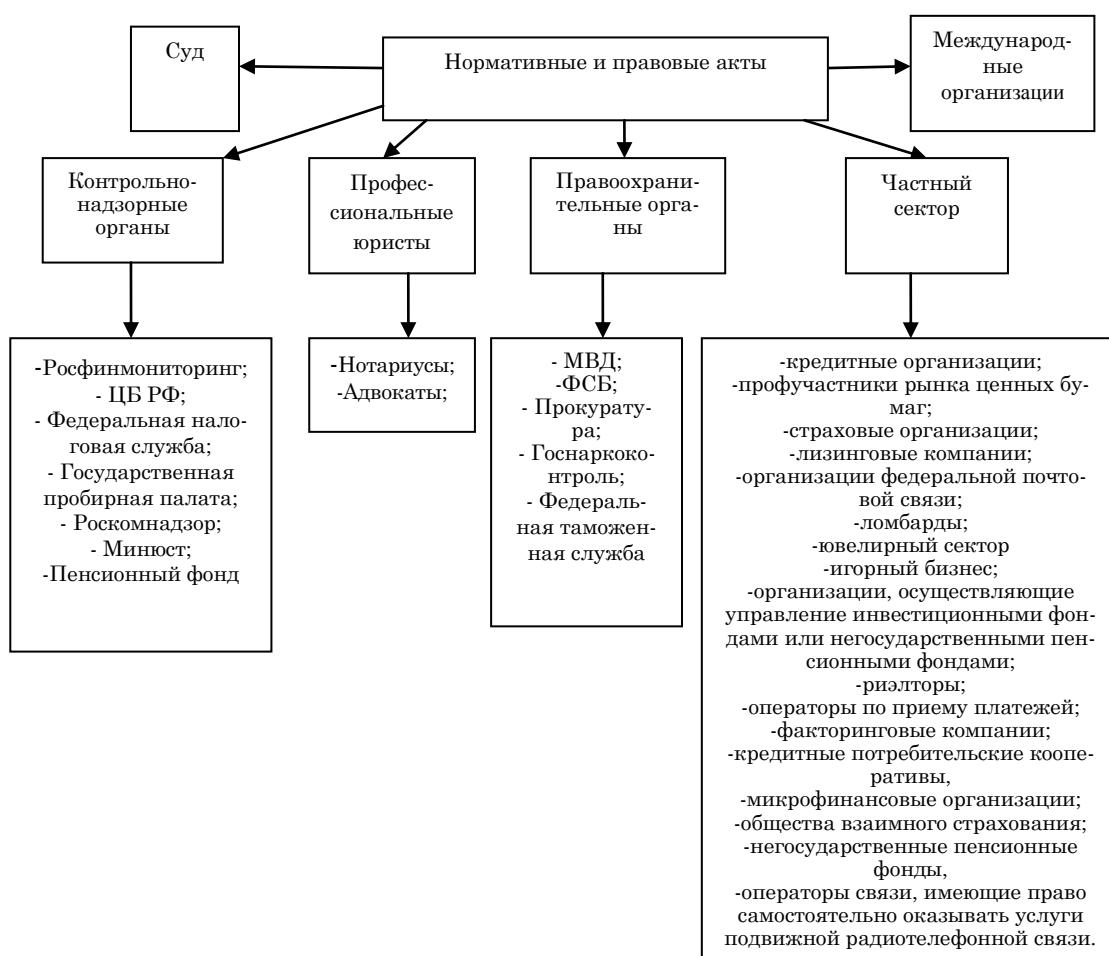


Рис. 1. Институты системы противодействия отмыванию доходов

Источник: составлено автором.

Таблица 1

Преступления экономической направленности

	Январь-Сентябрь 2011		Январь-Сентябрь 2012		Январь-Сентябрь 2013	
	Всего выявленных преступлений	В % к предыд. периоду	Всего выявленных преступлений	В % к предыд. периоду	Всего выявленных преступлений	В % к предыд. периоду
Общее количество преступлений экономической направленности	184 531	-27,1 %	153 345	- 16,9 %	116 847	16,8 %
Количество преступлений в сфере легализации преступных доходов	593	- 69,3 %	542	- 8,6 %	414	- 15,3 %

Эффективность и значение институционального оформления системы противодействия отмыванию доходов контрастно отражается в данных Росфинмониторинга. Так, за 2011 год проведено более 1 500 финансовых расследований в отношении лиц, подозреваемых в совершении преступлений, связанных с легализацией доходов, полученных преступным путем. Однако уже за 2012 год количество финансовых расследований возросло до 30 000, что связано с

новыми подходами по систематизации информационных ресурсов, с совершенствованием механизмов межведомственного взаимодействия, а также в дальнейшем оформлении нормативно-правовой базы¹.

Проведенный анализ позволяет утверждать, что на фоне общего снижения преступлений экономической направленности, институциональное закрепление элементов системы противодействия отмыванию доходов позволяет выявлять огромное количество нелегальных схем, направленных на легализацию преступных доходов.

Обобщая вышеизложенное, можно утверждать, что увеличивающееся взаимопроникновение финансовых институтов, развитие электронных инструментов в мировой экономической системе, увеличивающиеся объемы трансграничных траншей привели к осознанию необходимости создания действенной институциональной системы обеспечения прозрачности финансовых операций.

Необходимость противодействия легализации доходов, полученных преступным путем, определила новые ориентиры по созданию системы мониторинга рисков перед финансовым сектором и его институтами, что позволит повысить прозрачность не только внутристрановых транзакции, но также и трансграничных движений капитала.

Известно, что понятие института включает в себя правила, механизмы и нормы поведения, структурирующие повторяющиеся взаимодействия между людьми. Кроме того, институт является основным фактором экономических преобразований и изменений. Однако нередко случаи, при которых институциональные изменения отстают от развития структурных элементов экономической сферы, в этом случае можно наблюдать неэффективность работы отдельных участков системы.

Следовательно, для формирования и внедрения любого процесса необходимо четко выработать систему его институционального сопровождения. Это, в частности, относится и к обеспечению процесса транспарентности финансовых операций, эффективное институциональное обеспечение которых способствует противодействию легализации отмыванию доходов, полученных преступным путем.

Вышеизложенное позволяет сделать соответствующее утверждение: институциональная модель включает в себя такие аспекты, как нормативная база, государственные структуры, экономические субъекты и элементы гражданского общества. Мониторинг риска вовлечения банков в сомнительные схемы по отмыванию доходов является также и общегосударственной задачей ввиду общественной опасности исследуемого явления.

В этой связи целесообразно рассмотреть институциональную модель субъектно-объектных отношений, направленных на выявление и мониторинг рисков вовлечения кредитных организаций в противоправные схемы по отмыванию доходов, как со стороны банка, так и со стороны государственных органов (см. рис. 2).

Нормативные акты позволяют создать базу функционирования всей системы противодействия отмыванию доходов, направленной на повышение транспарентности финансовых потоков. Государство через систему органов исполнительной власти осуществляет контроль и надзор за исполнением установленного профильного законодательства. Однако эффективное взаимодействие возможно лишь в случае развитого гражданского общества, характеризующегося устойчивым правосознанием и финансовой грамотностью. Каждый из этих аспектов имеет немаловажное значение, а в ряде случаев является определяющим.

¹ См.: Официальный сайт Росфинмониторинга. (<http://www.fedsfm.ru>).



Рис. 2. Институциональная система субъектно-объектных отношений противодействия отмыванию доходов в банковской сфере

Источник: составлено автором.

В целях формирования нормативной базы, как основы для создания институциональной среды, в феврале 2012 года ФАТФ приняты новые стандарты, создавшие прецедент, касающийся необходимости проведения национальной оценки рисков отмывания преступных доходов, которая должна сформировать систему мониторинга угроз, в том числе и понижающих прозрачность финансовых операций. Рекомендации ФАТФ призывают стран-членов применять риск-ориентированный подход в целях своевременного выявления, оценки и квалификации соответствующих угроз (рисков), возникающих как на общестрановом, так и на региональном уровне. Кроме того, требуется разработать действенную систему компенсации либо минимизации возможных последствий и самих рисков в целом, используя при этом эффективно распределенные ресурсы. Во исполнение данного утверждения странам необходимо создать инструментарий, который будет способен в каждом конкретном случае выявить и установить

ключевые критерии имеющегося или потенциального риска легализации доходов, полученных преступным путем, понижающего прозрачность финансовых институтов. Данное положение предполагает создание ряда институтов как в законодательной, так и в финансовой сфере.

В частности, это послужило основой для принятия в Российской Федерации Указа Президента № 808 от 13.06.2012 г., который возлагал на Росфинмониторинг функции государственного института по оценке угроз национальной безопасности, возникающих в результате легализации (отмывания) доходов, полученных преступным путем, финансирования терроризма и распространения оружия массового уничтожения, и по выработке мер противодействия этим угрозам².

Таким образом, в современных условиях масштабы банковских операций и скорость их осуществления приняли глобальный характер и приобрели статус ключевого фактора развития экономической системы в целом. Финансовые институты являются посредниками, транзитерами капитала в экономике, и как следствие имеют прямое влияние на возможность последующего его использования.

Данная особенность банковской системы может, как способствовать пресечению противоправной деятельности в сфере легализации доходов, так и способствовать развитию этого негативного экономического явления.

Следовательно, развитие мировой финансовой системы предопределили необходимость институциональных преобразований в национальной финансовой системе в целях повышения прозрачности финансовых потоков, как элемента стабильности банковской системы.

Учитывая роль финансовой стабильности в общегосударственном масштабе, принципиальным остается вопрос о создании эффективного механизма регулирования и надзора со стороны государственных регуляторов за прозрачностью банковской деятельности, в том числе в части усиления информационного взаимодействия по обозначенной проблеме.

В этой связи государственный контроль в целях противодействия легализациями доходов, полученных преступным путём, должен определяться как многоуровневая система, обеспечивающая реализацию стратегических задач государственной антиотмывочной политики, воздействуя на предмет контроля через использование специфичных форм воздействия, характеризующихся конкретными методами и принципами.

Государственный контроль в целях противодействия легализации доходов, полученных преступным путём, должен ориентироваться на достижение определенного результата, основной составляющей которого должны стать как выявленные дисфункции в исследуемой системе, так и на формирование гражданской ответственности в обществе, при выработке нетерпимости к противоправным деяниям.

В ходе реализации государственного контроля в целях противодействия легализации требуется руководствоваться рядом принципов:

- Законности – проводимые мероприятия должны основываться исключительно на законодательстве, регулирующем денежные отношения в рамках противодействия легализации доходов, полученных преступным путем;
- Объективности – действия со стороны государства должны исключать субъективное воздействие на объект контроля;
- Прозрачности – проводимые мероприятия контроля должны иметь четкую цель и быть понятны для проверяемого объекта;
- Адекватности - формы и методы контроля должны быть соответствующими целям противодействия отмыванию доходов;
- Непрерывности – государственный контроль должен быть непрерывным в целях своевременного выявления базиса для появления противоправных схем

² См.: Указ Президента РФ от 13.06.2012 № 808. «Вопросы Федеральной службы по финансовому мониторингу» // Справочная система «Консультант Плюс».

- отмывания доходов, а также пресечения рисков и угроз, возникающих в этой связи;
- Комплексности – государственный контроль должен носить комплексный характер и исследовать все компоненты системы противодействия отмыванию доходов;
 - Результативности – итогом проверочных мероприятий должны стать полученные результаты о работе компонентов антиотмывочной системы, на основе которых возможно сделать соответствующие выводы;
 - Информативности – полученные результаты должны носить информационный характер, который позволит со стороны государства и объекта контроля своевременно реагировать на возникающие риски и угрозы со стороны процессов отмывания денежных средств.

Указанные механизмы эффективно реализуемы лишь при наличии установленной обратной связи между объектом и субъектом контроля в целях противодействия отмыванию доходов. Реализация обратной связи напрямую зависит от развития гражданского общества, от уровня финансовой грамотности и правосознания граждан.

Кроме того, мировые тенденции обусловили институциональную трансформацию банков в интеллектуальные центры по сбору, анализу и оценке информации о проводимых финансовых операциях, в целях выявления противоправных схем, направленных на легализацию доходов и мониторинг возможных рисков.

Вопреки данной позиции, ряд исследователей не поддерживали данной позиции, утверждая, что участвуя в системе финансового мониторинга и применяя меры, направленные на установление достоверных сведений о клиенте, банки рискуют потерять договорные отношения с клиентом. В своих трудах В. А. Гамза и И. Б. Ткачук указывали, что «в соответствии с законом коммерческий банк приобрел статус субъекта выявления и предупреждения преступлений, не связанных непосредственно с посягательствами на его безопасность; его наделили не только специфическими правами, обязанностями компетенцией в сфере выявления и предупреждения конкретного вида преступлений, но и обязанностью принимать постоянное участие в правоохранительной деятельности. Сложилась уникальная ситуация, состоящая в том, что банк, не являясь государственной организацией, должен участвовать в реализации мер, которые выходят за пределы целей собственно банковской деятельности» (Гамза и Ткачук, 2002. С. 25-31).

Однако, как показывает складывающаяся мировая практика, банк, планирующий долгосрочное устойчивое развитие, непременно должен учитывать и риски, связанные с транспарентностью финансовых потоков. Так как риск вовлечения банка в сомнительные схемы, направленные на отмывание преступных доходов, провоцирует появление целой совокупности рисков, таких как репутационный риск, являющийся основой для потери доверия ряда партнеров, в том числе и иностранных, снижение уровня капитализации, падение стоимости акций, изменение условий привлечения средств ввиду повышенного уровня риска и как следствие снижение общей ликвидности банка.

В этой связи принципиально важным является создание институциональной основы в правовом поле, которая позволит создать своеобразную «точку отсчета» для формирования последующих этапов институциональных изменений в целях соблюдения транспарентности финансовых потоков. Так, на сегодняшний день Письмом Банка России от 13.07.2005 г. N 99-Т «О методических рекомендациях по разработке кредитными организациями правил внутреннего контроля в целях противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» регламентирован механизм по созданию свода программ, направленных на противодействие легализации преступных доходов, кроме того, установлен перечень критериев и признаков необычных сделок, требующих особого внимания со стороны банков при осуществлении операций, в

целях повышения прозрачности деятельности банка в целом³. Наряду с изменяющимися условиями функционирования финансовой системы, появлением различных конъюнктурных особенностей, а также внедрением новых финансовых продуктов, указанный перечень претерпевает регулярные обновления.

Целесообразно определить роль института идентификации клиентов кредитных организаций в контексте изучаемого явления. Первостепенно отметим, что на международном уровне рекомендации ФАТФ устанавливают жесткие требования к порядку идентификации клиентов, а также обязывают проводить мероприятия, направленные на установление бенефициарных владельцев. Однако в российском законодательстве механизм по идентификации бенефициарных собственников прописан неоднозначно, а именно, кредитным организациям необходимо принимать обоснованные и доступные в сложившихся обстоятельствах меры по идентификации бенефициарных владельцев, в случае, если в результате принятия мер по идентификации бенефициарных владельцев бенефициарный владелец не выявлен, бенефициарным владельцем может быть признан единоличный исполнительный орган клиента⁴. Отсутствует конкретный механизм и меры по установлению сведений о бенефициарных владельцах, в то время как именно последние являются ключевыми фигурами в организации противоправных схем, направленных на отмывание доходов.

Одновременно с этим, международными требованиями, отраженными в рекомендациях ФАТФ, установлено, что в случае невозможности получения достоверных сведений о бенефициарных собственниках банкам рекомендуется запретить проведение любых трансакций и установление деловых отношений.

Однако в российском законодательстве это положение нашло отражение в следующей форме: банк вправе отказаться от заключения договора банковского счета (вклада) с физическим или юридическим лицом в соответствии с правилами внутреннего контроля кредитной организации в случае наличия подозрений о том, что целью заключения такого договора является совершение операций в целях легализации (отмывания) доходов, полученных преступным путем, или финансирования терроризма либо вообще расторгнуть договор банковского счета (вклада) с клиентом⁵.

Однако отнесение совершаемых операций к категории сомнительных или необычных сделок – это высококвалифицированный труд специалистов банка, имеющий субъективное видение проблемы и относящийся к мерам «второго» порядка, т.е. в данном случае между банком и клиентом уже существуют договорные отношения. В этом случае при осуществлении нелегальных операций банку грозит наступление ряда негативных последствий, как правового, так и материального характера.

Обобщая вышеизложенное, следует указать на необходимость использования нормативного инструментария по отказу в совершении операций и открытию банковского счета на стадии сбора данных о клиенте, так как риск вовлечения банка в процесс отмывания денежных средств может привести банк к потере репутации, влекущий за собой сопутствующие угрозы. Кроме того, именно идентификация клиентов и конечных бенефициарных владельцев является системным звеном в стратегии по повышению транспарентности финансовых потоков.

В подтверждение высказанного положения о первостепенном значении институционального формирования процесса идентификации говорит закрепление на международном уровне стандартов ФАТФ, регламентирующих идентификацию публичных должностных лиц. Эта мера является особо актуальной в ходе борьбы с построением масштабных схем легализации преступных доходов и их латентными

³ См.: Письмо Банка России от 13.07.2005 N 99-Т «О методических рекомендациях по разработке кредитными организациями правил внутреннего контроля в целях противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» // Справочная система «Консультант Плюс».

⁴ См.: Федеральный закон № 115-ФЗ от 07.08.2001 г. «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» // Справочная система «Консультант Плюс».

⁵ Там же.

проявлениями, основой для которых служат именно банковские операции сомнительного содержания. В частности, накопленный капитал криминальных структур стремится к властному ресурсу в целях дальнейшего обеспечения протекционизма своей деятельности. Реализации возникших намерений способствует создание механизмов социально-политического, силового и экономического воздействия на конкретной территории, в определённой сфере общественных отношений.

В данном ключе в целях повышения транспарентности операций, проводимых банком, требуется уделять особое внимание активам лиц, занимающих высокие государственные посты не только на территории Российской Федерации, но и в других странах.

Следовательно, институциональное закрепление комплекса мер по надлежащей и всесторонней идентификации клиентов играет главенствующую роль в системе повышения прозрачности банковских операций, направленных на противодействие легализации доходов, полученных преступным путем.

Таким образом, анализ международных стандартов и институционального обеспечения процесса транспарентности финансовых потоков позволяет сделать следующие выводы. Система регулирования прозрачности финансовых потоков включает в себя следующие структурные элементы: институциональное преобразование государственных органов, нормативное закрепление внутриорганизационных мер, проводимых в целях противодействия нелегальным операциям, направленным на отмыwanie доходов, использование критериев и признаков необычных сделок, позволяющих оценить риск вовлечения банка в противоправные схемы, а также меры по комплексной идентификации клиентов и конечных бенефициарных собственников.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Гамза В. А. и Ткачук И. Б. (2002). Банк как субъект борьбы с легализацией (отмыванием) преступных доходов // *Банковское дело*, № 5, с. 25-31.

Официальный сайт Росфинмониторинга. (<http://www.fedsfm.ru>).

Письмо Банка России от 13.07.2005 № 99-Т «О методических рекомендациях по разработке кредитными организациями правил внутреннего контроля в целях противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» // *Справочная система «Консультант Плюс»*.

Указ Президента РФ от 13.06.2012 № 808. «Вопросы Федеральной службы по финансовому мониторингу» // *Справочная система «Консультант Плюс»*.

Федеральный закон № 115-ФЗ от 07.08.2001 г. «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» // *Справочная система «Консультант Плюс»*.

REFERENCES

Gamza V. A. and Tkachuk I. N. (2002). The Bank as a subject of combating legalization (laundering) of criminal proceeds. *Banking*, no. 5, pp. 25-31. (In Russian).

Official web-site of Rosfinmonitoring. (<http://www.fedsfm.ru>). (In Russian).

The Letter of the Bank of Russia Dated 13.07.2005 № 99-T «On Methodological Recommendations on the Development of Credit Organizations of the Rules of Internal Control for the Purposes to Counteract the Legalization (Laundering) of Criminal Proceeds and Financing of Terrorism». *Reference system "Consultant Plus"*. (In Russian).

The Decree of the President of the Russian Federation of 13.06.2012 № 808. "Issues of the Federal Service for Financial Monitoring". *The Reference System "Consultant Plus"*. (In Russian).

Federal Law № 115-FZ of 07.08.2001 "On Counteracting Legalization (Laundering) of Criminal Proceeds and Financing of Terrorism". *Reference System "Consultant Plus"*. (In Russian).

ПРИМЕНЕНИЕ БАНКОВСКОЙ ГАРАНТИИ КАК ИНСТРУМЕНТА ОБЕСПЕЧЕНИЯ УЧАСТИЯ В ПРОЦЕДУРАХ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК

МЕЛЬНИКОВ ВЛАДИМИР ВАСИЛЬЕВИЧ,

кандидат экономических наук, доцент,
Новосибирский государственный технический университет, г. Новосибирск,
e-mail: vvm_ru@mail.ru

ТЮРИНА ВЕРОНИКА АЛЕКСЕЕВНА,

магистр экономики,
Новосибирский государственный технический университет, г. Новосибирск,
e-mail: ver203@yandex.ru

В работе дается экономическая и правовая характеристика положения, связанного с использованием банковских гарантий при проведении государственных и муниципальных закупок. Приведен перечень нормативных актов, регулирующих институт банковских гарантий в рамках контрактной системы. Показаны технология предоставления гарантий, основы взаимодействия поставщика и банка, примерная схема взаимодействия банковских подразделений. Приводится перечень документов, необходимых поставщику для получения гарантии. Делаются выводы относительно барьеров на пути применения этого финансового инструмента и перспектив использования данного способа обеспечения обязательств поставщиков.

Ключевые слова: государственные закупки; финансирование; банковская гарантия; обеспечение заявки; обеспечение контракта.

THE APPLICATION OF BANK GUARANTEE AS TOOL FOR PARTICIPATION IN PUBLIC PROCUREMENT PROCEDURES

MELNIKOV VLADIMIR, V.,

Candidate of Economic Sciences (PhD),
Associate Professor of the Department «Economic Theory»,
Novosibirsk State Technical University, Novosibirsk,
e-mail: vvm_ru@mail.ru

TYURINA VERONICA, A.,

Master of Economics,
Novosibirsk State Technical University, Novosibirsk,
e-mail: ver203@yandex.ru

The economic and legal characteristic of provision connecting with using bank guarantees by public and municipal procurement is represented in the paper. The paper contains a list of regulatory acts governing the institution of Bank guarantees in the framework of contract system. The technology of pledging guarantees, basics of interaction of bank and supplier, the example of the interaction scheme of the bank departments are shown. The paper contains the list of documents necessary for the vendor

© Мельников В. В., Тюрина В. А., 2014

to obtain guarantee. The authors have made the conclusion about the future prospects using this method of security for suppliers' obligations.

Keywords: *procurement; financing; bank guarantee; tender security; security for the performance of the contract.*

JEL: G21, G28, H57.

1. Экономическая сущность и правовая интерпретация банковской гарантии

Несмотря на то, что формальные правила, определяющие условия предоставления банковских гарантий, были сформулированы в 1995 году, а потребность в данном экономическом и правовом инструменте объективно существует, она до сих пор не получила должного распространения на внутреннем рынке.

Развитие науки в области гражданского права в части исследования способов обеспечения исполнения обязательств (Шмаков, 2005), а также вопросов, связанных с предоставлением банковских гарантий, оставляет, тем не менее, неразрешенным ряд практических проблем. Это приводит к осторожному принятию банками решений о выдаче гарантий, так как предусмотренная формальными правилами конструкция достаточно жестка по отношению к гаранту¹.

Целесообразность применения банковской гарантии как финансового инструмента проявляется в тех случаях, когда предпринимателям для осуществления бизнес-проекта не нужен кредит как таковой, а необходима уверенность в том, что банк предоставит денежные средства на погашение обязательств юридического лица в случае возникновения проблем. При этом ценность конструкции банковской гарантии заключается в независимости платежного обязательства гаранта от основного обязательства между принципалом и бенефициаром.

Особенности содержания банковской гарантии, а также порядок удовлетворения требований по ней делают ее одним из самых надежных и привлекательных для кредитора способов обеспечения исполнения обязательств. При этом обычно неучтенными остаются интересы гаранта, так как не рассматривается детально юридическая и экономическая заинтересованность банков в выдаче гарантий (Брагинский, 2011): эффективности ее применения, прав и обязанностей гаранта и принципала по соглашению о предоставлении гарантии и ряд других.

Наиболее частые случаи в международной практике, при которых проводится выдача банковских гарантий, следующие:

- государственные и международные поставки при проведении тендеров (банковская гарантия по государственному или муниципальному контракту);
- установление новых, непроверенных отношений между деловыми партнерами: заказчиками и поставщиками, банками и поставщиками;
- крупные проекты и контракты со специальными заказами (уникальные заказы: поставки военной техники, оборудования, ремонт), которые не терпят срывов;
- случаи, в которых заказчики не уверены в способности поставщиков выполнить взятые на себя обязательства по поставкам продукции.

Цель выдачи банковской гарантии как обеспечения исполнения государственного контракта заключается в том, чтобы заявитель в лице поставщика мог гарантировать заказчику надлежащее выполнение своих обязательств по договору, заключенному по итогам участия в торгах.

¹ См.: Гражданский кодекс РФ (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ, в ред. № 129-ФЗ от 5.05.2014. (http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_156036- Дата обращения: 07.06.2014).

Банковская гарантия для нужд государственных и муниципальных закупок представляет собой обязательство банка осуществить выплату суммы обеспечения заявки на участие в конкурсе или аукционе или исполнения государственного контракта государственному заказчику по гарантии при предъявлении им требования платежа в соответствии с условиями документа.

Процесс ее предоставления регулируется следующими нормативными актами:

- 1) Гражданский кодекс РФ (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ, в ред. № 129-ФЗ от 5.05.2014, §6 (ст.ст.329,368–379);
- 2) Федеральный закон № 395-1 «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990 г. (ст.5);
- 3) Федеральный Закон № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013 (Ст.ст. 45, 96);
- 4) Постановление Правительства РФ № 1005 от 8 ноября 2013 г. «О банковских гарантиях, используемых для целей Федерального закона «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»;
- 5) Положение ЦБ РФ от 26.03.2004 № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов, на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности»;
- 6) Арбитражный процессуальный кодекс РФ от 24.07.2002 № 95-ФЗ (ст.ст. 94, 182, 283);
- 7) Налоговый Кодекс РФ (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ст.74.1 в ред. № 248-ФЗ от 23.07.2013) и др.

Согласно п. 8 ст. 5 закона № 395-1 «О банках и банковской деятельности» выдача гарантий относится к перечню банковских операций². Формально она выделяется в отдельный вид, хотя по экономическому механизму близка к классу кредитных операций банков. Это оправдано в том смысле, что банк принимает риск невыполнения поставщиком своих обязанностей перед заказчиком – выплату денежных средств за невыполнение условия контракта.

В соответствии с Гражданским Кодексом РФ банковская гарантия является одним из способов обеспечения исполнения обязательств, отраженных в 23 главе (ст. 329), наряду с такими способами, как поручительство, залог, задаток, неустойка и удержание имущества, обладающими, вместе с тем, определенной спецификой³.

В ст. 368 ГК РФ содержится формальное определение этого инструмента. В силу банковской гарантии банк, иное кредитное учреждение или страховая организация (гарант) дают по просьбе другого лица (поставщика) письменное обязательство уплатить кредитору принципала (заказчику) в соответствии с условиями даваемого гарантом обязательства денежную сумму по представлении заказчиком письменного требования о ее уплате.

Многообразие мнений авторов, оценивающих правовые и экономические основы применения данного финансового инструмента проявляется в том, что одни считают ее близкой к договору страхования, поскольку в обоих случаях основанием для платежа гаранта (страховщика) является гарантийный (страховой) случай, другие утверждают, что банковская гарантия вообще не является способом обеспечения исполнения обязательств и отнесение ее к таковым «имеет не больше оснований, чем, например, страхование риска невозврата заемных средств» (Брагинский, 2011).

Краткая классификация банковских гарантий представлена на рис. 1.

² См.: О банках и банковской деятельности: федеральный закон РФ №395-1 от 02.12.1990. (<http://www.consultant.ru/popular/bank/> - Дата обращения: 10.06.2014).

³ См.: Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации, части второй (2008) / Под ред. проф. Т.Е. Абовой и А.Ю. Кабалкина. М.: Право и закон, 976 с.

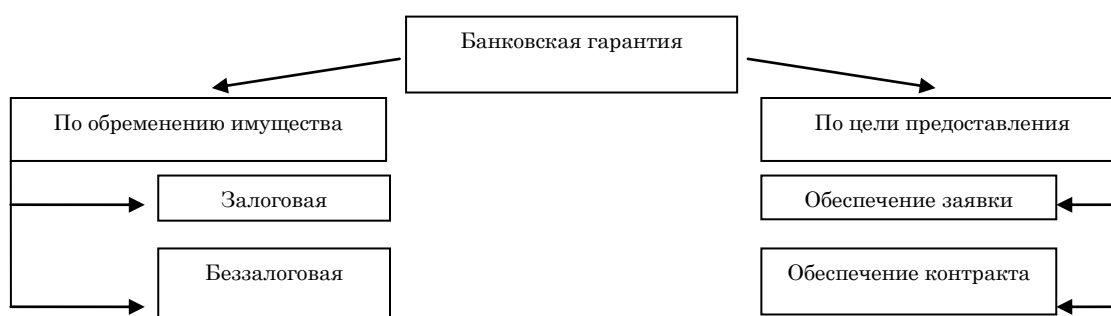


Рис. 1. Классификация банковских гарантий

Банковская гарантия по закону должна являться безотзывной, что говорит о невозможности прекращения правовых отношений, возникших вследствие ее выдачи. Текст гарантии будет содержать следующую информацию (ч. 2 ст. 45 № 44-ФЗ):

1. Данные о банке и поставщике: полное наименование, местонахождение, ИНН.
2. Номер корреспондентского счета банка.
3. Сумма, которая будет выплачена банком в случае неисполнения поставщиком обязательств по контракту.
4. Обязательства поставщика по контракту.
5. Обязательства банка по выплате неустойки заказчику в размере 0,1 % суммы по контракту, за каждый календарный день просрочки.
6. Срок действия банковской гарантии.
7. Отлагательное условие, предусматривающее заключение договора предоставления банковской гарантии по обязательствам принципала, возникшим из контракта при его заключении, в случае предоставления банковской гарантии в качестве обеспечения исполнения контракта.
8. Необходимый перечень документов, которые заказчик должен будет приложить к требованию об уплате денежной суммы по гарантии.

В соответствии с частью 1 ст. 45 закона № 44-ФЗ «О контрактной системе...», выдавать банковские гарантии смогут только те банки, которые включены в специальный перечень Минфина, а заказчики в качестве обеспечения заявок и исполнения контрактов принимают банковские гарантии, выданные банками, включенными в настоящий перечень⁴. Данный перечень является ежемесячно обновляемым, поскольку величина собственных средств (капитала) должна быть не менее 1 млрд.руб. Информация публикуется на официальном сайте Минфина РФ (<http://www.minfin.ru/>). На сегодняшний день их численность составляет порядка 350 банков⁵.

При выдаче банковской гарантии банк должен предоставить поставщику выписку из реестра банковских гарантий (ч.8 ст.45 № 44-ФЗ), ведение которого осуществляется Федеральным Казначейством РФ, опубликованного на общероссийском официальном сайте⁶. Выписка подтверждает, что гарантия официально зарегистрирована, таким образом исключается возможность подделки документа. Напомним, что ранее, в рамках закона № 94-ФЗ «О размещении заказов...» такого механизма не было (Гуцелюк, 2010).

В реестре, после выдачи банковской гарантии, будут содержаться следующие данные:

1. Информация о банке и поставщике: полное наименование, место нахождения, ИНН.

⁴ См.: О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: федеральный Закон РФ № 44-ФЗ от 05.04.2013. (http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_163968- Дата обращения: 10.06.2014).

⁵ Актуальный перечень банков, отвечающих установленным требованиям, можно увидеть здесь: (http://www.minfin.ru/ru/tax_relations/policy/bankwarranty/index.php?id4=19700).

⁶ См.: (<http://zakupki.gov.ru/epz/bankguarantee/quicksearch/search.html>- Дата обращения: 10.06.2014).

2. Денежная сумма, которая будет выплачена банком в случае неисполнения поставщиком обязательств по контракту.
3. Срок действия банковской гарантии.
4. Копия заключенного договора о выдаче поставщику банковской гарантии⁷.

Заказчик-бенефициар рассматривает банковскую гарантию в срок, не превышающий трех рабочих дней со дня ее поступления от поставщика. По результатам он имеет право отказать в ее принятии, если нарушены требования к банковской гарантии или неверно учтены условия контракта.

2. Технология и условия предоставления банковской гарантии

Для оформления и получения банковской гарантии необходим пакет документов, перечень которого устанавливается банком-гарантом. Поскольку по сложности проводимой экспертизы заемщика этот банковский продукт приравнивается к кредитованию, то пакет документов требуется такой же, как и при оформлении кредита. Заемщик должен предоставить в банк или вспомогательное финансовое учреждение три вида документов: учредительные, полную финансовую и бухгалтерскую отчетность, а также документы, подтверждающие право на имеющееся имущество, которое может выступать в качестве залога, если поставщик хочет оформить гарантию на значительную сумму (например, превышающую 3 млн. рублей).

Для получения банковской гарантии поставщику необходимо собрать следующий перечень документов:

- 1) подтверждение отсутствия каких-либо долгов, приостановки деятельности, ликвидации;
- 2) заявление о предоставлении банковской гарантии (два экземпляра, один заполняется и подписывается, второй неподписанный);
- 3) копия учредительного договора (при наличии);
- 4) копия устава (и изменения к нему);
- 5) копия свидетельства о внесении записи о юридическом лице в Единый государственный реестр юридических лиц (ЕГРЮЛ);
- 6) копия свидетельства о государственной регистрации юридического лица и прилагаемый к нему лист записи (для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, зарегистрировавшихся после 03.07.13);
- 7) копия свидетельства о постановке на налоговый учет;
- 8) копию бухгалтерской отчетности предприятия (формы 1 и 2) – за ряд последних отчетных периодов (с отметкой инспекции Федеральной налоговой службы либо с протоколом, подтверждающим факт передачи данных по каналам электронной связи в налоговые органы либо с копией квитанции Почты России, подтверждающей факт отправки), заверенная печатью поставщика; расшифровка дебиторов и кредиторов (наиболее крупных) с указанием размера задолженности, наименования организации, срока погашения по договору по состоянию на последнюю отчетную дату.
- 9) копии приказа о назначении руководителя и главного бухгалтера, заверенные печатью организации;
- 10) копия решения (протокол собрания) участников согласно требованиям устава предприятия о согласии на совершение крупной сделки (если сделка крупная);
- 11) копии лицензий и разрешений на осуществление лицензируемых видов деятельности;
- 12) справки из коммерческих банков об оборотах по расчетному счету за прошедший и текущий годы (с помесечной разбивкой) и с информацией о наличии (отсутствии) ссудной задолженности (просроченной ссудной задолженности) и качестве обслуживания долга;
- 13) выписка из ЕГРЮЛ (сроком выдачи не менее 6 месяцев на момент подачи заявки на получение банковской гарантии в банк);

⁷ См.: Банковская гарантия по 44-ФЗ. (<http://нфпк.рф/bankovskaya-garantiya-po-44-fz.html> - Дата обращения: 07.06.2014).

- 14) извещение, аукционная или конкурсная документация, протоколы работы комиссии, государственный (муниципальный) контракт или проект государственного (муниципального) контракта.

На схеме представлен алгоритм работы банка и транзакционные издержки (в рабочих днях) при предоставлении банковской гарантии (см. рис. 2).

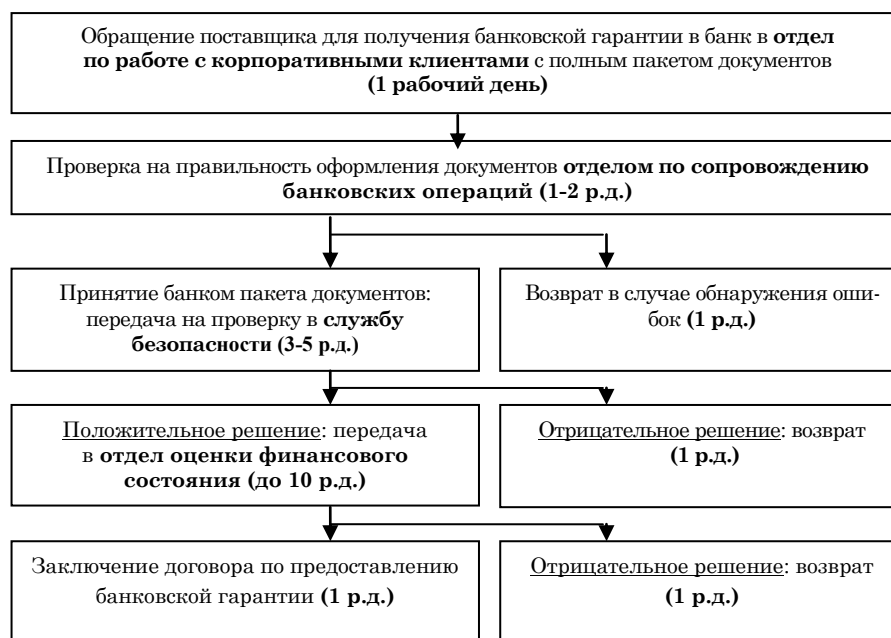


Рис. 2. Структурно-функциональная схема по предоставлению банковских гарантий

Потенциальный поставщик с полным пакетом документов обращается в банк для получения банковской гарантии. В этот же день они передаются на контрольные процедуры. Специалист банка принимает от поставщика документы и передает их в отдел по проверке достоверности и правильности предоставленной информации. По их результатам принимается решение о передаче документов на проверку в службу безопасности либо о возврате поставщику в случае обнаружения ошибок. Если недочеты связаны с заполнением документов или предоставлением неполной информации, то специалист банка связывается с поставщиком, они совместно пытаются устранить ошибки и заново отправляют документы на проверку. После получения положительного заключения от службы безопасности документы передаются на проверку финансового состояния поставщика. В случае обнаружения несостоятельности поставщику отказывают в выдаче банковской гарантии. Повторная подача заявки возможна сразу же, если отказ связан с ошибками в заполнении или предоставленных документах, но если отказ был связан с проблемами в службе безопасности, то повторный запрос возможен только спустя продолжительный период времени.

Если все процедуры пройдены успешно, то в руках у победителя закупочных процедур оказывается следующий пакет документов:

- 1) экземпляр заключенного договора о предоставлении гарантии;
- 2) оригинал банковской гарантии;
- 3) выписка из реестра банковских гарантий.

Действовать банковская гарантия может либо с даты ее выдачи, либо с какого-то определенного числа, указанного заказчиком в заявлении. Дата начала действия гарантии может быть обозначена как число получения документов заказчиком. Исходя из нормативов, установленных законом № 44-ФЗ, срок действия банковской гарантии по обеспечению контракта равен времени исполнения контракта плюс 1 месяц. В случаях, когда использовалась залоговая гарантия, после выполнения заказа документ возвращался поставщику, который отдавал его в банк.

Он, в свою очередь, снимал обременение с залога, если таковой был отражен в банковской гарантии.

Приведенная схема взаимодействия фирмы-поставщика и банка-гаранта говорит о достаточно продолжительной технологической процедуре: 7-17 рабочих дней. Вместе с тем поставщик должен предоставить обеспечение контракта перед его подписанием, иначе он будет признан уклонившимся со всеми вытекающими негативными последствиями. Решением проблемы могло бы стать обращение к посреднику гаранта – финансовой организации, которая способна оказать помощь в получении банковской гарантии с сокращением сроков ее выдачи до 3 рабочих дней.

Финансовый посредник имеет деловые отношения с рядом надежных организаций, имеющих право на выдачу гарантий. В результате, обращаясь к посреднику, заявка клиента направляется одновременно в несколько разных банков, что избавляет от излишней траты времени. Вместе с тем необходимо помнить, что услуги посредника приблизительно в 2-2,5 раза дороже услуг банка.

Максимальная сумма предоставляемой гарантии у каждого банка своя, но по закону размер банковской гарантии должен составлять не более 10% от объема капитала банка, а общий размер всех выданных им гарантий – не более 25%. Комиссия банка зависит от размера гарантийной суммы (как правило, это фиксированный процент), а также от сроков предоставления гарантии. Многие банки выдают гарантии, не требуя залога. Однако залог (техника, недвижимое имущество и др.) мог бы существенно снизить стоимость банковской гарантии.

Для того чтобы избежать проблем в получении гарантии, рекомендуется начинать подготовку за 3-5 недель до даты публикации решения комиссии о победителе. Это неудобно, поскольку банк может успеть взять деньги за оформление еще до того, как станет известно, выиграны торги или нет.

Современное состояние инфраструктуры, связанной с предоставлением банковских гарантий, приводит к возникновению ряда проблем, способных не только усложнить жизнь поставщикам и заказчикам, но и в ряде случаев просто заблокировать осуществление закупок для общественных нужд:

1. Представители банковского сектора не настолько заинтересованы в предоставлении гарантий, как можно было бы ожидать, поскольку существуют и более прибыльные варианты использования средств.
2. Наличие строгих требований ЦБ РФ к получателям банковских гарантий.
3. Неготовность банков обслужить имеющийся поток участников.
4. Территориальная неразвитость банковской инфраструктуры.

Приведенный перечень указывает на очевидные перспективы дальнейшей модернизации этой сферы хозяйствования применительно к потребностям российских поставщиков продукции для общественных нужд.

Выводы

1) Нормативное регулирование данной сферы обеспечивает минимально необходимую базу для проведения операций по предоставлению банковских гарантий для нужд государственных и муниципальных закупок.

2) Процедуры получения банковских гарантий зачастую более продолжительны, чем того требуют законодательно прописанные закупочные технологии. Для снижения транзакционных издержек использования такого инструмента может потребоваться реформа банковского дела применительно к сфере государственных и муниципальных закупок с целью упрощения процедур либо расширения числа участников этого рынка.

3) Законодательно определенный размер собственных средств 350 банков из перечня, утвержденного Министерством финансов, позволяет обеспечить гарантиями всех желающих, но в силу сложности ее получения, большого объема документов, необходимых для подачи заявления, а также ограничений по времени, далеко не все поставщики успеют получить необходимый документ в срок. Это может способствовать расширению числа лиц в реестре недобросовестных

поставщиков, особенно за счет неопытных участников рынка государственных и муниципальных закупок.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Банковская гарантия по 44-ФЗ. (<http://нфпк.рф/bankovskaya-garantiya-po-44-fz.html> – Дата обращения: 07.06.2014).

Брагинский М. И. и Витрянский В. В. (2011). Договорное право. М.: Статут, 847 с.

Вольчик В. В. (2007). Совершенствование информсента в сфере государственных закупок как фактор развития предпринимательства // *Terra Economicus*, Т. 5., № 1-2, с. 60–61.

Гражданский кодекс РФ (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ, в ред. № 129-ФЗ от 5.05.2014. (http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_156036 – Дата обращения: 07.06.2014).

Гуцелюк Е. Ф. (2010). Стимулирование совокупного спроса на продукцию субъектов малого бизнеса как форма их поддержки в условиях кризиса // *Journal of Economic Regulation*, Т. 1, № 1, с. 33–38.

Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации, части второй (2008) / Под ред. проф. Т. Е. Абовой и А. Ю. Кабалкина. М.: Право и закон, 976 с.

О банках и банковской деятельности: федеральный закон РФ №395-1 от 02.12.1990. (<http://www.consultant.ru/popular/bank> – Дата обращения: 10.06.2014).

О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: федеральный Закон РФ № 44-ФЗ от 05.04.2013. (http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_163968 – Дата обращения: 10.06.2014).

Шмаков А. В. (2005). Экономический анализ права: учебное пособие. Ч. 1. Новосибирск: Изд-во НГТУ.

REFERENCES

Bank Guarantee for 44-FZ. (<http://nfpk.rf/bankovskaya-garantiya-po-44-fz.html> – Access Date: 07.06.2014). (In Russian).

Braginsky M. I. and Vitryansky V. V. (2011). Contract Law. Moscow, Statute Publ., 847 p. (In Russian).

Volchik V. V. (2007). Improving Enforcement in the Field of Public Procurement as a Factor in the Development of Entrepreneurship. *Terra Economicus*, vol. 5, no. 1-2, pp. 60-61. (In Russian).

Civil Code (Part I) of 30.11.1994 № 51-FZ, as Amended № 129-FZ of 05.05.2014. (http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_156036 – Access Date: 07.06.2014). (In Russian).

Gutselyuk E. F. (2010). Stimulation the Aggregate Demand for the Small Business Products as a Form of their Support in a Crisis Conditions. *Journal of Economic Regulation*, vol. 1, no. 1, pp. 33-38. (In Russian).

Commentary to the Civil Code of the Russian Federation, of the Second Part (2008) / Ed. by prof. T. E. Abova and A. Yu. Kabalkin. Moscow, «Pravo I Zakon» Publ., 976 p. (In Russian).

On Banks and Banking Activity: Federal Law of the Russian Federation of 02.12.1990 № 395-1. (<http://www.consultant.ru/popular/bank> – Access Date: 10.06.2014). (In Russian).

On the Contract System in the Procurement of Goods, Works and Services for State and Municipal Needs: Federal Law of the Russian Federation № 44-FZ of 05.04.2013. (http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_163968 – Access Date: 10.06.2014). (In Russian).

Shmakov A. (2005). Economic Analysis of Law: a Tutorial. Part 1. Novosibirsk, Publ. House of the NSTU. (In Russian).

ПОТЕНЦИАЛ КРЕДИТОВАНИЯ ГРАЖДАН НА РАЦИОНАЛЬНЫЕ ЦЕЛИ: ОСОБЕННОСТИ НАСЕЛЕНИЯ МАЛЫХ МОНОГОРОДОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ШАФИРОВ ЛЕОНИД АЛЕКСАНДРОВИЧ,

кандидат социологических наук,
магистр делового администрирования (MBA),
докторант бизнес-школы «SKEMA», г. Лилль, Франция, и программы DBA
Финансового Университета при Правительстве РФ, г. Москва,
e-mail: shafirov@mail.ru

Необходимость активизации потенциала рационального кредитования населения моногородов обуславливается возможными негативными социально-экономическими последствиями, которые могут иметь место на фоне закредитованности российских домохозяйств, особенно – в низкодоходных группах. Рациональное кредитование населения рассматривается как инструмент, усиливающий позитивное влияние кредитной деятельности, способствующий повышению качества жизни населения в настоящем за счет будущих доходов, а также оздоровлению экономической ситуации в территории места проживания заемщиков посредством использования ими заемных средств на потребительские цели, которые, будучи гармонизированы с целями социально-экономического развития территорий проживания заемщиков, одновременно с высокой вероятностью окажут положительное воздействие на благосостояние домохозяйств заемщиков. На основе данных Комплексного наблюдения условий жизни населения Росстата проведена сравнительная оценка факторов, формирующих потенциал кредитования на рациональные цели жителей российских моногородов и жителей Российской Федерации в целом. Выявлено, что население моногородов обладает более высоким потенциалом рационального кредитования, по сравнению со среднероссийским уровнем, в силу меньшей обеспеченности жителей моногородов рядом потребительских товаров, более высокими потребностями в улучшении жилищных условий и более низкими доходами, затрудняющими использование на эти цели средств текущего дохода и (или) сбережений. Тем самым подтверждено, что внедрение и развитие программ кредитования на рациональные цели более целесообразно проводить именно в моногородах.

Ключевые слова: моногорода; кредитование населения; кредитный потенциал; рациональное кредитование; местное социально-экономическое развитие; доход домохозяйств; потребности домохозяйств.

POTENTIAL OF SUSTAINABLE LENDING TO INDIVIDUALS: RUSSIAN SMALL MONOTOWNS' POPULATION PECULIARITIES

SHAFIROV LEONID, A.,

Candidate of Sociology (PhD), MBA (St. Gallen University),
Executive DBA Candidate at the Financial University
under the Government of the Russian Federation, Moscow,
Executive PhD Candidate at SKEMA Business School, Lille, France,
e-mail: shafirov@mail.ru

Sustainable lending potential activation is of current importance for Russian monotowns residents because of possible negative socio-economic effects of lending policy causing over-indebtedness of Russian households, especially of low income ones. Sustainable lending to individuals is considered as an instrument to increase positive effect of consumer lending, both to improve quality of borrowers' life today against future income, and to promote local socio-economic development by means of purpose loans. Loans' purposes should have the high probability of a positive impact on the borrowers' household welfare and be harmonized with the objectives of socio-economic development of the territories of the borrowers' residence.

Comparative assessment of sustainable lending potential factors for the residents of the Russian monotowns and the Russian Federation as a whole is held. Integrated Household Living Conditions Survey by the Federal State Statistics Service of the Russian Federation is used as the data source. In Russia, monotowns' residents, compared to the average level, are revealed to have a higher sustainable lending potential, due to less accessibility of consumer goods, higher needs for improvements of living conditions, and lower incomes. Therefore, the current income and/or savings are/is more difficult to be used by monotowns' residents for these purposes. Thus, the appropriateness of sustainable lending programs to be developed and implemented in depressed monotowns is proved by the author.

Keywords: *monotowns; lending to individuals; lending potential; sustainable lending; local socio-economic development; household income; household needs.*

JEL: G02, G21, G28.

Введение

В качестве одного из важных видов кредитной деятельности кредитование населения обладает высоким уровнем социальной значимости. В отсутствие действенных мер экономической политики, на фоне дисфункции кредитования населения как социального института (см., напр.: Соловьева, 2003), когда происходит его персонализация, проявляющаяся в преимущественном развитии в интересах кредиторов, которые могут злоупотреблять агрессивными кредитными практиками без достаточного учета общественных потребностей, кредитование граждан может переходить в разряд социально опасных.

Источником социальной нестабильности могут стать, в первую очередь, закредитованные малообеспеченные домохозяйства, остаток дискреционного дохода которых после исполнения обязательств, связанных с обслуживанием и погашением заемных средств, не достигает размеров прожиточного минимума. Эти домохозяйства склонны приобретать с помощью кредитных средств те товары и услуги, предметы быта, домашнего обихода, которые им недоступны за счет текущего дохода (см., напр.: Стребков, 2007).

Привлекательность получения сегодня того, на что иначе пришлось бы долго копить, неумение распоряжаться собственными финансовыми ресурсами, планировать семейный бюджет и рационально распределять доходы, строить сберегательные и инвестиционные стратегии приводит к высокому уровню закредитованности российских домохозяйств, особенно в низкодоходных группах (Авдеева и Мирошниченко, 2013). По данным агентства «Эксперт РА», в 2013 году произошёл рост доли клиентов банков, имеющих более двух кредитов в одном банке. Если на 1.07.2012 г. доля клиентов, имеющих задолженность по двум и более кредитам, составляла 16%, а по трем и более – 6%, то на 1.07.2013 г. они составляли уже 18% и 7% соответственно¹.

В таких условиях позитивное влияние кредитной деятельности, позволяющей повышать качество жизни населения в настоящем за счет будущих доходов, нивелируется, а, в сочетании с высокими ставками по кредитам

¹ См.: *Эксперт РА*. Потребительское кредитование в России: заход на посадку // Рейтинговое агентство «Эксперт РА», 15 октября, 2013. (http://raexpert.ru/researches/banks/potrebcred_2013/potrebcredit_russia.pdf).

физическим лицам, краткосрочностью таких кредитов, нерациональным использованием заемных средств физическими лицами – заемщиками, высокими транзакционными издержками по получению и погашению кредитов, кредитование становится менее привлекательным, как с экономической, так и с социальной точки зрения, видом активности.

Так, прогнозируемое Всемирным Банком в рамках одного из сценариев развития России в 2014 году ускорение ухудшения качества кредитных портфелей банков на фоне падения темпов экономического роста, вероятно, будет сопровождаться дальнейшим увеличением надбавок за риск и ужесточением залоговых требований со стороны коммерческих банков (*Всемирный Банк, 2014. С. 32*). Можно предположить, что в этой связи заемщики, намеревавшиеся осуществить погашение ранее полученных кредитов за счет новых заемных средств, столкнутся с невозможностью получения новых кредитов, что в ещё большей степени ухудшит их финансовое положение за счет предъявления к ним требований по оплате штрафных санкций в связи с несвоевременным исполнением обязательств.

Кредитная политика как инструмент активизации потенциала рационального кредитования населения моногородов

Вышесказанное актуализирует разработку направлений активизации кредитного потенциала населения России посредством изменения кредитной политики банков таким образом, чтобы стимулировать так называемое рациональное кредитование, предполагающее использование заёмщиками заемных средств на цели, гармонизированные с социально-экономическими задачами развития территорий их проживания, при этом условия предоставления и обслуживания таких кредитов должны быть соразмерны реальным возможностям и рациональным потребностям домохозяйств заемщиков (*Шафиров, 2013б*). Рациональное кредитование не только позволит избежать таких отрицательных последствий, как чрезмерная долговая нагрузка на домохозяйство, но и приведет к оздоровлению экономической ситуации посредством целевого использования заемных средств.

При этом начать внедрение таких кредитных продуктов, мер экономической политики по продвижению данных кредитных продуктов предлагается с преимущественно депрессивных территорий малых монопрофильных городов, в которых, как предполагается, имеются значительные группы населения с высоким уровнем закредитованности: как показывают исследования, среди жителей малых населенных пунктов доля заемщиков с высокой нагрузкой по обслуживанию кредитов (50% и более от текущих денежных доходов) значительно выше, чем в крупных городах, по причине преобладания в структуре выданных кредитов жителям российской провинции потребительских займов, характеризующихся высокими ставками и короткими сроками (*Кузина, 2013*).

Как было отмечено ранее (*Шафиров, 2013б*), представляется, что причинами большего уровня закредитованности в монопрофильных городах по сравнению с иными территориями РФ являются, наряду с прочими, следующие:

- меньшая доступность долгосрочных ипотечных кредитов (по сравнению с краткосрочными нецелевыми кредитами), в том числе – по причине несоответствия части объектов жилой недвижимости требованиям к предметам залога, предъявляемым рефинансирующими организациями, недостаточная представленность в этих территориях первичных ипотечных кредиторов;
- большие затраты на оплату коммунальных услуг в малых по численности населенных пунктах по сравнению с более крупными;
- более высокое бремя налоговых платежей – из-за дефицитности местных бюджетов;
- меньшие размеры доходов, в том числе – по причине монопольного положения работодателей.

Так, предполагается, что разработка и внедрение кредитных продуктов для

кредитования населения на рациональные цели должны способствовать решению ряда стратегических задач, включающих:

- адекватный ответ финансово-кредитного сектора на глобальный вызов, связанный с запросом мирового сообщества на повышение социальной эффективности финансово-кредитного сектора в целом и кредитования населения в частности;

- создание альтернативы нерациональному краткосрочному дорогостоящему нецелевому кредитованию;

- использование кредитного потенциала населения для финансирования таких потребительских расходов, которые имеют одновременное положительное влияние на благосостояние домохозяйств и развитие территорий проживания членов этих домохозяйств;

- сокращение уровня закредитованности домохозяйств.

Последняя из задач может быть решена посредством увеличения объемов продаж кредитными организациями рациональных кредитных продуктов, так как предполагается, что, в связи с заинтересованностью в росте объемов рационального кредитования как в источнике дополнительного внутреннего спроса и внебюджетном источнике реализации программ местного (регионального) развития, органы власти и местного самоуправления смогли бы внести значительный вклад в сокращение асимметричности информации, транзакционных издержек заемщиков и кредиторов при получении/предоставлении, обслуживании кредитов, в рациональном использовании заемных средств, что может способствовать, во-первых, снижению процентных ставок по кредитам, во-вторых, – увеличению сроков кредитования, в-третьих, – приобретению за счет заемных средств товаров, работ или услуг по более низким ценам.

Методика оценки потенциала рационального кредитования жителей моногородов

Для обоснования целесообразности разработки и внедрения кредитных продуктов для кредитования населения на рациональные цели (рациональных кредитных продуктов) необходимо оценить масштаб потенциала рационального кредитования в России – в целом, и в малых моногородах РФ – в частности.

Предварительная оценка потенциала кредитования населения на рациональные цели была проведена исходя из наличия у домохозяйств потребностей в тех базовых благах, приобретение которых, согласно авторской концепции (*Шафиров, 2013б*), рационально для целей местного (регионального) социально-экономического развития и, при этом, возможно с использованием кредитных ресурсов, предоставляемых кредитными организациями населению. Данная оценка кредитного потенциала со стороны потребностей обладает определенной условностью, так как не учитывает наличия или отсутствия у домохозяйств намерений кредитоваться.

Вместе с тем, эта оценка может рассматриваться как достаточно корректная при допущении, что доля желающих кредитоваться, при прочих равных условиях, есть некоторая постоянная величина. Воздействовать на величину потенциала кредитования на рациональные цели можно, улучшая условия получения, предоставления, обслуживания и эффективности использования кредитов, что будет увеличивать долю граждан, желающих получать кредиты, при имеющемся уровне потребностей и доходов.

Тем не менее, в рамках данной статьи предложено сделать акцент на исследовании того, как влияет на потенциал рационального кредитования размер доходов домохозяйств, а также уровень обеспеченности домохозяйств базовыми благами (степень удовлетворенности домохозяйств уровнем обеспеченности этими благами).

Для исследования этой проблемы, а также для подтверждения актуальности исследования потенциала рационального кредитования населения в

монопрофильных городах был проведен сравнительный анализ потенциала кредитования домохозяйств малых моногородов и Российской Федерации – в целом на основе данных Комплексного наблюдения условий жизни населения, проводимого Росстатом² – микроуровневого выборочного наблюдения, охватывающего всю территорию Российской Федерации.

Для формирования эмпирической базы исследования населения малых монопрофильных городов была произведена выборка путем последовательного исключения многопрофильных населенных пунктов с точки зрения преобладающего вида экономической деятельности и населенных пунктов с населением более 50 тысяч человек. В выборочную совокупность попало 2052 наблюдения. Сравнение проводилось с результатами аналогичных расчетов по всей выборке для Российской Федерации, включающей 9990 наблюдений.

Доход как фактор оценки потенциала рационального кредитования домохозяйств

В качестве первого фактора оценки кредитного потенциала рассматривается доход домохозяйства. На рис. 1 приведено распределение денежных доходов домохозяйств, проживающих в малых моногородах, и домохозяйств Российской Федерации в целом. Оба распределения имеют правостороннюю асимметрию, при этом видно, что распределение дохода населения РФ обладает более длинным «хвостом». Вариация дохода населения Российской Федерации в целом выше, чем у населения моногородов, и имеет сдвиг в сторону более высокодоходных групп.

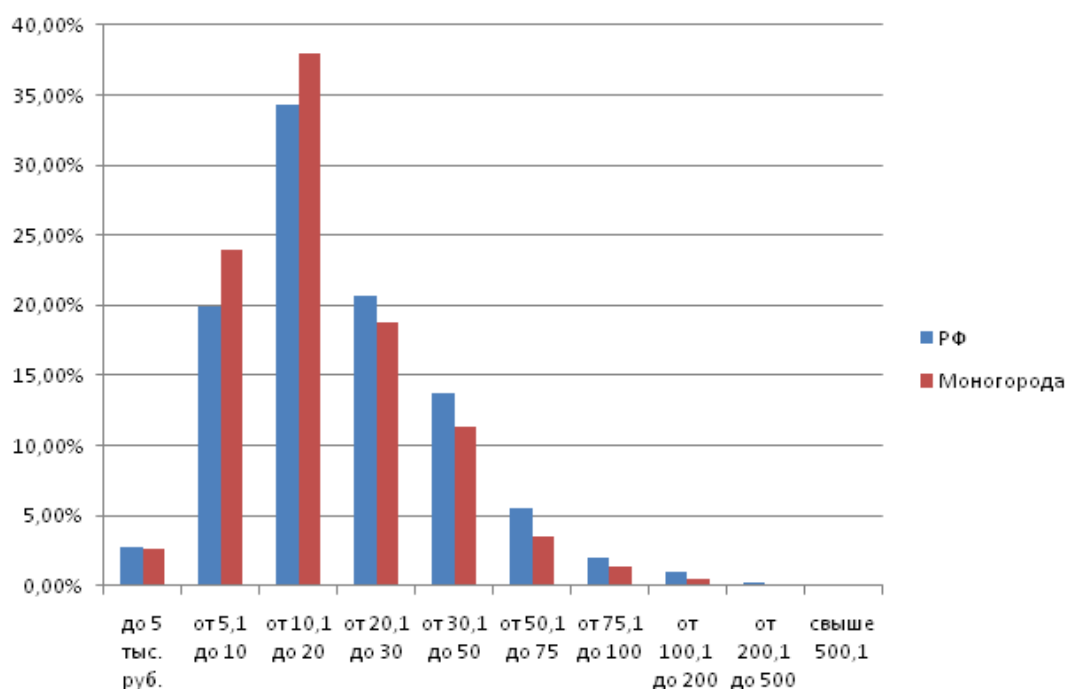


Рис. 1. Распределение приблизительного денежного дохода домохозяйства, тыс. руб. в месяц
Составлено по: Федеральная служба государственной статистики РФ (2012).
 Комплексное наблюдение условий жизни населения. (http://www.gks.ru/free_doc/new_site/KOUZ/survey0/index.html).

Несмотря на то, что модальные интервалы распределений совпадают и составляют от 10,1 до 20 тыс. руб., доли домохозяйств, получающих доход в этих

² См.: Федеральная служба государственной статистики РФ. Комплексное наблюдение условий жизни населения. 2012. (http://www.gks.ru/free_doc/new_site/KOUZ/survey0/index.html).

пределах, не равны. В малых моногородах большие доли домохозяйств имеют доходы в интервалах 5,1–10 и 10,1–20 тыс. руб., тогда как в интервалах с более высоким значением дохода доли, рассчитанные для населения РФ в целом, превышают аналогичные доли, рассчитанные для моногородов. Это подтверждает очевидный факт: население малых моногородов имеет доходы ниже средних по стране; 64,5% домохозяйств малых моногородов получает менее 20 тыс. руб. в месяц, тогда как в целом по России количество таких домохозяйств достигает 56,9%.

Если рассматривать потенциал кредитования исключительно с точки зрения более высоких доходов, то можно сделать вывод, что у населения моногородов он ниже, чем в среднем по России. Однако уровень доходов связан с кредитным потенциалом не линейной зависимостью, то есть возрастание дохода не означает пропорционального роста кредитного потенциала.

Для последующих расчетов суммы совокупного потенциала рационального кредитования домохозяйств автор предполагает сделать допущение, в соответствии с которым домохозяйство не обладает кредитным потенциалом при размере среднемесячного дохода на одного члена семьи, не превышающего размера прожиточного минимума. При низком уровне дохода, таким образом, его повышение будет приводить к росту кредитного потенциала.

Но существует некоторый уровень дохода (очевидно, он будет разным для разных типов потребителей и их потребностей), с приближением к которому доля заемных средств, необходимых для приобретения благ, становится небольшой. Другими словами, домохозяйству необходимо сберегать незначительную долю доходов непродолжительное время, чтобы иметь возможность совершить покупки, не прибегая к кредитованию. Начиная с этого размера дохода домохозяйства (назовем его точкой «доход vs кредитный потенциал»), рост дохода будет снижать кредитный потенциал уже с позиций финансовой потребности домохозяйства в кредитных ресурсах. Отметим, что эта величина дохода относительна, так как с ростом дохода, как правило, повышается доступность кредитных ресурсов для домохозяйств, а также меняются потребности.

Таким образом, кредитный потенциал будет выше у домохозяйств, доход которых, с одной стороны, позволяет домохозяйствам (индивидуальным заемщикам) быть кредитоспособными, но, с другой стороны, ниже того значения, при достижении которого необходимость в потребительском кредитовании существенно падает.

Вместе с тем, уместно предположить, что, даже для высокодоходных групп населения, посредством мер государственной и муниципальной политики возможно активизировать потенциал рационального кредитования, поддерживая целевое кредитование, например, для оплаты ряда дорогостоящих образовательных и медицинских услуг, влияя на модели потребления данной категории граждан. Вместе с тем, представляется, что активизация потенциала целевого рационального кредитования для оплаты вышеуказанных услуг – намного более трудная задача, чем активизация такого потенциала, который может быть использован для приобретения заемщиками базовых, жизненно необходимых благ.

В этой связи возможно сделать предположение, что потенциал рационального кредитования домохозяйств моногородов, оцениваемый со стороны спроса на базовые блага, выше, чем в среднем по стране, поскольку домохозяйства моногородов, имеющие потребности в приобретении базовых благ, не могут сделать это за счет текущего дохода, и, возможно, склонны привлекать для этого кредитные средства.

При этом необходимо подчеркнуть, что данный потенциал рационального кредитования может остаться не реализованным по следующим причинам:

- отсутствие гармонизированных с потребностями и возможностями потенциальных заемщиков кредитных продуктов финансово-кредитных организаций, осуществляющих деятельность в малых моногородах;
- высокая степень асимметрии информации между кредиторами и

потенциальными заемщиками;

– высокие транзакционные издержки, связанные с кредитованием жителей малых населенных пунктов.

Определенное представление о совокупном кредитном потенциале домохозяйств может быть получено путем анализа описательных статистик для ответов респондентов на вопросы о том, какое количество денег должно иметь домохозяйство в месяц, чтобы жить очень хорошо, хорошо и удовлетворительно (см. табл. 1). Субъективное мнение об уровне дохода для достижения определенного уровня жизни свидетельствует о денежном эквиваленте потребностей домохозяйств. Показателен в этом смысле тот факт, что максимальное значение, отмеченное по выборке для моногородов как необходимое для того, чтобы жить «очень хорошо», совпадает с максимумом по всей выборке для того, чтобы жить «удовлетворительно». Разница в оценках средних значений составляет менее 12% и растет по мере продвижения от «удовлетворительно» к «очень хорошо».

Иными словами, в среднем собственные оценки жителей моногородов требуемых им для жизни денежных средств ниже, чем оценки населения в среднем по стране. Это, скорее всего, связано с более скромными потребностями жителей моногородов, так как величина текущих расходов в малых моногородах не ниже, если не превышает аналогичные показатели в крупных населенных пунктах: тарифы на ряд самых дорогостоящих коммунальных услуг (отопление, водоснабжение), ставки по налогу на имущество физических лиц в малых моногородах городов даже выше, чем в больших городах³.

Тем не менее, разницу между реальными денежными доходами домохозяйств и их мнением относительно того, сколько требуется денег для более-менее безбедной жизни, можно считать оценкой кредитного потенциала со стороны спроса на заимствования. Так, для моногородов модальное значение дохода, полученное с помощью линейной интерполяции, составляет 14,3 тыс. руб., а модальное значение для ответа на вопрос о количестве денег, необходимом для удовлетворительного проживания, равно 30 тыс. руб. Следовательно, потенциал кредитования домохозяйств можно оценить исходя из ежемесячной потребности домохозяйств в заемных средствах в сумме 15,7 тыс. руб. ежемесячно – для одного домохозяйства в среднем.

Отметим, что, разумеется, при фактическом ежемесячном доходе в 14,3 тыс. руб. домохозяйству не может быть предоставлен кредит, предполагающий обеспечение выдачи кредитором на протяжении длительного периода денежных средств в сумме в 15,7 тыс. руб. ежемесячно. Приведенные выше оценки потенциала кредитования домохозяйств основаны на оценке потенциального спроса на заемные средства, с точки зрения ежемесячной потребности домохозяйств в заемных или иных средствах, и не предполагают оценку суммы заемных средств, которые фактически могут быть предоставлены домохозяйствам кредиторами.

³ См., напр.: Приложение 1 к постановлению Региональной службы по тарифам Ростовской области, 30.11.2011 № 23/4. Тарифы на тепловую энергию, поставляемую теплоснабжающими организациями потребителям, другим теплоснабжающим организациям Ростовской области, на период с 01.01.2012 по 30.06.2012. (http://rst.donland.ru/Data/Sites/18/media/postanov/0_2011/23/23_4прил1.pdf – Дата обращения: 30.06.2013); Региональная служба по тарифам Ростовской области (2012а). Постановление № 48/84 от 30.11.2012 г. «Об установлении тарифов на товары и услуги ОАО «Донская Водная Компания» (ОГРН 1096195002309), оказывающего услуги в сфере водоснабжения, водоотведения и очистки сточных вод, на 2013 год». ([http://rst.donland.ru/Data/Sites/18/media/postanov/0_2012/48/48_84\(cприл\)1.pdf](http://rst.donland.ru/Data/Sites/18/media/postanov/0_2012/48/48_84(cприл)1.pdf)); Региональная служба по тарифам Ростовской области (2012б). Постановление № 52/3 от 19.12.2012 г. «Об установлении тарифов на тепловую энергию, поставляемую теплоснабжающей организацией потребителям, другим теплоснабжающим организациям города Гуково Ростовской области». (http://rst.donland.ru/Data/Sites/18/media/postanov/0_2012/52/52_3.pdf); Региональная служба по тарифам Ростовской области (2012в). Постановление № 52/7 от 19.12.2012 г. «Об установлении тарифов на тепловую энергию, поставляемую теплоснабжающими организациями потребителям, другим теплоснабжающим организациям города Ростова-на-Дону». (http://rst.donland.ru/Data/Sites/18/media/postanov/0_2012/52/52_7.pdf).

Таблица 1

Описательные статистики для ответов на вопросы о предполагаемом количестве денег, которые должно иметь домохозяйство, чтобы жить очень хорошо, хорошо и удовлетворительно

Показатель	Количество денег, которое должно иметь домохозяйство в месяц, чтобы жить очень хорошо и ни в чем себе не отказывая (тыс. руб.)		Количество денег, которое должно иметь домохозяйство в месяц, чтобы жить хорошо (тыс. руб.)		Количество денег, которое должно иметь домохозяйство в месяц, чтобы жить удовлетворительно (тыс. руб.)	
	Моногорода	РФ	Моногорода	РФ	Моногорода	РФ
Размах вариации	1994	4994	896	2996	798	1998
Минимум	6	6	4	4	2	2
Максимум	2000	5000	900	3000	800	2000
Среднее	124,61	139,47	76,19	85,05	42,38	47,21
Стандартное отклонение	139,385	168,140	86,143	98,249	47,846	55,338
Медиана	100	100	50	50	30	30
Мода	100	100	50	50	30	30

Рассчитано автором по данным: Федеральная служба государственной статистики РФ. 2012. Комплексное наблюдение условий жизни населения. (http://www.gks.ru/free_doc/new_site/KOUZ/survey0/index.html).

Потребности домохозяйств как фактор оценки потенциала рационального кредитования

Вторая группа факторов сравнительной оценки потенциала рационального кредитования связана с определением потребностей домохозяйств. Как уже отмечалось выше, кредитный потенциал рационального потребительского кредитования домохозяйств можно оценить исходя из уровня обеспеченности домохозяйств базовыми благами; в контексте данной статьи особый интерес представляет сравнение обеспеченности данными благами населения малых моногородов – в частности и жителей России – в целом.

Как видно из табл. 2, жители моногородов имеют лучшую обеспеченность личными подсобными хозяйствами, огородными участками. Следовательно, можно предположить, что потенциал рационального кредитования жителей моногородов может быть задействован посредством кредитования домохозяйств жителей малых моногородов на развитие личных подсобных хозяйств.

Кредитование на цели развития личных подсобных хозяйств активно используется как программное мероприятие Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 годы⁴, ранее использовалось как инструмент национального проекта «Развитие АПК». Однако кредитование на развитие личных подсобных хозяйств жителей городов и городских поселений в рамках данных программ не осуществлялось по причине административных барьеров, связанных с формальным целевым назначением земельных участков в городах и городских поселениях – для индивидуального жилищного строительства, а не для ведения личных подсобных хозяйств.

Кроме того, явно недостаточны меры, принимаемые Правительством РФ по развитию городского садоводства и огородничества⁵ (Аронов, 2013).

Однако именно городское садоводство и огородничество оцениваются учеными и практиками (см., напр.: Mougéot, 1999; Kaufman and Bailkey, 2000) как

⁴ См.: Министерство сельского хозяйства Российской Федерации. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 годы. 2008. (<http://www.mcx.ru/navigation/docfeeder/show/145.htm>)

⁵ См.: Министерство сельского хозяйства и продовольствия Ростовской области. Ответы на вопросы, поступившие от граждан на Форуме садоводов и владельцев личных подсобных хозяйств шахтерских территорий Ростовской области г. Гуково 2012 г. 2012. (<http://www.don-agro.ru/index.php?id=708>).

эффективные мероприятия, направленные на повышение предпринимательской активности населения, создание новых рабочих мест, сокращение расходов на питание, улучшение качества продуктов питания.

Лучшая обеспеченность жителей малых моногородов спутниковыми антеннами может объясняться худшим качеством приема сигналов центральных каналов, меньшим количеством операторов кабельного телевидения в провинции.

Остальными видами имущества население малых моногородов обеспечено в среднем хуже, чем население всей Российской Федерации, следовательно, с учетом уровня доходов, зачастую не позволяющего приобретать имущество за счет сбережений, общий потенциал потребительского кредитования в моногородах выше среднероссийского.

Таблица 2

Наличие отдельных видов имущества в домохозяйстве

№ п/п	Вид имущества	Моногорода		РФ		Разница, % (4-6)
		Частота	Процент	Частота	Процент	
1	2	3	4	5	6	7
1	Легковой автомобиль	729	35,5	3605	36,1	-0,6
2	Автобус (микроавтобус)	19	0,9	84	0,8	0,1
3	Грузовой автомобиль	17	0,8	162	1,6	-0,8
4	Личное подсобное хозяйство	751	36,6	2779	27,8	8,8
5	Садовый или дачный участок	180	8,8	1389	13,9	-5,1
6	Крестьянское (фермерское) хозяйство	2	0,1	43	0,4	-0,3
7	Огородный участок	148	7,2	568	5,7	1,5
8	Участок под строительство	12	0,6	63	0,6	0
9	Телевизор	2037	99,3	9909	99,2	0,1
10	Спутниковая антенна	452	22,0	1762	17,6	4,4
11	Мобильный телефон	1850	90,2	9110	91,2	-1
12	Домашний персональный компьютер	814	39,7	4368	43,7	-4
13	Портативный компьютер либо цифровой органайзер	219	10,7	1400	14,0	-3,3
14	Игровая видеоприставка	107	5,2	634	6,3	-1,1

Рассчитано автором по данным: Федеральная служба государственной статистики РФ. Комплексное наблюдение условий жизни населения. 2012. (http://www.gks.ru/free_doc/new_site/KOUZ/survey0/index.html).

Однако потребность в имуществе не всегда может быть расценена как рациональная, особенно когда речь идет не о предметах первой необходимости. Наиболее рациональными следует считать затраты домохозяйства, направленные на обеспечение базовых потребностей его членов, на рост доходов, на сокращение расходов в будущем, на развитие человеческого капитала членов домохозяйства. В рамках данной статьи автор делает акцент на исследовании потенциала рационального кредитования населения малых моногородов, связанного с улучшением жилищных условий.

Как можно увидеть из табл. 3, население моногородов обладает заметно более высоким потенциалом рационального кредитования в данном отношении, так как доля домохозяйств с одной или несколькими проблемами в жилом помещении более чем на 10% превышает среднероссийские показатели. Исключение составляет только плохая шумоизоляция, однако, скорее всего, это связано с тем, что значительная доля домохозяйств малых монопрофильных городов проживает в

индивидуальных многоквартирных домах (см. табл. 4), тогда как проблемы с шумоизоляцией, как правило, возникают в больших многоквартирных домах.

Таблица 3

Наличие проблем в занимаемом домохозяйством жилом помещении

№ п/п	Проблема	Монопрофильные города		РФ		Разница, % (4-6)
		Частота	Процент	Частота	Процент	
1	2	3	4	5	6	7
1	Недостаток тепла в занимаемом жилом помещении	632	30,8	2512	25,1	5,7
2	Избыток влажности (сырости) в занимаемом жилом помещении	511	24,9	1853	18,5	6,4
3	Недостаток солнечного света в занимаемом жилом помещении	316	15,4	1342	13,4	2
4	Проблемы из-за плохой шумоизоляции в занимаемом жилом помещении	535	26,1	2940	29,4	-3,3
5	Всего домохозяйств с одной или несколькими проблемами	1994	97,17	8647	86,56	10,61

Рассчитано автором по данным: Федеральная служба государственной статистики РФ. Комплексное наблюдение условий жизни населения. 2012. (http://www.gks.ru/free_doc/new_site/KOUZ/survey0/index.html).

Таблица 4

Распределение домохозяйств по условиям проживания

№ п/п	Условия проживания	Монопрофильные города		РФ		Разница, % (4-6)
		Частота	Процент	Частота	Процент	
1	2	3	4	5	6	7
1	Отдельная квартира	1176	57,3	6594	66,0	-8,7
2	Индивидуальный (многоквартирный) дом	733	35,7	68	0,7	35
3	Часть индивидуального (многоквартирного) дома	121	5,9	2755	27,6	-21,7
4	Общедомовое	15	0,7	553	5,5	-4,8
5	Коммунальная квартира	6	0,3	18	0,2	0,1
6	Другое	1	0	2	0	0
7	Итого	2052	100,0	9990	100,0	-

Рассчитано автором по данным: Федеральная служба государственной статистики РФ. Комплексное наблюдение условий жизни населения. 2012. (http://www.gks.ru/free_doc/new_site/KOUZ/survey0/index.html).

Одной из наиболее заметных проблем с качеством условий проживания является обеспеченность сетевым бытовым газом. В табл. 5 представлено распределение вариантов ответа на вопрос о наличии и типе используемого домохозяйством бытового газа. Можно увидеть, что, хотя сетевой газ является преобладающим вариантом как в моногородах, так и по Российской Федерации в целом, обеспеченность им в малых монопрофильных городах ниже среднероссийской на 7,6%.

Таблица 5

Распределение ответов на вопрос о наличии и типе бытового газа, которым пользуется домохозяйство

№ п/п	Вариант ответа	Моногорода		РФ		Разница, % (4-6)
		Частота	Процент	Частота	Процент	
1	Пользуемся сетевым газом	1107	53,9	6139	61,5	-7,6
2	Пользуемся привозным сжиженным газом	58	2,8	279	2,8	0
3	Пользуемся сжиженным газом в баллонах	311	15,2	1196	12,0	3,2
4	Не имеем возможности пользоваться бытовым газом	226	11,0	717	7,2	3,8
5	Нет необходимости в использовании бытового газа	349	17,0	1658	16,6	0,4
6	Пропущенные*	1	0,0	1	0,0	0
7	Итого	2052	100,0	9990	100,0	–

* Домохозяйства, отказавшиеся отвечать на вопрос

Рассчитано автором по данным: Федеральная служба государственной статистики РФ. Комплексное наблюдение условий жизни населения. 2012. (http://www.gks.ru/free_doc/new_site/KOUZ/survey0/index.html).

В то же время, как свидетельствуют данные табл. 6, именно жители моногородов имеют более высокую потребность в подключении сетевого газа, чем жители России в среднем. Кроме того, они чаще используют дополнительные источники тепла (см. табл. 7), что говорит об актуальности кредитования домохозяйств на цели, связанные с отоплением жилья.

Так, государственная и муниципальная поддержка, направленная на содействие домохозяйствам малых моногородов в газификации их жилья, в том числе – посредством содействия в получении доступных кредитов на цели газификации жилья могут способствовать активизации потенциала рационального кредитования населения. Одним из условий эффективности использования вышеуказанных мер государственной и муниципальной поддержки является синхронизация кредитных программ финансово-кредитных организаций, региональных и муниципальных программ (планов) газификации, программ содействия гражданам в газификации жилья⁶.

Другим рациональным направлением расходования кредитных средств может быть повышение энергоэффективности жилья, по аналогии с программой содействия немецкого банка «KfW Bankengruppe»⁷, что позволит повысить качество и уровень жизни домохозяйств.

Таблица 6

Распределение ответов на вопрос «Намерение и возможность для подключения к газораспределительной сети» (для домохозяйств, не пользующихся сетевым газом)

№ п/п	Вариант ответа	Моногорода		РФ		Разница, % (4-6)
		Частота	Процент	Частота	Процент	
1	Да, мы имеем намерение подключиться в ближайшее время	42	2,0	92	0,9	1,1
2	Да, мы имеем такую возможность, но на это нет средств	63	3,1	228	2,3	0,8
3	Нет, мы не имеем такой возможности (газораспределительные сети проложены далеко от места жительства и др.)	437	21,3	1688	16,9	4,4
4	Нет необходимости подключения	52	2,5	157	1,6	0,9
5	Затрудняюсь ответить	1	0,0	27	0,3	-0,3
6	Пропущенные*	1457	71,0	7798	78,1	-7,1
7	Итого	2052	100,0	9990	100,0	–

* Домохозяйства, пользующиеся сетевым газом, или отсутствие ответа на вопрос

Рассчитано автором по данным: Федеральная служба государственной статистики РФ. Комплексное наблюдение условий жизни населения. 2012. (http://www.gks.ru/free_doc/new_site/KOUZ/survey0/index.html).

⁶ См.: Инициатива по разработке и принятию областной программы содействия гражданам в газификации жилья. 2012. (<http://www.shafirov.ru/zakonodatelnie-initsiatiivi-initsiativao-razrabotke-i-prinyatiyu-oblastnoy-programmi-sodeystviya-gragdanam-v-gazifikatsii-gilya>).

⁷ См.: KfW Bankengruppe. 2012. (https://www.kfw.de/Mehrsprachigkeit/Summary_Russisch_2012_10.pdf).

Таблица 7

Использование дополнительных источников тепла

№ п/п	Тип дополнительного источника тепла	Моногорода		РФ		Разница, % (4–6)
		Частота	Процент	Частота	Процент	
1	Бойлер (горячая вода или пар)	49	2,4	148	1,5	0,9
2	Печь или камин, отапливаемые древесным топливом	15	0,7	69	0,7	0
3	Конвектор, радиатор, тепловой вентилятор	338	16,5	1427	14,3	2,2
4	Система «теплый пол»	9	0,4	121	1,2	-0,8
5	Другое электрическое оборудование	65	3,2	301	3	0,2
6	Итого домохозяйств, использующих различные дополнительные источники тепла	476	23,2	2066	20,68	2,52

Рассчитано автором по данным: Федеральная служба государственной статистики РФ. Комплексное наблюдение условий жизни населения. 2012. (http://www.gks.ru/free_doc/new_site/KOUZ/survey0/index.html).

Заключение

Проведенный анализ показал, что население моногородов демонстрирует более высокий потенциал рационального кредитования по сравнению со среднероссийским уровнем, так как жители соответствующих населённых пунктов в среднем менее обеспечены рядом потребительских товаров, необходимых для удовлетворения базовых потребностей, в большей мере нуждаются в улучшении жилищных условий, и при этом величина их доходов не позволяет произвести затраты за счет текущего дохода и (или) сбережений.

Таким образом, можно сделать вывод, что разработка и внедрение программ поддержки рационального кредитного поведения актуальны, в первую очередь, именно для малых монопрофильных городов. При условии реализации мер региональной и муниципальной поддержки, направленных на снижение стоимости и повышение доступности рациональных целевых кредитов для населения, кредитные продукты, разработанные и внедренные в рамках концепции рационального кредитования, дадут возможность решить проблемы чрезмерной текущей долговой нагрузки, перенаправить финансовые ресурсы банков не только на поддержание потребительского спроса, но и на инвестиции в развитие депрессивных территорий, к которым относятся малые моногорода. Таким образом, сотрудничество органов региональной власти и местного самоуправления с финансовым сектором будет также способствовать оздоровлению экономической ситуации в малых моногородах, не прибегая к радикальным мерам.

Кроме того, по предположению автора, если в активизации и использовании общего кредитного потенциала домохозяйств заинтересованы, прежде всего, кредиторы и предприятия розничной торговли, то, напротив, – развитие и активизация потенциала рационального кредитования населения моногородов могут быть осуществлены при содействии органов региональной власти и местного самоуправления, так как они заинтересованы в формировании на базе рационального кредитования домохозяйств внебюджетных источников реализации программ регионального и местного развития, экономического роста.

Органы власти депрессивных территорий могут способствовать активизации потенциала рационального кредитования населения в том числе посредством субсидирования затрат на оплату процентов по рациональным кредитам, путем предоставления гарантий (поручительств) по таким кредитам, координации взаимодействия между кредиторами, заемщиками, поставщиками (подрядчиками) товаров (работ, услуг), приобретаемых за счет заемных средств, то есть – способствовать сокращению расходов домохозяйств-заемщиков, сокращению

расходов и снижению рисков кредиторов (Шафиров, 2013а).

Таким образом, органы местной власти могут выступать в качестве субъекта системы потребительского кредитования, гармонизирующего интересы кредиторов и индивидуальных заемщиков, с целью предотвращения социально опасных последствий агрессивных практик кредитования и активизации рационального кредитного потенциала как финансового источника местного экономического развития.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Авдеева Д. и Мирошниченко Д. (2013). Жить в кредит – жить не по средствам? // *Банки: статистика & экономика*, № 38, с. 11–18. (http://www.hse.ru/data/2013/11/06/1282283346/bse_38.pdf).

Аронов А. (2013). Министерство от дачи // *Российская газета – Столичный выпуск*, № 6040 (64), 26 марта. (<http://www.rg.ru/2013/03/26/dacha.html>).

Всемирный Банк. Кризис доверия обостряет экономические проблемы России. Доклад об экономике России, № 31. 2014. (<http://www.worldbank.org/eca/russian/>).

Инициатива по разработке и принятию областной программы содействия гражданам в газификации жилья. 2012. (<http://www.shafirov.ru/zakonodatelnie-initsiativi-/initsiativao-razrabotke-i-prinyatiyu-oblastnoy-programmi-sodeystviya-gragdanam-v-gazifikatsii-gilya>).

Кузина О. Е. (2013). Анализ динамики пользования банковскими кредитами и долговой нагрузки россиян // *Деньги и кредит*, № 11, с. 30–36. (http://www.cbr.ru/publ/MoneyAndCredit/kuzina_11_13.pdf).

Министерство сельского хозяйства Российской Федерации. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 годы. 2008. (<http://www.mcx.ru/navigation/docfeeder/show/145.htm>).

Министерство сельского хозяйства и продовольствия Ростовской области. Ответы на вопросы, поступившие от граждан на Форуме садоводов и владельцев личных подсобных хозяйств шахтерских территорий Ростовской области г. Гуково 2012 г. 2012. (<http://www.don-agro.ru/index.php?id=708>).

Приложение 1 к постановлению Региональной службы по тарифам Ростовской области, 30.11.2011 № 23/4. Тарифы на тепловую энергию, поставляемую теплоснабжающими организациями потребителям, другим теплоснабжающим организациям Ростовской области, на период с 01.01.2012 по 30.06.2012. (http://rst.donland.ru/Data/Sites/18/media/postanov/0_2011/23/23_4прил1.pdf – Дата обращения: 30.06.2013).

Региональная служба по тарифам Ростовской области (2012а). Постановление № 48/84 от 30.11.2012 г. «Об установлении тарифов на товары и услуги ОАО «Донская Водная Компания» (ОГРН 1096195002309), оказывающего услуги в сфере водоснабжения, водоотведения и очистки сточных вод, на 2013 год». ([http://rst.donland.ru/Data/Sites/18/media/postanov/0_2012/48/48_84\(с прил\)1.pdf](http://rst.donland.ru/Data/Sites/18/media/postanov/0_2012/48/48_84(с прил)1.pdf)).

Региональная служба по тарифам Ростовской области (2012б). Постановление № 52/3 от 19.12.2012 г. «Об установлении тарифов на тепловую энергию, поставляемую теплоснабжающей организацией потребителям, другим теплоснабжающим организациям города Гуково Ростовской области». (http://rst.donland.ru/Data/Sites/18/media/postanov/0_2012/52/52_3.pdf).

Региональная служба по тарифам Ростовской области (2012в). Постановление № 52/7 от 19.12.2012 г. «Об установлении тарифов на тепловую энергию, поставляемую теплоснабжающими организациями потребителям, другим теплоснабжающим организациям города Ростова-на-Дону». (http://rst.donland.ru/Data/Sites/18/media/postanov/0_2012/52/52_7.pdf).

Соловьева Л. Г. (2003). Жилищная ипотека как социальный институт. Автореф. дисс. ... к.соц.н. Пенза.

Стребков Д. О. (2007). Социальные аспекты кредитного поведения

населения // *Социологический журнал*, № 1. (http://www.hse.ru/data/610/989/1224/Strebkov_SJ_01-2007.pdf).

Федеральная служба государственной статистики РФ. Комплексное наблюдение условий жизни населения. 2012. (http://www.gks.ru/free_doc/new_site/KOUZ/survey0/index.html).

Шафиров Л. А. (2013а). Кредитование населения как фактор устойчивого развития депрессивных монопромышленных городов (концепция и рабочие гипотезы исследования) // *Terra Economicus*, Т. 11, № 3, ч. 2, с. 107–114. (<http://sfedu.ru/evjur/data/2013/journal11.3.2.pdf>).

Шафиров Л. А. (2013б). Концепция оценки наличия потенциала рационального кредитования населения малых монопрофильных городов РФ (на примере кредитования домохозяйств для улучшения их жилищных условий) // *TERRA ECONOMICUS*, Т. 11, № 3, ч. 3, с. 20–30. (<http://sfedu.ru/evjur/data/2013/journal11.3.3.pdf>).

Эксперт РА. Потребительское кредитование в России: заход на посадку // Рейтинговое агентство «Эксперт РА», 15 октября 2013. (http://raexpert.ru/researches/banks/potrebcred_2013/potrebcredit_russia.pdf).

Kaufman J. and Bailkey M. (2000). Farming Inside Cities: Entrepreneurial Urban Agriculture in the United States. Lincoln Institute of Land Policy. Working Paper. (<http://www.urbantilth.org/wp-content/uploads/2008/10/farminginsidecities.pdf>).

KfW Bankengruppe. 2012. (https://www.kfw.de/Mehrsprachigkeit/Summary_Russisch_2012_10.pdf).

Mougeot L. J. A. (1999). Urban Agriculture: Definition, Presence, Potentials and Risks, and Policy Challenges // *International Development Research Centre (IDRC)*. (<http://idl-bnc.idrc.ca/dspace/bitstream/10625/26429/12/117785.pdf>).

REFERENCES

Avdeeva D. and Miroshnichenko D. (2013). Does Living on Credit Mean Living beyond Means? *Banks: Statistics & Economics*, no. 38, pp. 11–18. (http://www.hse.ru/data/2013/11/06/1282283346/bse_38.pdf). (In Russian).

Aronov A. (2013). Ministry of Cottages. *Rossiyskaya gazeta*, no. 6040 (64), March 26. (<http://www.rg.ru/2013/03/26/dacha.html>). (In Russian).

The World Bank (2014). Russian Economic Report 31: Confidence Crisis Exposes Economic Weakness, no. 31. (<http://www.worldbank.org/en/news/press-release/2014/03/26/russian-economic-report-31>). (In Russian).

The Initiative for the Development and Adoption of a Regional Program to Assist the Citizens in Supplying Houses with Gas. 2012. (<http://www.shafirov.ru/zakonodatelnie-initsiativi/-initsiativa-o-razrabotke-i-prinyatiyu-oblastnoy-programmi-sodeystviya-gragdanam-v-gazifikatsii-gilya>). (In Russian).

Kuzina O. E. (2013). Analysis of the Dynamics of Russians' Bank Loans and Debt Burden. *Money and Credit*, no. 11, pp. 30–36. (http://www.cbr.ru/publ/MoneyAndCredit/kuzina_11_13.pdf). (In Russian).

Ministry of Agriculture of the Russian Federation. State Program for Development of Agriculture and the Regulation of Agricultural Products, Raw Materials and Food Market for the Years 2008–2012. 2008. (<http://www.mcx.ru/navigation/docfeeder/show/145.htm>). (In Russian).

Ministry of agriculture and food of the Rostov region. Answers to Questions Raised by Citizens at the Forum of Gardeners and Private Farming Owners at the Mining Areas of the Rostov Region at Town of Gukovo, 2012. 2012. (<http://www.don-agro.ru/index.php?id=708>). (In Russian).

Annex 1 to the Resolution of the Regional Tariff Service of the Rostov Region, 30 November, 2011 no. 23/4. Tariffs of Heat Energy Provided by the Heating Supply Companies for Consumers and Other Heating Supply Companies of the Rostov Region, for the Period from January, 01, 2012 up to June, 30, 2012. (http://rst.donland.ru/Data/Sites/18/media/postanov/0_2011/23/23_4прил1.pdf – Access Date: 27.12.2013). (In

Russian).

The Regional Tariff Service of the Rostov Region (2012a). Resolution no. 48/84 from 30.11.2012 «On Tariffs Setting for the Goods and Services of the Joint-stock «Don Water Company» (Primary State Registration Number 1096195002309), Providing Services in Water Supply, Sanitation and Sewage Treatment, for 2013». ([http://rst.donland.ru/Data/Sites/18/media/postanov/0_2012/48/48_84\(сприл\)1.pdf](http://rst.donland.ru/Data/Sites/18/media/postanov/0_2012/48/48_84(сприл)1.pdf) – Access Date: 30.12.2013). (In Russian).

The Regional Tariff Service of the Rostov Region (2012b). Resolution no. 52/3 from 19.12.2012 «On Tariffs Setting for the Heat Energy Provided by the Heating Supply Company for Consumers and Other Heating Supply Companies in Town of Gukovo, Rostov Region». (http://rst.donland.ru/Data/Sites/18/media/postanov/0_2012/52/52_3.pdf – Access Date: 30.12.2013). (In Russian).

The Regional Tariff Service of the Rostov Region (2012c). Resolution no. 52/7, December 19, 2012. «On Tariffs Setting for the Heat Energy Provided by the Heating Supply Companies for Consumers and Other Heating Supply Companies in Rostov-on-Don». (http://rst.donland.ru/Data/Sites/18/media/postanov/0_2012/52/52_7.pdf – Access Date: 30.12.2013). (In Russian).

Solovyova L. G. (2003) Residential Mortgages as a Social Institution. The Summary of the Dissertation for the Degree of Candidate of Sociological Sciences. Penza. (In Russian).

Strebkov D. O. (2007). The Social Aspects of the Credit Behavior of Population. *The Sociological Journal*, no. 1. (http://www.hse.ru/data/610/989/1224/Strebkov_SJ_01-2007.pdf). (In Russian).

Federal State Statistics Service of the Russian Federation (Rosstat). Integrated Household Living Conditions Survey. 2012. (http://www.gks.ru/free_doc/new_site/KOUZ/survey0/index.html). (In Russian).

Shafirov L. A. (2013a). The Lending to Individuals as a Factor for Sustainable Development of the Depressed Mono-Towns (Research Concept and Working Hypotheses). *Terra Economicus*, vol. 11, no. 3, part 2. (In Russian).

Shafirov L. A. (2013b). The Concept of Assessing the Availability of Capacity for Sustainable Lending to Households Living in Russian Mono-Towns (Purpose-Loans to Households to Improve their Housing Conditions Case). *Terra Economicus*, vol. 11, no. 3, part 3, pp. 20–30. (<http://sfedu.ru/evjur/data/2013/journal11.3.3.pdf>). (In Russian).

Expert RA Rating Agency. Consumer Lending in Russia: Get Ready for Landing, October 15. 2013. (http://raexpert.ru/researches/banks/potrebcred_2013/potrebcredit_russia.pdf – Access Date: 07.03.2014). (In Russian).

Kaufman J. and Bailkey M. (2000). Farming inside Cities: Entrepreneurial Urban Agriculture in the United States. Lincoln Institute of Land Policy. Working Paper. (<http://www.urbanilth.org/wp-content/uploads/2008/10/farminginsidecities.pdf>).

KfW Bankengruppe. 2012. (https://www.kfw.de/Mehrsprachigkeit/Summary_Russisch_2012_10.pdf). (In Russian).

Mougeot L. J. A. (1999). Urban Agriculture: Definition, Presence, Potentials and Risks, and Policy Challenges. International Development Research Centre (IDRC). (<http://idl-bnc.idrc.ca/dspace/bitstream/10625/26429/12/117785.pdf>).

СУД ПРИСЯЖНЫХ: ИСТОРИЯ И СОВРЕМЕННОСТЬ

ЦЫГАНЕНКО СЕРГЕЙ СТАНИСЛАВОВИЧ,

доктор юридических наук, профессор,
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону,
e-mail: zeross@rambler.ru

ВЕРЕЩАК АЛЕКСАНДР НИКОЛАЕВИЧ,

кандидат юридических наук, доцент,
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону,
e-mail: constitutionallaw@sfedcl.ru

ЛАРИОНОВ АЛЕКСЕЙ НИКОЛАЕВИЧ,

кандидат юридических наук, доцент,
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону,
e-mail: anlarionov@sfedu.ru

В статье рассматриваются фундаментальные вопросы функционирования суда присяжных в России во второй половине XIX века и в современный период после их возрождения в Российской Федерации в 1993 году. Суд присяжных занимает особое место среди институтов российского правосудия. По своей исторической судьбе это был футуристический эксперимент (он учреждался в стране в 1864 году в ходе беспрецедентной судебной-правовой реформы, когда немногим ранее - несколько лет назад, в Российской империи еще действовало неотмененное крепостное право) и смог просуществовать более полувека – до 1917 года (начало советского периода), а в последующем был вновь востребован в современной правовой системе России.

Изначально суд присяжных в России обладал оригинальными чертами, которые изменялись с течением времени. В современный период в силу объективных и субъективных причин суд присяжных трансформировался в дифференцированный порядок уголовного процесса, предназначенный для рассмотрения уголовных дел на основании ходатайства обвиняемого.

Ключевые слова: уголовное судопроизводство; судебное разбирательство; суд присяжных; присяжный заседатель; вердикт.

TRIAL BY JURY: PAST AND PRESENT

TSIGANENKO SERGEY, S.,

Doctor of Legal Sciences (PhD), Professor,
Southern Federal University, Rostov-on-Don,
e-mail: zeross@rambler.ru

VERESHCHAK ALEXANDER, N.,

Candidate of Legal Sciences (PhD),
Associate Professor,
Southern Federal University, Rostov-on-Don,
e-mail: constitutionallaw@sfedcl.ru

LARIONOV ALEXEI, N.,

Candidate of Legal Sciences (PhD), Associate Professor,
Southern Federal University, Rostov-on-Don,
e-mail: anlarionov@sfedu.ru

In the paper fundamental questions of functioning of a jury in Russia in second half XIX century and during the modern period after their revival in the Russian Federation in 1993 are considered. The jury takes a special place among institutes of the Russian justice. On the historical destiny it was futuristic experiment (it was established in the country in 1864 during unprecedented judicial - legal reform when the with the little earlier - several years ago, in Russian empire not cancelled serfdom still operated) and could exist 50 years - till 1917 (the beginning of the Soviet period), and in the subsequent has been again claimed in modern legal system of Russia.

Initially the jury in Russia possessed original features which changed eventually. During the modern period by virtue of the objective and subjective reasons the jury is transformed to the differentiated order of criminal trial intended for consideration of criminal cases on the basis of the petition accused.

Keywords: criminal legal proceedings; proceeding; a jury; the jurymen; a verdict.

JEL: K10, K14.

Уголовное судопроизводство, в котором оценка доказательств предоставлена не должностному лицу, осуществляющему судебную власть на профессиональной основе, а представителям народа, сформировался в уголовно-процессуальном праве России в период судебной реформы XIX века, с момента которой прошло 150 лет. В начале XX века в советский период государственности он был упразднен. Вновь учрежден судебной и конституционной реформой в Российской Федерации в 1993 году¹.

Суд присяжных – общественное явление, сумевшее в ходе своей длительной истории предстать в разнообразных качествах: неотъемлемой части укоренившейся в основы общественной организации политической демократии; одной из важнейших основ судебной власти; как выражение конституционного права личности на судебную защиту и, наконец, в виде процессуальной процедуры.

Многообразие качеств суда присяжных² как нельзя кстати пришлось в период общественно-политических преобразований XVIII — XIX вв. Вопросы его деятельности были частым предметом споров не только юристов, но и общественных и политических деятелей, философов.

С 1864 по 1917 год судопроизводство с участием присяжных заседателей существовало в уголовном процессе России.

Для существования суда присяжных была характерна не только историческая и системная эволюционность, но и значительная изменчивость государственно-территориального распространения.

Учреждение суда присяжных в России накрепко связано с судебной реформой 1864 года, представлявшей собой «скачок» от феодального положения судебной и процессуальной системы крепостной России к современным буржуазным институтам права. Это проявилось, прежде всего, в учреждении начал независимости судебной власти и укреплении законности в ее отправлении, во введении суда присяжных, адвокатуры, реорганизации прокуратуры и органов юстиции, включая следствие, в новой организации судебного процесса и судебных учреждений.

Во-первых, была установлена новая система судов: суды с избираемыми судьями – мировые судьи и съезды мировых судей – и суды с назначаемыми судьями – окружные суды и судебные палаты. Каждый уезд с входившим в него городом, а в ряде случаев и отдельно крупный город составляли мировой округ, делившийся на несколько участков. Каждый из них имел одного участкового, мирового судью и

¹ См.: Закон РФ от 16 июля 1993 года «О внесении изменений и до-полнений в Закон РСФСР «О судостроительстве РСФСР», Уголовно-процессуальный кодекс РСФСР, Уголовный кодекс РСФСР и кодекс РСФСР об административных правонарушениях» // *Ведомости Съезда народных депутатов РФ и Верховного Совета РФ*, 1993. № 33. Ст. 1313.

² Современное положение российского суда присяжных основано, прежде всего, на его конституционно-правовом статусе ч. 2 ст. 20, ч. 2 ст. 47, ч. 4 ст. 123 Конституции РФ.

одного почетного³.

Роль мировой юстиции была особо значительна, т.к. она пришла на смену самого распространенного суда в крепостной России – суда помещика.

Во-вторых, судебная реформа 1864 года создала новую систему общих судов. Судами первой инстанции стали окружные суды. Окружные суды учреждались на несколько уездов и состояли из председателя и членов. Новым институтом, введенным реформой на уровне первого звена общей судебной системы - окружной суд, явились присяжные заседатели.

Согласно ст.45 Устава уголовного судопроизводства, присяжным заседателем могло быть лицо в возрасте от 25 до 70 лет, обладающее цензом оседлости (два года). Для выборов присяжных составлялись общие списки, в которые включались почетные мировые судьи, служащие (кроме профессиональных юристов), все выборные должностные лица, волостные и сельские судьи из крестьян, а также прочие лица, располагающие недвижимостью или доходом. Не могли включаться в списки священники, военные, учителя, прислуга и наемные рабочие, а также безграмотные.

Общие списки служили основой для составления списков очередных и запасных заседателей на год. За три недели до судебного заседания председатель суда по жребию отбирал тридцать очередных и шесть запасных заседателей. В заседании оставалось двенадцать присяжных. Присяжные заседатели могли быть отведены как подсудимым (двенадцать присяжных), так и прокурором (шесть человек). Из числа неотведенных избирались двенадцать присяжных, из них один – старшина.

На суд присяжных предлагались дела «о преступлениях и проступках, влекущих за собой наказания, соединенные с лишением всех прав состояния, а также всех или некоторых особенных прав и преимуществ».

Суд присяжных, таким образом, располагал несомненными специфическими процессуальными чертами (в основном за счет смешанной модели судебного разбирательства), придававшими оригинальный характер порядку в нем производства.

Следующей заметной чертой в российском суде присяжных оставалось исследование с участием присяжных заседателей обстоятельств, характеризующих личность подсудимого.

Российская модель судебного следствия в суде присяжных также, как и континентальная, восприняла доктрину «соединенного процесса» и допускала совместное рассмотрение уголовного дела и связанного с ним гражданского иска.

Существенной особенностью российского судебного следствия являлась возможности изменения его пределов в зависимости от позиции сторон – признание подсудимым вины влекло сокращение судебного следствия.

Судебное следствие начиналось оглашением секретарем суда обвинительного акта, после чего председательствующим подсудимому задавался вопрос, признает ли он себя виновным. В случае признания им вины председатель и присяжные переходили к его допросу, а в случае непризнания – к исследованию других доказательств.

Порядок исследования доказательств Уставом не регламентировался (за исключением порядка допроса подсудимого и свидетелей) и устанавливался председательствующим по его усмотрению, лишь с учетом мнения сторон.

Порядок допроса свидетелей, установленный в ст. 700 Устава 1864 г., соответствовал англо-американской системе: сначала допрашивались «свидетели обвинения» (потерпевшие от преступления и лица, указанные обвинителем), а потом – «свидетели защиты» (лица, указанные подсудимым и защитником).

³ Мировые судьи – участковые и почетные – избирались на три года местными органами городского и земского самоуправления (уездными земскими собраниями и городскими думами) из числа лиц, проживавших в данной местности и имевших определенный возрастной, образовательный, служебный и имущественный ценз (имущественный ценз определялся недвижимой собственностью не менее чем в 15 тысяч рублей или равнялся двойному земскому земельному цензу).

Но процедура допроса начиналась с предложения председателя свидетелю «рассказать все, что ему известно по делу», и только после этого к допросу допускались стороны. Председательствующий мог участвовать в допросе свидетеля только после сторон (ст. 724 УУСП) и только для уточнения «предмета показаний» свидетеля⁴.

Характеризуя процедуру судебного следствия в российском суде присяжных, в конце XIX века, укажем, что в качестве существенной гарантии для правильного уяснения присяжными его процессуальных положений выступала ст. 637 УУСП, согласно которой «присяжные заседатели могут во всяком положении дела просить председателя суда разъяснить им содержание прочитанных на суде документов, признаки, коими определяется в законе преступление... и вообще все для них непонятное»⁵.

Присяжные имели «равное с судьями право» на осмотр следов преступления, вещественных доказательств (ст. 672), право просить огласить протоколы осмотров, освидетельствований, обысков, выемок (ст. 687), просить назначить новое освидетельствование или испытание через сведущих людей (экспертизу) (ст. 692), допрашивать экспертов (ст. 695). Также ст. 682 Устава предоставила присяжным право потребовать исследования любых доказательств в случае признания подсудимым своей вины⁶.

Характерно, что все правовые вопросы, возникавшие в ходе судебного следствия, но не входившие в компетенцию присяжных, решались без удаления присяжных из зала судебного заседания. Руководствуясь ст. 673 УУС, судьи, при наличии соответствующей просьбы присяжных, разъясняли им существо исследуемых правовых вопросов⁷.

Объем юрисдикции суда присяжных до начала периода контрреформы был значительным. По подсчетам А. М. Бобрищева-Пушкина, в сфере компетенции заседателей находилось примерно 410 статей Уложения о наказаниях уголовных и исправительных, что составляло почти пятую часть всех карательных статей российского законодательства (*Бобрищев-Пушкин, 1896. С. 49*). В окружных судах на долю присяжных заседателей приходилось в 1873-1878 гг. в среднем по стране 75,8 процента всех решенных дел. Таким образом, суд присяжных являлся центральным звеном пореформенной судебной системы России.

К концу 70-х – началу 80-х годов XIX века выяснились многочисленные недостатки российского суда присяжных, ставшие причинами его кризиса (*Демичев, 1997. С. 79-80*).

Так, по мнению общественного деятеля и ученого-юриста И. В. Гессена, суд присяжных противоречил условиям самодержавной России, он оказался для нее слишком радикальным нововведением. И. В. Гессен отмечал: «С первых дней обнаружилось, что новый институт вошел в государственный организм инородным телом, которое по общему физиологическому закону должно быть ассимилировано или отвергнуто» (*Гессен, 1905. С. 142*).

Положение было обострено и условиями внутривластной жизни страны («революционной ситуацией»). С 1878 по 1889 гг. было принято более десяти временных и постоянных законов, значительно изменивших законодательство о присяжных, которое шло в трех направлениях: изменение компетенции суда присяжных; изменение социального и образовательного состава присяжных заседателей; изменение некоторых сторон устройства суда присяжных и отдельных процедур разбирательства с участием присяжных заседателей.

В результате российский суд присяжных приобрел новые качественные характеристики. После 1889 г. присяжным заседателям остались подсудны уголовные дела в отношении обычной преступности.

⁴ См.: Устав уголовного судопроизводства // Российское законодательство X-XX в.в. в 9-ти т. Т. 8. Судебная реформа. М., 1991, с. 322.

⁵ Там же. С. 244.

⁶ Там же. С. 278.

⁷ Там же. С. 279.

По подсчетам А. М. Бобрищева-Пушкина, после 1889 г. в компетенции заседателей осталось примерно 300 статей Уложения о наказаниях уголовных и исправительных вместо 410 статей в 1860-е гг. (*Бобрищев-Пушкин, 1896. С. 50-51*). Соответственно на 10-15 процентов сократился объем юрисдикции суда присяжных (в основном за счет передачи мировым судьям дел о мелких кражах со взломом). Если за период 1873-1878 гг. этот показатель составил для России 75,2 процента, то за период 1878-1889 гг. - только 66 процентов (*Пашин, 1994. С. 163*).

В то же время строгость суда присяжных мало изменилась в 1890-е гг. по сравнению с 1870-ми гг. - по России в целом она выросла всего на 0,1 процента (с 65,4 до 65,5 процента). Если сравнить период 1890-1899 гг. с 1878-1889 гг., то в этом случае сила репрессии присяжных заседателей возросла в среднем по стране на 4,2 процента (с 61,3 до 65,5 процента) (*Пашин, 1994. С. 166*).

Новый этап развития российского суда присяжных длился с окончания кризиса 1878-1889 гг. до начала периода законодательной деятельности Временного правительства.

29-31 декабря 1894 года в Санкт-Петербурге проходило совещание старших председателей и прокуроров судебных палат, где ставился и вопрос об удовлетворительности деятельности суда присяжных.

Большинство членов совещания (18 из 20) пришли к выводу, что «по деятельности своей этот суд не только является вполне удовлетворяющим своей цели, но и вообще представляет собою лучшую форму суда, какую только можно себе представить для разрешения большей части серьезных дел, особенно в тех случаях, когда тяжкое обвинение связано с тонкими уликами, требующими житейской мудрости» (*Кони, 1895. С. 47-48*). В 1895 г. была проведена ревизия судебных мест Российской империи. Ее результаты также опровергли «неблагоприятные отзывы о суде с участием присяжных» (*Городыский, 1901. С. 13*). Таким образом, в середине 90-х гг. XIX в. произошло осознание того, что русский суд присяжных, в его варианте, созданном в 1878-1889 гг., полностью удовлетворяет осуществлению целей правосудия. Высказанную мысль подтверждают не только субъективные свидетельства современников, но и объективные факты.

Последующий период в 25 лет с 1890 по 1914 гг. знает подобного рода законов всего три. Кроме того, было принято несколько законов, вызванных изменением земского законодательства и практическими потребностями жизни в связи с ростом населения Москвы и Санкт-Петербурга.

Законом от 3 июня 1894 года были упрощены процедуры принятия заседателями присяги, а также разъяснения им судом их прав, обязанностей и ответственности⁸. Законом 2 марта 1910 года присяжные заседатели получили право знать, какое наказание или другие последствия их решения грозят подсудимому⁹, – так снимался источник недоразумений, имевших довольно часто место из-за того, что присяжные, имея неверное представление о том, какое наказание грозит обвиняемому, оправдывали заведомо виновных людей. Последнее, конечно, вело к нареканиям и обвинениям заседателей в некомпетентности. После принятия закона 2 марта 1910 года присяжные заседатели получили возможность более объективно подходить к решению участи подсудимых, так была устранена почва для упреков «судей общественной совести» в несправедливой мягкости приговоров. 26 ноября 1913 года был издан закон «О назначении присяжным заседателям от казны суточных и путевых денег»¹⁰, по которому каждый присяжный заседатель, проживающий постоянно вне места заседания суда, мог, предъявив требования, получить из казны суточные деньги за каждый день отлучки из места жительства, а также средства на оплату проезда до города, где проходило заседание суда.

С 1890 г. в масштабах России роль суда присяжных в уголовном

⁸ См.: ЗПСЗ. № 10710. // Цит. по: Российское законодательство X – XX вв. в 9-ти т. Т. 8. Судебная реформа. М., 1991, с. 196.

⁹ Там же. № 33152.

¹⁰ См.: Собрание узаконений и распоряжений правительства. СПб., 1913. № 273. Ст. 2825.

судопроизводстве значительно понижается. В среднем за период 1890-1905 гг. объем юрисдикции суда присяжных составил 43,1 процента (минимально в 1901 г. – 35,7 процента)¹¹.

Лишь после прихода к власти Временного правительства развитие суда присяжных существенно изменилось за счет отпадения прежних ограничений вновь была расширена компетенция суда присяжных. Также во всех судебных органах институт сословных представителей заменялся на институт присяжных заседателей¹².

Более того, заседатели получили возможность разбирать государственные преступления, которые никогда в истории России не были им подсудны. Таким образом, компетенция суда присяжных в 1917 г. была наиболее широкой за все время существования «суда общественной совести» в нашей стране.

Демократизация суда присяжных при Временном правительстве проявилась и в том, что для избрания заседателей был отменен имущественный ценз, а также ряд других ограничений (например, национальных, религиозных и др.). Постановлениями Временного правительства от 6 и 28 мая 1917 года в России был создан военный суд присяжных - чрезвычайно редкое явление в мировой истории. Военный суд присяжных действовал не только в воинских частях в тылу, но и на фронтах Первой мировой войны, при определенных случаях его юрисдикция распространялась на гражданское население (*Демичев, 1997. С. 56-58*).

В последующем, самого начала весь советский период российской государственности суд присяжных рассматривался как сугубо чуждый общественно-политической сущности новой власти судебно-правовой механизм.

Современное положение российского суда присяжных основано на результатах судебно-правовой реформы и, прежде всего, на его конституционно-правовом статусе – ч. 2 ст. 20, ч. 2 ст. 47, ч. 4 ст. 123 Конституции РФ. Это обстоятельство имеет особое значение.

Принадлежность суда присяжных российской судебной системе определена в Федеральном конституционном законе от 23 октября 1996 года «О судебной системе Российской Федерации». Участие присяжных заседателей при рассмотрении уголовных дел по первой инстанции предусмотрено Федеральным конституционным законом от 23 июня 1999 года «О военных судах Российской Федерации» в Военной коллегии Верховного суда РФ (ст. 10) и в окружных (флотских) военных судах (ст. 15).

Нормы раздела X УПК РСФСР «Производство в суде присяжных» имели важную специфику в связи с установлением в статье 420 «Порядок производства по делам, рассматриваемым судом присяжных», положения, по которому рассмотрение дел с участием коллегии присяжных заседателей в судах, а также на территориях, определяемых Верховным Советом Российской Федерации, осуществляется в соответствии с правилами, предусмотренным настоящим разделом и общими правилами уголовного судопроизводства в Российской Федерации, которые не противоречат положениям настоящего раздела.

В УПК РФ подобного положения уже не предусмотрено. Согласно ст. 324 УПК РФ – «Производство в суде с участием присяжных заседателей ведется в общем порядке с учетом особенностей, предусмотренных настоящей главой». К условиям данного порядка относятся наличие в уголовном деле ходатайства обвиняемого о рассмотрении дела судом с участием присяжных заседателей (п. 2 ч. 2 ст. 30), а также определенная п. 1 ч. 3 ст. 31 УПК РФ подсудность. Изменение подхода к его регулированию произошло вследствие укрепления начал состязательности в уголовном судопроизводстве и устранения сохранявшихся до последнего времени в

¹¹ С 1905 г. сведений об объеме юрисдикции суда присяжных не имеется.

¹² Было восстановлено право заседателей, отобранное во время кризиса 1878-1889 гг., участвовать не только в судопроизводстве окружных судов, но и судебных палат и Уголовно-кассационного департамента Сената. В ведение присяжных заседателей были возвращены все категории дел, изъятые у них в период кризиса 1878-1889 гг.: против порядка управления, должностные преступления, против общественного благоустройства и благочиния и др.

законодательстве рудиментов следственного суда¹³. Также как и ранее, присутствует поэтапный механизм применения института суда присяжных¹⁴.

Ведущим, как и прежде, является положение о разграничении полномочий между коллегией присяжных заседателей и профессиональным судьей, председательствующим по делу (ч.ч. 1 и 2 ст. 334 УПК РФ, а также ч.ч. 1 и 2 ст. 339 УПК РФ). В ч. 1 ст. 334 УПК РФ «Полномочия судьи и присяжных заседателей» установлено: «В ходе судебного разбирательства уголовного дела присяжные заседатели разрешают только те вопросы, которые предусмотрены пунктами 1, 2, и 4 части первой статьи 299 настоящего Кодекса и сформулированы в вопросном листе. В случае признания подсудимого виновным присяжные заседатели также указывают в соответствии со статьей 339 настоящего Кодекса, заслуживает ли подсудимый снисхождения». Иные вопросы, согласно ч.2 ст.339 УПК РФ, разрешаются без участия присяжных заседателей председательствующим единолично.

В судебном заседании присяжные заседатели вправе

1) участвовать в исследовании всех обстоятельств уголовного дела, задавать через председательствующего вопросы допрашиваемым лицам, участвовать в осмотре вещественных доказательств, документов и производственных следственных действий;

2) просить председательствующего разъяснить нормы закона, относящиеся к уголовному делу, содержание оглашенных в суде документов и другие неясные для них вопросы и понятия;

3) вести собственные записи и пользоваться ими при подготовке в совещательной комнате ответов на поставленные вопросы.

При этом не должно допускаться, чтобы присяжные заседатели

1) отлучались из зала судебного заседания во время слушания уголовного дела;

2) высказывали свое мнение по рассматриваемому уголовному делу до обсуждения вопросов при вынесении вердикта;

3) общались с лицами, не входящими в состав суда, по поводу обстоятельств рассматриваемого уголовного дела;

4) собирать сведения по уголовному делу вне судебного заседания;

5) нарушать тайну совещания и голосования присяжных заседателей по поставленным перед ними вопросам.

Полномочия присяжных заседателей в части, относящейся к вердикту, уточняются законодателем в ст. 339 УПК РФ: по каждому из деяний, в совершении которых обвиняется подсудимый, ставятся три основных вопроса:

1) доказано ли, что деяние имело место;

2) доказано ли, что это деяние совершил подсудимый;

3) виновен ли подсудимый в совершении этого деяния.

¹³ Среди юристов как в прошлом, так и до сих пор не утихает спор о том, какая судебная форма является лучшей – суд присяжных или традиционная коллегияльность. Так, русские юристы С. И. Зарудный, Н. А. Буцковский, Д. А. Ровинский, А. Ф. Кони, И. Я. Фойницкий, Л. Е. Владимиров, В. Д. Спасович, М. В. Духовской, С. И. Викторский, А. М. Бобрищев-Пушкин, Г. А. Джаншиев, Н. Н. Полянский и многие другие приходили к выводу о преимуществах суда присяжных по отношению к традиционной коллегияльности (правда, на тот момент в уголовном судопроизводстве отсутствовала «шеффенская» модель судебного состава и суд присяжных сравнивался с коронным судом и судом сословных представителей). В этот период наиболее полно аргументы против суда присяжных сформулировал итальянский криминалист Э. Ферри, изложенные в переведенной на русский язык и опубликованной в 1910 году «Уголовной социологии», в которой значительный материал второй части посвящен критическому разбору истории и практики суда присяжных в Европе XIX века. Наоборот, капитальным произведением в защиту суда присяжных является работа К. Миттермайера «Европейские и американские суды присяжных, их деятельность, достоинства, недостатки и средства к устранению этих недостатков», вышедшая в переводе с немецкого в 1869 году. Подобного рода тенденции можно отметить и в современной литературе. Представляется, что более правильной является мнение о наличии относительных преимуществ как и у традиционной коллегияльности, так и у суда присяжных.

¹⁴ Согласно статье 8 Федерального закона «О введении в действие Уголовно-Процессуального кодекса Российской Федерации» от 18 декабря 2001 года №177-ФЗ в редакции от 27 декабря 2002 года пункт 2 части второй статьи 30 Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации вводится в действие в субъектах Российской Федерации поэтапно с 1 июля по 1 января 2007 года.

При этом закон допускает постановку в вопросном листе одного основного вопроса о виновности подсудимого, являющегося соединением трех, основных вопросов (ч. 2 ст. 339 УПК РФ). Кроме того, присяжные заседатели должны отвечать на вопросы о таких обстоятельствах, которые влияют на степень виновности либо изменяют ее характер, влекут за собой освобождение подсудимого от ответственности.

В случае если присяжные признают подсудимого виновным, они должны ответить на вопрос о том, заслуживает ли он снисхождения.

Подобное разграничение полномочий авторы концепции судебной реформы в Российской Федерации объясняют «особенностью суда присяжных»; оно предполагает «раздельное сосуществование в нем «судей права» (юристы-профессионалы) и «судей факта» (жюри присяжных заседателей). Последние решают вопрос о виновности. Первые ведут процесс, решают так называемые правовые вопросы, формулируют вопросы для жюри, напутствуют присяжных, а затем в соответствии с их вердиктом составляют приговор, то есть подбирают надлежащую статью уголовно-материального права и назначают наказание. Присяжные не несут ответственности за свой вердикт, не объясняют его и наделены правом безмотивного оправдания¹⁵.

Анализ теоретической сущности данного вопроса показывает, что именно разграничение полномочий между присяжными заседателями и профессиональным судебным составом является одним из наиболее важных и в то же время проблемных аспектов процедуры суда присяжных.

С нашей точки зрения, именно разграничение полномочий между присяжными заседателями и судьей, председательствующим по делу, способно производить, несомненно, важное воздействие на характер судебного разбирательства.

Тем не менее, теоретическое обоснование, исходящее из формального разграничения вопросов в ходе судебной деятельности на «правовые» и «фактические», выглядит отнюдь небесспорным.

В чем же несовершенство системы постановки вопросов присяжным, в том виде, как она закреплена в ч. 1 ст. 339 УПК РФ? К числу ее недостатков можно отнести усложнение постановки и формулирования основных вопросов по делу, а также структуры самого вопросного листа, неопределенность границ для разграничения компетенции между присяжными заседателями и профессиональным судьей, а также тесное переплетение как фактологических, так и юридических элементов. Так, закон говорит в первом основном вопросе о существовании деяния, констатация которого в целом невозможна без уголовно-правовой характеристики этого понятия. Речь идет об общих признаках действия или бездействия, образуемых ими последствий, а также необходимой для этого причинной связи.

Второй основной вопрос посвящен совершению подсудимым деяния и также предполагает связь с рядом юридических понятий, таких как отграничение неправомерного поведения от случая, соучастие, стадии совершения деяния.

Представляется, что прямой необходимости в раздельной постановке вопросов об уголовной ответственности присяжным заседателя для вынесения вердикта не имеется. Наоборот, для укрепления правовых основ деятельности суда присяжных в УПК РФ следует закрепить тот вариант постановки вопросов, который был известен Уставу Уголовного судопроизводства: постановка одного совокупного вопроса о виновности, включающего положения о доказанности существования уголовно-правового деяния и совершении его подсудимым, а также отсутствии обстоятельств, исключающих его вменение.

Таким образом, в современный период в силу объективных и субъективных причин суд присяжных, сохранив в целом свой общественно-исторический потенциал, трансформируется в дифференцированный порядок уголовного процесса

¹⁵ См.: Концепция судебной реформы в Российской Федерации. С. 80.

(Цыганенко, 2004. С. 46), предназначенный для рассмотрения уголовных дел на основании ходатайства обвиняемого.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Бобрещев-Пушкин А. М. (1896). Эмпирические законы деятельности русского суда присяжных. М., с. 49.

Гессен И. В. (1905). Судебная реформа. СПб., с. 142.

Городынский Я. К. (1901). Наши суды и судебные порядки по данным ревизии 1895 г. // *Журнал Министерства юстиции*, № 2, с. 13.

Демичев А. (1997). Военный суд присяжных // *Законность*, № 8, с. 56-58.

Демичев А. А. (1997). Причины кризиса российского суда присяжных в 1878-1889 гг. // *История и политика: методология, историография, политика: Материалы Всероссийской научно-практической конференции*. Н. Новгород, с. 79-80.

Закон РФ от 16 июля 1993 года «О внесении изменений и дополнений в Закон РСФСР «О судостроительстве РСФСР», Уголовно-процессуальный кодекс РСФСР, Уголовный кодекс РСФСР и кодекс РСФСР об административных правонарушениях» // *Ведомости Съезда народных депутатов РФ и Верховного Совета РФ*, 1993. № 33. Ст. 1313.

ЗПСЗ. № 10710 // Цит. по: Российское законодательство X-XX вв. в 9-ти т., Т. 8. Судебная реформа. М. 1991, с. 196.

Кони А. Ф. (1895). Вступительное и заключительное сообщения о суде присяжных и о суде с сословными представителями при руководстве совещаниями старших председателей и прокуроров судебных палат 29-31 декабря 1894 года // *Журнал Министерства юстиции*, № 4, с. 47-48.

Концепция судебной реформы в Российской Федерации, с. 80.

Пашин С. А. (1994). Судебная реформа и суд присяжных. М.: Российская правовая академия (РПА), с. 163.

Устав уголовного судопроизводства // *Российское законодательство X-XX вв.* в 9-ти т. Т. 8. Судебная реформа. М., 1991, с. 322.

Цыганенко С. С. (2004). Общий и дифференцированный порядки уголовного судопроизводства. Автореф. дисс. ... доктора юрид. наук. СПб, с. 46.

REFERENCES

Bobrishchev-Pushkin A. M. (1896). Empirical Laws of the Russian Jury Activity. Moscow, p. 49. (In Russian).

Hessen I. V. (1905). Judicial Reform. St. Petersburg, p. 142. (In Russian).

Gorodysky J. K. (1901). Our Courts and Court Orders According to the Audit in 1895. *Journal of the Ministry of Justice*, no. 2, p. 13. (In Russian).

Demichev A. (1997). Military Jury. *Legality*, no. 8, pp. 56-58. (In Russian).

Demichev A. A. (1997). Causes of the Crisis of the Russian Jury Trials in 1878-1889. History and Politics: Methodology, Historiography, Politics: All-Russian Scientific and Practical Conference. Nizhny Novgorod, pp. 79-80. (In Russian).

Law of the Russian Federation of 16 July 1993 "On Amendments and Additions of the RSFSR Law "On the Judicial System of the Russian Federation", the Criminal Procedure Code of the RSFSR, Criminal Code of the RSFSR and the RSFSR Code of Administrative Offences". *Vedomosty of the Congress of People's Deputies and the Supreme Soviet RF*, 1993, no. 33, art. 1313. (In Russian).

3PSZ Number 10710 // Quoted by: *Russian Law in X-XX Centuries*. 9 vols., vol. 8 Judicial Reform. Moscow, 1991, p. 196. (In Russian).

Coney A. F. (1895). Opening and Closing Reports a Jury Trial and Judgment with Representatives of the Estates under the Leadership of the Meetings of the Chairmen and Senior Prosecutors Chambers 29-31 December 1894. *Journal of the Ministry of Justice*, no. 4, pp. 47-48. (In Russian).

The Concept of Judicial Reform in the Russian Federation, p. 80. (In Russian).

Pashin S. A. (1994). Judicial Reform and Trial by Jury. Moscow, Russian Legal

Academy (RLA) Publ., p. 163. (In Russian).

Charter Criminal Justice. *Russian Law in X-XX Centuries*. 9 vols., vol. 8 Judicial Reform. Moscow, 1991, p. 322. (In Russian).

Tsiganenko S. S. (2004). The Total and Differential Orders of the Criminal Proceedings. Abstract of the Dissertation of the Doctor of Legal Sciences. St. Petersburg, p. 46. (In Russian).

ПОДПИСКА-2014

НА ИЮЛЬ–ДЕКАБРЬ

по Объединенному каталогу «Пресса России»



Journal of Institutional Studies

Журнал институциональных исследований

*по Объединенному каталогу «Пресса России. Подписка-2014»,
ВТОРОЕ ПОЛУГОДИЕ*

Подписной индекс 82295

*Условия оформления подписки (аннотация, индекс(ы), стоимость)
вы найдете в I томе каталога, на страницах, указанных
в Тематическом и Алфавитном указателях каталога.*

ТРЕБУЙТЕ ОБЪЕДИНЕННЫЙ КАТАЛОГ НА ПОЧТЕ!

ПОДПИСКА-2014

НА ИЮЛЬ–ДЕКАБРЬ

по Объединенному каталогу «Пресса России»



Journal of Economic Regulation

ВОПРОСЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

*по Объединенному каталогу «Пресса России. Подписка-2014»,
ВТОРОЕ ПОЛУГОДИЕ*

Подписной индекс 42503

*Условия оформления подписки (аннотация, индекс(ы), стоимость)
вы найдете в I томе каталога, на страницах, указанных
в Тематическом и Алфавитном указателях каталога.*

ТРЕБУЙТЕ ОБЪЕДИНЕННЫЙ КАТАЛОГ НА ПОЧТЕ!



Journal of Economic Regulation
ВОПРОСЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

Том 5, № 3. 2014

Сдано в набор 10.09.2014 г.
Подписано в печать 25.09.2014 г.
Тираж: 500 экз. Заказ № 140

© Оформление: Изд-во Фонда «Содействие – XXI век», 2014.