

ISSN 2412-6047 (Online)

ISSN 2078-5429 (Print)

Journal of Economic Regulation

ВОПРОСЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

TOM 7
НОМЕР 1

2016



Journal of Economic Regulation

ВОПРОСЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий 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 изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора наук

Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)

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,
Шмаков А. 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

Included in the Russian Science Citation Index (RSCI)

Editor in Chief

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

Deputy Editors:

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

Gutseluk 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,
Levin 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,
Shmakov A. V.	Candidate of Economic Sciences, associate professor,
Averkiewa 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»

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Вольчик В. В., Маскаев А. И. Неявное знание, научные исследования и экономическое развитие	6
Розанова Н. М., Комарницкая А. Н. Политика поддержки конкуренции как драйвер экономического роста	19

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ

Попов Г. Г. Военно-экономическое значение «ленд-лиза» для СССР	34
---	----

ЭКОНОМИКА ОТРАСЛЕВЫХ РЫНКОВ

Неделин М. Д. Кластерное взаимодействие предпринимательских структур в сфере ЖКХ муниципальных образований в обеспечении благоустройства территорий	54
Шевелева А. В. Оценка платежеспособности нефтегазовых предприятий в целях выполнения ими своих экологических программ	63
Шевченко И. К., Развадовская Ю. В., Ханина А. В. Кластер как институт реиндустриализации территориально-отраслевых комплексов	74

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА

Белокрылова О. С., Погосян Н. В. Институциональная составляющая инновационной инфраструктуры вуза как ресурса стратегического развития	84
Гамидулаева Л. А. Институты в развитии инновационных систем	93

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Косарев Р. В. Перспективы развития регионального рынка коммерческой недвижимости	104
Рубинская Э. Д. Теоретико-методологические подходы к исследованию международной трудовой миграции на уровне внутригосударственных регионов	110

ЭКОНОМИКА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК

Аверкиева Е. С. Оценка роли государственных закупок в модернизации общественного сектора в России	120
--	-----

ФИНАНСЫ И КРЕДИТ

Кетова Н. П., Овчинников В. Н. Регулирование коммуникативной политики современными банками	135
---	-----

ECONOMIC THEORY

Volchik V. V., Maskaev A. I. Tacit Knowledge, Scientific Research and Economic Development	6
Rozanova N. M., Komarnitskaya A. N. Competition Policy as a Driver of Economic Growth	19

ECONOMIC HISTORY

Popov G. G. Military-Economic Role of "Lend-Lease" for the Soviet Union	34
--	----

INDUSTRIAL ECONOMICS

Nedelin M. D. Cluster Interaction of Enterprise Structures in Housing Sector of Municipalities in Ensuring Improvement of Territories	54
Sheveleva A. V. Solvency Assessment of the Oil and Gas Enterprises for Implementation of the Ecological Programs	63
Shevchenko I. K., Razvadovskaya Yu. V., Khanina A. V. Cluster as the Institute of Reindustrialization Territorial and Industrial Complexes	74

INNOVATION ECONOMICS

Belokrylova O. S., Pogosyan N. V. Institutional Infrastructure Component of Innovative University as a Resource for Strategic Development	84
Gamidullaeva L. A. Institutions in the Development of Innovation Systems	93

REGIONAL ECONOMICS

Kosarev R. V. Prospects for the Development of the Regional Market Commercial Real Estate	104
Rubinskaya E. D. Theoretical and Methodological Approaches to Research of International Labor Migration at the Domestic Regions Level	110

ECONOMICS OF PUBLIC PROCUREMENT

Averkiewa E. S. Assessment of the Public Procurement Role in Public Sector Modernization in Russia	120
---	-----

FINANCES AND CREDIT

Ketova N. P., Ovchinnikov V. N. Regulation of Communication Policy of Modern Banks	135
---	-----

НЕЯВНОЕ ЗНАНИЕ, НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ

ВОЛЬЧИК ВЯЧЕСЛАВ ВИТАЛЬЕВИЧ,

доктор экономических наук, профессор,
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону,
e-mail: volchik@sfedu.ru

МАСКАЕВ АРТЁМ ИЛЬИЧ,

бакалавр экономики, магистрант,
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону,
e-mail: amaskaev@sfedu.ru

Общественные науки изучают реальное общество, поставляют знания, позволяющие понимать социально-экономическую реальность, функционирование и развитие социально-экономических систем. Вследствие существования неявного знания и местных особенностей, большое значение приобретают отечественные исследования, направленные на анализ и понимание российской экономики и общества. Вопрос экономического развития требует рассмотрения роли знаний и технологий; институциональной структуры; идей, верований и убеждений; способа организации взаимодействия науки и общества; неявного знания. Ценность неявного знания заключается в возможности аккумулирования информации, которая является источником и результатом экономических и социальных обменов. Нельзя выделить неявное знание в отдельный фактор экономического развития, так как, во-первых, по своей природе оно неартикулируемо, во-вторых, любая добровольная, совместная деятельность предполагает создание и использование неявного знания, в-третьих, неявное знание всегда локально и неприменимо в отрыве от деятельности и среды, в которой оно возникло.

Ключевые слова: неявное знание; экономическое развитие; институциональная экономика; научные исследования; образование.

TACIT KNOWLEDGE, SCIENTIFIC RESEARCH AND ECONOMIC DEVELOPMENT

VOLCHIK VYACHESLAV, V.,

Doctor of Economics (DSc), Professor,
Southern Federal University, Rostov-on-Don,
e-mail: volchik@sfedu.ru

MASKAEV ARTYOM, I.,

Bachelor of Economics, Master Student,
Southern Federal University, Rostov-on-Don,
e-mail: amaskaev@sfedu.ru

Social sciences are considering real society, to deliver knowledge to understand the socio-economic reality and development of socio-economic systems. Tacit knowledge and local differences exist. Therefore, the domestic research is important. Their objective is the analysis and understanding of the Russian economy and society. The issue of economic development requires the consideration of: knowledge and technology; institutional structure; ideas, beliefs; method of interaction of science and society; tacit knowledge. The value of tacit knowledge is the ability to accumulate information, which is the source and the result of the economic and social exchanges. It is impossible to distinguish tacit knowledge in a separate factor of economic development. Firstly, it is inarticulate. Secondly, any free interaction involves the creation and use of tacit knowledge. Third, tacit knowledge is always locally that does not allow the use of tacit knowledge in a separation from environment in which it was created.

Keywords: *tacit knowledge; scientific research; economic development; institutional economics; education.*

JEL: P11, B53, B52.

Неявное знание имеет значение: постановка проблемы

Экономическая наука занимает особенное положение среди общественных наук. Именно к деятельности экономистов относится существование такого феномена, как «экономический империализм» (Гуриев, 2008; Тамбовцев, 2008). Доминирование экономики среди общественных наук во многом обусловлено широким использованием методов естественных наук и измеряемым или поддающимся количественной оценке явлениям, которые являются объектами исследований экономистов (Вольчик, 2015). Однако в экономической науке есть феномены, которые не поддаются формализации и количественной оценке. Одним из таких феноменов является неявное знание, которое создается в процессе рыночных взаимодействий и конкуренции. Проблема координации хозяйственной деятельности не может рассматриваться отдельно от проблемы формирования и использования знания в обществе. Типы координации определяют возможности и глубину использования знания, которое может принимать явные и неявные формы (Вольчик, 2011).

Знание, в отличие от информации, неотделимо от носителя. Индивиды, ученые, инноваторы, предприниматели, потребители могут иметь личное отношение к различным знаниям, если они считают некоторые направления бесперспективными, противоречащими существующим теориям, которые нет необходимости менять, этике (Полани, 1985. С. 334), то данные направления не будут разрабатываться, могут возникать изолированные научные школы, отделенные от других логическим разрывом и непримиримой враждой (Полани, 1985. С. 236).

В многочисленной научной литературе социальные философы, представители институционализма и австрийской школы (в традиции Ф. Хайека) (Хайек, 1992; 2003; 2011) используют концепты неявного знания (tacit knowledge), неартикулируемого знания (inarticulate knowledge), локального (local knowledge), рассеянного знания (dissemination knowledge), личного знания (personal knowledge) (Полани, 1985; Ryle, 2009).

Неявное знание в трактовке австрийской школы представляет собой знание, образующееся в процессе экономических обменов и совместной деятельности. Неявное знание позволяет акторам получать и интерпретировать релевантную информацию, которая в отсутствие рыночных обменов, делиберативного процесса была бы не только недоступна, но и вообще не создана. Согласно нашей концепции, при формировании институтов важнейшую роль играет именно такое неявное (или рассеянное) знание (Вольчик, 2011).

Знания могут рассматриваться как существующий запас или как процесс. Таким образом, совокупный объем полезного знания в обществе может быть определен как совокупность всех отдельных личностных полезных знаний и полезных знаний в местах его хранения (*Мокир, 2000*). Полезное знание и технологии представляют собой именно запас знаний, который накапливается в процессе культурной эволюции общества и существует в кодифицированной форме на различных носителях.

Сама природа неявного знания не предполагает его кодификации. Ценность неявного знания заключается в возможности аккумулирования информации, которая является источником и результатом экономических и социальных обменов. Здесь важно понимать ту роль, которую играют институты в обеспечении координации и самом функционировании механизмов обмена (*Вольчик, 2011*). Даже при наличии капитала, квалифицированной рабочей силы, инфраструктуры, попытки переноса техники из одного общества в другое, скорее всего, наткнутся на непреодолимые преграды (*Leydesdorff, 2012. P. 15*).

Критики концепции неявного знания отмечают недостаточную разработанность и методологическую противоречивость для инструментального использования данного научного понятия (*Perraton and Tarrant, 2007*). Однако необходимо учитывать, что сам концепт неявного знания разрабатывался и используется в рамках обоснования тезиса о важности исследования процессов, которые невозможно предсказать и выразить в кодифицированной форме. Важнейшим примером здесь служит конкуренция и ее результаты (*Хайек, 2011*). Неявное знание также является продуктом как рыночной, так и интеллектуальной конкуренции и может использоваться только субъектами, включенными в специфические конкурентные процессы.

Опыт связан с приобретением обоих видов знания – явного и неявного, однако неявное знание, которое является знанием взаимодействий, не может быть рационально трансформировано в явное знание. Хайек отмечает, что мы на самом деле не в состоянии изложить все правила, которые регулируют наше восприятие и действия. Мы всегда знаем не только больше, чем мы можем сознательно использовать, но также больше, чем мы можем осознать. Многое, что мы успешно делаем, зависит от предпосылок, которые находятся вне диапазона, что мы можем либо сформулировать или осмыслить (*Хайек, 2006*).

Знания и экономическое развитие

Знания и технологии являются важным источником современного экономического развития. Прогресс современного западного общества во многом обусловлен созданием институтов, которые позволили не только создавать знания и технологии, но и использовать их в производстве, которое в свою очередь стало важным источником ресурсов для деятельности, связанной с созданием новых знаний (*Розенберг и Бирдцел-мл., 1995; Мокир, 2012*). Так, согласно П. Дэвиду и Д. Форэ: «Знание – в любой области – дает возможность его обладателям производить соответствующие интеллектуальные или физические действия. Следовательно, что бы мы ни подразумевали, используя термин «знание», на самом деле это имеет отношение к вопросу о познавательной способности» (*Дэвид и Форэ, 2003. С. 34*). Таким образом, знание представляет собой своеобразный инструмент, посредством которого индивиды получают, интерпретируют и используют информацию.

Зачастую понятие «технология» рассматривается в узком смысле применительно к естественным наукам и технике, отделяя понятие от политики и общества (*Латур, 2006. С. 133*). При этом подразумевается инженерная процедура, совокупность методов, процессов и материалов, используемых в какой-либо отрасли деятельности, а также научное описание способов технического производства. При таком толковании среди существующих типов знаний рассматриваются лишь «полезные знания», позволяющие внести вклад в материальное благосостояние (*Machlup, 1980-1984, vol. 2. P. 10*).

Предлагается выделять два типа знания (*Мокир, 2012*). Первое из них – пропозициональное (Ω -знание, соответствует греческому слову *episteme* («наука»)) о природных закономерностях и явлениях. Подобные знания в дальнейшем можно использовать для приобретения знаний «о том, как», т.е. прескриптивных знаний (λ -знания - *techne* («искусство» или «техника»)), которые можно назвать технологиями. Дж. Мокир оговаривается, что подобная схема справедлива и для «социальных технологий», но изначально она разрабатывалась и в полной мере объясняет взаимодействие естественных наук и инженерной мысли (*Мокир, 2012. С. 14-15*). Институты по сути являются «социальными технологиями» (*Nelson, 2002*) и все больше современных исследований связывают экономическое развитие прежде всего с институтами (*Acemoglu and Robinson, 2012*), которые формируют условия, в частности, и для развития науки и технологий.

Пропозициональные знания служат основой для практического воплощения «инженерных» замыслов, объясняют, как функционируют те или иные явления. Если научная база носит узкий характер, то технологические изменения – появление прескриптивных знаний, происходят медленно и носят случайный характер, не способствующий устойчивому развитию. В свою очередь λ -знания могут послужить эмпирическим материалом для открытия новых Ω -знаний. Отношения, связывающие Ω и λ , таковы, что каждый элемент λ – то есть каждая технология – основывается на известном наборе явлений и закономерностей (*Мокир, 2012. С. 28*). Чем шире и глубже эпистемная основа технологии, тем выше вероятность, что эта технология будет развиваться и получит новые применения.

В широком смысле – технология разновидность знания. Технология выступает своего рода инструкцией, объясняющей, какие шаги нужно предпринять для получения результата. При таком подходе возможно рассмотрение технологий не только применительно к технике, подразумевается существование социальных, экономических, финансовых, законодательных и др. технологий. Науки об обществе позволяют находить закономерности в процессе эволюции институтов и в конечном итоге совершенствовать социальные технологии.

Для рассмотрения процесса экономического развития требуется расширенная трактовка традиционных и социальных технологий. Необходимо рассматривать взаимодействие природы и общества: открытия не появляются внезапно и используются для ускорения темпов научно-технического прогресса, а вырастают из экономико-политической и культурной ткани общества, преобразая её. Общественные науки, прежде всего через образование, оказывают влияние на формирование убеждений, этики и идеологии, представлений о том, как устроено или должно быть устроено общество, определяют процесс социально-экономических изменений.

Построение экономики как ценностно-нейтральной науки невозможно, это не позволит рассматривать идеологию как один из ответов на вопрос неравномерного экономического развития. Даже в случае, когда ученый не осознает влияния, можно говорить о неявном, неартикулируемом знании, внутренней уверенности в правоте своей теории – вере ученого в том смысле, как это понимал М. Полани (*Полани, 1985. С. 218*).

Концепция рациональности и индивидуализма накладывает ограничения на возможность рассмотрения влияния идеологии на индивидуальное поведение, формирование институтов, культуры и сознания. Механизмы изменения меняются от одного процесса к другому.

Экономика – наука о выборе в условиях ограниченных ресурсов (*Кругман и др., 2012*). Принципом максимизации полезности реальные экономические субъекты зачастую пренебрегают, находясь под влиянием внутренних убеждений. Зачастую такие отклонения носят глубоко укоренившуюся в хозяйственной этике форму. Определенная хозяйственная этика может поддерживаться и насаждаться формальными институтами. Хозяйственная этика определяет выбор и возможности человека в организации экономической деятельности, отношение к правам собственности и сами права собственности, способы получения и использования дохода.

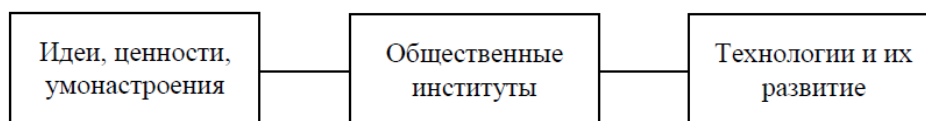


Рис. 1. Мизесовская триада (каузальная связь)

Источник: (Заостровцев, 2014. С. 176).

Признание роли системы убеждений позволяет выстроить последовательность источников экономического развития, где в основе лежат идеи, ценности, умонастроения (см. рис. 1). Следуя триаде Людвиг Мизеса, изменения в идеях сопровождаются появлением и эволюцией институтов, стимулирующих или ограничивающих развитие технологий (Мизес, 2007. С. 144).

Нортом предложена более общая логика процесса общественной динамики (Норт, 2010). Количество и качество населения, объем накопленных знаний и институциональный каркас, в котором заложена система стимулов человеческой деятельности, влияют на экономические изменения, упадок или развитие (см. рис. 2). Значительное место отводится роли представлений и убеждений, которые формируют институты (Заостровцев, 2014. С. 27).



Рис. 2. Логическая цепочка общественных изменений по Норту

Источник: (Заостровцев, 2014. С. 34).

Для экономического развития необходимо наличие стабильной, но гибкой политической системы, способной приспосабливаться к быстрым структурным сдвигам и разрешать конфликты, которые они вызывают, одновременно поддерживая в обществе группы, содействующие росту. Становление современных условий экономического развития может быть сложным, если для этого необходимы специфические элементы, характерные для европейской цивилизации, замену которым найти нелегко (Кузнец, 2003).

Появление институтов, снизивших стоимость выражения своего мнения и доступа к знаниям, позволило сформировать критическую традицию, не возникшую за пределами Западного мира, прежде всего эти изменения затронули мышление людей. Но в некоторых социальных системах современного мира наблюдается эффект блокировки – существование устойчивых архаичных институциональных структур, ведущих общества к экономической деградации, сопровождается отказом от современных достижений науки и техники (*Вольчик и Маскаев, 2014. С. 11*).

Даже естественные науки, провозглашающие свободу от идеологии, подвержены искажениям. Безоговорочное, не терпящее критики использование марксистского подхода к философии науки привело как к достижениям в физике элементарных частиц, космологии, так и к «лысенковщине» и «яровизации», первоначальному запрету кибернетики (сменяемого безоглядной верой и разочарованием) и генетики («отрицание вейсманизма-моргинизма»), репрессиям по отношению к научной оппозиции (*Грэхэм, 1991. С. 172*).

Но если предрассудки в естественных науках могут привести к ограниченным последствиям, то распространившиеся и укоренившиеся предрассудки в общественных науках часто служат формированию массовой идеологии. Большинство из этих теорий, когда используются как основа для народной идеологии, признаются как самоочевидные. Люди заимствуют их из своей духовной среды или традиции, искажая научное содержание теории.

Поскольку лишь некоторые из этих теорий полностью осознаются нами, то они суть предрассудки в том смысле, что их принимают без критической проверки, хотя они и могут иметь большое значение для практической деятельности и всей человеческой жизни. В лучшем случае это могут быть замедленные темпы экономического роста и отставание в экономическом развитии, в то время как крайние формы заблуждений ведут к образованию диктатур или экстремистских группировок (*Поннер, 2003. С. 15*).

Роль идей и ценностей, обуславливающих выбор экономического поведения, зависит от структуры ситуаций, которые подлежат анализу. Некоторые ситуации, возникающие перед актором, невозможно легко решить, если он не имеет идеологических убеждений. Другие ситуации, при наличии внутренней уверенности, когда актер способен оценить возможные линии поведения, определить и выбрать наиболее предпочитаемую, могут восприниматься «рационально» или квазирационально (*Будон, 1998. С. 170*).

Наука и неявное знание

Если бы все способствующие экономическому развитию знания просачивались бы через все границы и успешно использовались, то не возник бы значительный разрыв в уровне дохода между богатыми и бедными странами (*Норт, 1997. С. 111*). Новые идеи и знания не могут распространяться без наличия и использования ресурсов. Во многом это обусловлено спецификой организации науки и действующими институтами. Во все времена существовали организации и институты, способствующие распространению знаний: от венецианских торговых домов до больших корпораций начала XX века, от цистерийских аббатств до королевских академий наук, появившихся в XVII веке (*Дэвид и Форэ, 2003. С. 30*).

Согласно акторно-сетевой теории (Actor-network theory, ANT), наука организована в виде сетей, включающей не только ученых, но и политиков, промышленников, предпринимателей, а также социальные, технические, концептуальные и текстуальные компоненты. Акторно-сетевая теория позволяет рассматривать нечеловеков (nonhumans) как элементы сетевого взаимодействия – институты, организации, средства массовой информации. Нечеловеки выступают участниками обсуждения и разрешения сложных вопросов, где научные открытия переплетаются с политикой, этикой, экономикой, культурой и природой (*Латур, 2006. С. 61*). В сетях происходит распространение знания, прежде всего за счет убеждения акторов в его истинности.

Для эффективного использования нового знания требуется как можно более широкое распространение. Чем больше пользователей у технологии, тем зачастую дешевле она становится и дает больший полезный эффект – бессмысленно пользоваться мобильным телефоном, если он есть только у одного человека.

Расширение круга пользователей приводит к необходимости осуществления делиберативного процесса. Если научное утверждение выносится за пределы сети, которое может его прочесть, проверить и использовать, – оно становится бесполезным. Не универсальность знания и существование неявного знания и обуславливают необходимость локальных исследований, если ученый не погружен в специфику и не осуществляет непрерывную научно-исследовательскую деятельность, то он постепенно выходит из состава сети, теряет квалификацию и перестает понимать новые достижения науки. То же самое происходит, если сеть не выходит за рамки ученого сообщества, не осуществляется диалог с бизнесом, политикой и элитами – научные открытия не коммерциализируются, ученые не приглашаются в качестве экспертов, а в то же время наука лишается «заказчика» или потребителя для научных изысканий. С ростом стоимости проведения исследований вовлечение заинтересованных сторон приобретает все большее значение (*Мак-Нил, 2008. С. 318*).

Важность делиберативных процессов в науке заключается в том, что в их результате формируется то неявное знание, которое позволяет акторам, включенным в эти процессы, формировать на основании субъективного индуктивного мышления (*Arthur, 1994; Вольчик, 2014*) прогнозы и модели развития того или иного научного проекта или направления исследований. Такие модели и проекты безусловно не всегда будут приводить к успеху и созданию конкурентоспособных знаний технологий (впрочем как и любые процессы, связанные с конкуренцией). Однако использование методов директивного планирования в сфере науки и технологий могут приводить к искажениям, ведущим к значительно большим потерям. Следовательно, важной проблемой является взаимодействие научного сообщества и структур, осуществляющих разработку программ и планов развития науки и технологий.

В целях модернизации и технологического развития российской экономики и повышения конкурентоспособности указом Президента Российской Федерации от 07.07.2011 г. № 899 были утверждены приоритетные направления развития науки, технологий и техники, а также перечень критических технологий Российской Федерации.

В 2013 году был принят «Прогноз научно-технического развития Российской Федерации на период до 2030 года» - один из основных документов стратегического планирования развития Российской Федерации. Он определяет наиболее перспективные области развития науки и технологий на период до 2030 года, обеспечивающие реализацию конкурентных преимуществ страны. Долгосрочный прогноз формирует единую платформу для разработки долгосрочных стратегий, целевых программ, а также прогнозных и плановых документов среднесрочного характера» (*Прогноз научно-технического развития Российской Федерации до 2030 года, 2013*). Были выделены следующие приоритетные направления развития науки, технологий и техники:

1. Безопасность и противодействие терроризму.
2. Индустрия наносистем.
3. Информационно-телекоммуникационные системы.
4. Науки о жизни.
5. Перспективные виды вооружения, военной и специальной техники.
6. Рациональное природопользование.
- 6-1. Робототехнические комплексы (системы) военного, специального и двойного назначения. (Дополнены - Указ Президента Российской Федерации от 16.12.2015 г. N 623).
7. Транспортные и космические системы.

8. Энергоэффективность, энергосбережение, ядерная энергетика.

В перечне критических технологий, состоящем из 27 пунктов, указывается, какие конкретные технологии могут послужить источником технологического и экономического развития России. Вместе с тем нет ни одного упоминания о роли и значении общественных наук и о существовании социальных технологий. Это вызвано рассмотрением понятия «технология» в узком смысле применительно к естественным наукам и технике, отделяя их от политики и общества (*Ламур, 2006. С. 133*). Наука (как science) и техника – важный источник экономического развития, но не единственный.

Недооценка социо-гуманитарных исследований и отсутствие спроса на исследования, направленные на изучение российского общества, могут привести к разрушению научного сообщества и исчезновению целого ряда дисциплин. Изучение институтов или социальных технологий не дает быстрого и осязаемого эффекта, но формирует понимание эволюции институциональной структуры современного общества и экономики, без которого в современном мире невозможна разработка или «выращивание» новых институтов и механизмов регулирования.

Планирование конкретных приоритетных направлений развития науки и техники сопряжено еще с одной опасностью – созданием значительных диспропорций в финансировании естественных и технических наук, с одной стороны, и социальных и гуманитарных, – с другой. В современном мире наука очень тесно связана с образовательной деятельностью. В настоящее время в России сложилась структура распределения студентов по областям наук, которая по большинству показателей соответствует мировым тенденциям, за исключением разве что здравоохранения и социального обеспечения (см. табл. 1). По числу студентов в естественных науках и инженерном деле положение в России почти не отличается от развитых стран.

В последние несколько лет во всем мире наблюдается тенденция снижения интереса со стороны государства к финансированию образовательных программ в гуманитарных и социальных науках (*Нуссбаум, 2014*). Такая тенденция является следствием утилитаристского подхода к образованию и науке – если данные области знания не оказывают непосредственного и легко наблюдаемого эффекта на экономический рост, то они не должны входить в приоритеты для финансирования и помощи со стороны государства. Но планирование «потребностей экономики» в тех или иных специалистах сопряжено с очень большими (и скорее всего неопределимыми) трудностями. Чтобы решить эту задачу в рыночной экономике, мы должны не только знать результаты рыночной конкуренции на несколько лет или десятилетий вперед (что, как давно и блестяще доказал Ф. Хайек (*Хайек, 2011*), или невозможно, или бесполезно), но и использовать их для построения моделей и прогнозов, которые самим фактом своего существования будут влиять на будущее. В случае образования и науки акторами, обладающими неявным знанием, являются научные сотрудники и профессура, поэтому они должны иметь возможность влиять на выбор приоритетов развития науки и технологий.

Еще очень важным фактором при планировании в образовании и науке является их инерционность. Решения об инвестициях в человеческий капитал, связанный с научной и образовательной деятельностью, имеют отношение к очень специфическим инвестициям. Например, подготовка преподавателя университета в системе высшего образования занимает минимум девять лет (несложная арифметика: 4 года в бакалавриате, 2 в магистратуре и 3 в аспирантуре), при этом уход преподавателя в реальный сектор экономики (в лучшем случае) практически исключает для него возможность в будущем вернуться в университет, так как исследовательская и преподавательская виды деятельности достаточно специфичны, и навыки теряются очень стремительно, более того, наука не стоит на месте. Молодым людям в силу жестких критериев тоже не придется поработать в вузе, и, таким образом, уже через пять лет, когда на смену поколению 1990-х придет поколение благополучных 2000-х, в университетах будет дефицит преподавателей,

Таблица 1
Распределение выпускников учебных заведений систем высшего образования по областям обучения (в процентах от общей численности выпускников систем высшего образования)

	Год	Направления специализации					здоровоохранение и социальное обеспечение	сфера услуг и прочие области
		образование	гуманитарные науки	общественные науки	естественные науки, инженерное дело			
Россия	2013	8,1	7,5	50,1	21,9		4,8	7,6
Европа								
Австрия	2012	16,2	9,5	34,6	27,2		9,1	3,3
Беларусь	2012	9,4	5,3	40,5	35,0		5,1	4,6
Болгария	2011	5,6	6,4	52,2	21,0		7,1	8,0
Венгрия	2012	11,4	11,0	40,8	18,8		8,5	9,5
Германия	2012	9,2	16,0	23,4	28,8		19,3	3,3
Дания	2012	7,0	12,3	35,7	23,1		19,7	2,4
Испания	2012	13,5	8,3	26,6	23,6		14,9	13,1
Италия	2011	6,0	15,5	31,8	23,6		15,2	8,0
Латвия	2012	7,6	8,0	47,0	19,8		10,7	6,8
Литва	2012	10,5	7,4	44,4	23,8		10,8	3,1
Нидерланды	2012	12,4	9,6	39,5	15,6		17,3	5,7
Румыния	2011	2,3	7,3	54,6	21,8		10,9	3,1
Словакия	2012	12,9	6,5	32,3	22,3		19,5	6,5
Великобритания	2011	10,5	16,0	31,6	23,3		16,3	2,3
Финляндия	2012	6,9	13,3	25,3	29,5		19,6	5,4
Франция	2012	3,5	9,5	41,5	26,5		15,2	3,8
Уггарна	2012	8,5	5,9	42,5	29,2		5,7	8,3
Чешская Республика	2012	14,6	7,9	34,8	25,3		9,7	7,8
Швеция	2011	17,2	5,8	24,5	26,9		22,6	2,9
Эстония	2012	7,8	13,8	33,3	24,4		11,9	8,8
Азия								
Армения	2010	16,2	26,0	19,1	19,5		13,3	5,8
Вьетнам	2012	22,6	4,1	33,6	30,2		3,9	5,5
Исламская Республика Иран	2012	5,5	8,1	28,7	51,4		3,2	3,0
Республика Корея	2012	7,4	17,6	21,8	32,2		14,4	6,5
Турция	2012	10,1	8,5	46,7	24,1		5,7	4,9
Япония	2012	7,2	14,7	27,0	22,8		13,0	15,2
Африка								
Марокко	2010	6,5	13,1	33,2	36,3		5,6	5,2
ЮАР	2005	24	6	42	19		8	2
Америка								
Бразилия	2012	20,1	2,4	41,0	13,7		14,5	8,3
Мексика	2012	12,5	4,4	44,7	28,5		9,0	0,8
США	2012	9,5	11,9	36,4	17,1		17,3	7,7
Австралия и Океания								
Австралия	2011	7,6	10,2	45,1	16,9		16,7	3,5

Источник: Россия и страны мира. 2014: Стат. сб. / Росстат. М., 2014. С. 138.

ведь многие из них переквалифицируются и будут заняты другой деятельностью. Также одним из возможных последствий этого будет нарушение преемственности в развитии отечественных научных школ (Вольчик и Кривошеева-Медянцева, 2015. С. 138).

В рыночной экономике, безусловно, наряду с координацией на основе конкуренции необходимы механизмы стратегического индикативного планирования. В сфере науки и образования такие процессы стратегического планирования также имеют большое значение. Однако важно понимать возможности, ограничения и последствия такого планирования. Поэтому целесообразно широкое распространение делиберативных принципов при разработке и принятии решений, которые на десятилетия определяют перспективы развития сферы образования и науки.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Будон Р. (1998). Место беспорядка. Критика теорий социального изменения. М.: Аспект Пресс.

Вольчик В. В. (2011). Институты экономической координация и неявное знание // *TERRA ECONOMICUS*, Т. 9, № 2, с. 17-22.

Вольчик В. В. (2014). Индуктивное мышление и экономическое поведение // *Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований)*, Т. 6, № 3, с. 6-12.

Вольчик В. В. (2015). Междисциплинарность в экономической науке: между империализмом и плюрализмом // *TERRA ECONOMICUS*, Т. 13, № 4, с. 52-64.

Вольчик В. В. и Ком В. В. (2013). Институциональные изменения в контексте модернизации хозяйственных порядков // *Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований)*, Т. 5, № 4, с. 36-57.

Вольчик В. В. и Кривошеева-Медянцева Д. Д. (2015). Исследование институциональной структуры сферы образования: основные концепты и теоретические рамки // *TERRA ECONOMICUS*, Т. 13, № 2, с. 131-142.

Вольчик В. В. и Маскаев А. И. (2014). Влияние технологий на экономическое развитие в контексте неявного знания и институтов // *TERRA ECONOMICUS*, Т. 12, № 2-3, с. 6-12.

Грэхэм Л. (1991). Естествознание, философия и науки о человеческом поведении в Советском союзе. М.: Политиздат.

Гуриев С. М. (2008). Три источника – три составные части экономического империализма // *Общественные науки и современность*, № 3.

Дэвид П. А. и Форэ Д. (2003). Экономические основы общества знания // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*, Т. 1, № 1, с. 30-56.

Заостровцев А. (2014). О развитии и отсталости. Как объясняют историю экономисты. СПб: М* Центр.

Кларк Г. (2012). Прощай, нищета! Краткая экономическая история мира. М.: «Издательство Институт Гайдара».

Кругман П., Веллс Р. и Олни М. (2011). Основы экономикс. СПб.: Питер.

Кузнец С. (2003). Современный экономический рост: результаты исследований и размышлений. Нобелевская лекция. Нобелевские лауреаты по экономике: взгляд из России.

Латур Б. (2006). Нового времени не было. Эссе по симметричной антропологии. СПб.: Изд-во Европейского университета в С.-Петербурге.

Мак-Нил У. (2008). В погоне за мощью. Технология, вооруженная сила и общество в XI-XX веках. М.: «Издательский дом Территория будущего».

Махлун Ф. (1966). Производство и распространение знаний в США. М.: «Издательство Прогресс».

Мизес Л. (2007). Теория и история: Интерпретация социально-экономической эволюции. Челябинск: Социум.

- Мокир Д. (2012). Дары Афины. Исторические истоки экономики знаний. М.: "Издательство Институт Гайдара".
- Норт Д. (1997). Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги Начала.
- Норт Д. (2010). Понимание процесса экономических изменений. М.: Высшая Школа Экономики (Государственный Университет).
- Нуссбаум М. (2014). Не ради прибыли: зачем демократии нужны гуманитарные науки М.: Изд. дом Высшей школы экономики.
- Полани М. (1985). Личностное знание. На пути к посткритической философии. М.: "Издательство Прогресс".
- Поппер К. (2003). Все люди — философы: Как я понимаю философию; Иммануил Кант — философ Просвещения. М.: Едиториал УРСС.
- Поппер К. (2004). Предположения и опровержения. Рост научного знания. М.: ООО "Издательство АСТ".
- Розенберг Н. и Бирдцел-мл. Л. Е. (1995). Как Запад стал богатым. Экономические преобразования индустриального мира. Новосибирск.
- Тамбовцев В. Л. (2008). Перспективы «экономического империализма» // *Общественные науки и современность*, № 5.
- Хайек Ф. А. (1992). Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма. М.
- Хайек Ф. А. (2003). Контрреволюция науки (Этюды о злоупотреблении разумом). М.
- Хайек Ф. А. (2006). Право, законодательство и свобода. М.: ИРИСЭН.
- Хайек Ф. А. (2011). Индивидуализм и экономический порядок. М.: Социум
- Прогноз научно технического развития Российской Федерации до 2030 года. (2013). М.: Министерство образования и науки Российской Федерации. (<http://government.ru/media/files/41d4b737638b91da2184.pdf> - Дата обращения: 14.03.2016).
- Указ Президента РФ от 7 июля 2011 г. N 899 «Об утверждении приоритетных направлений развития науки, технологий и техники в Российской Федерации и перечня критических технологий Российской Федерации». (<http://www.kremlin.ru/acts/bank/33514> - Дата обращения: 13.03.2016).
- Acemoglu D. and Robinson J. A. (2012). *Why nations fail: the origins of power, prosperity, and poverty*. New York: Crown Publishers.
- Arthur W. B. (1994). Inductive reasoning and bounded rationality (the El Farol Problem) // *American Economic Review*, vol. 84, no. 2, pp. 406-411.
- Leydesdorff L. (2012). *The Knowledge-Based Economy and the Triple Helix Model*, Amsterdam: "Amsterdam School of Communications Research".
- Machlup F. (1980-1984). *Knowledge: Its Creation, Distribution and Economic Significance*, vol. 3. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- Mokyr J. (2000). *Knowledge, Technology, and Economic Growth During the Industrial Revolution* // *Technology and Productivity Growth*. Bart Van Ark and Gerard Kuper, eds., The Hague: Kluwert.
- Nelson R. R. (2002). Bringing institutions into evolutionary growth theory // *Journal of Evolutionary Economics*, vol. 12, no. 1, pp. 17-28.
- Perraton J. and Tarrant I. (2007). What does tacit knowledge actually explain? // *Journal of Economic Methodology*, no. 14(3), pp. 353-370.
- Ryle G. (2009). *The Concept of Mind*, New York: Barnes & Noble.

REFERENCES

- Acemoglu D. and Robinson J. A. (2012). *Why Nations Fail: the Origins of Power, Prosperity and Poverty*. New York, Crown Publishers.
- Arthur W. B. (1994). Inductive Reasoning and Bounded Rationality (the El Farol Problem). *American Economic Review*, vol. 84, no. 2, pp. 406-411.
- Boudon R. (1998). *La place du désordre: Critique des théories du changement social*. Moscow, Aspect Press. (In Russian).

Clark G. (2012). A Farewell to Alms: A Brief Economic History of the World. Moscow, Publ. House of Gaidar Institute. (In Russian).

David P. A. and Foray D. (2003). Economic foundations of knowledge society. *Economic Herald of Rostov State University*, vol. 1, no. 1, pp. 30-56. (In Russian).

Decree of the President of the Russian Federation from 07.07.2011 №899 « On approval of the priority directions of development of science, technology and engineering in the Russian Federation and the list of critical technologies of the Russian Federation». (<http://www.kremlin.ru/acts/bank/33514> – Access Date: 13.03.2016). (In Russian).

Forecast of scientific and technological development of the Russian Federation until 2030. (2013). M.: The Ministry of Education and Science. (<http://government.ru/media/files/41d4b737638b91da2184.pdf> – Access Date: 14.03.2016). (In Russian).

Graham L. (1991). Science, Philosophy, and Human Behavior in the Soviet Union. Moscow, Politizdat. (In Russian).

Guriev S. M. (2008). Three Sources – Three Components of Economic Imperialism. *Social Studies and Modernity [Obshchestvennye Nauki i Sovremennost']*, no. 3. (In Russian).

Hayek F. (1992). The Fatal Conceit: The Errors of Socialism. (In Russian).

Hayek F. (2003). The Counter-Revolution of Science: Studies on the Abuse of Reason. (In Russian).

Hayek F. (2006). Law, Legislation and Liberty: A New Statement of the Liberal Principles of Justice and Political Economy. (In Russian).

Hayek F. (2011). Individualism and Economic Order. Moscow, Society [Sotsium] Publ. (In Russian).

Krugman P., Wells R. and Olney M. (2011). Essentials of Economics. St. Petersburg, Peter Publ. (In Russian).

Kuznets S. (2003). Modern Economic Growth: Findings and Reflections. (In Russian).

Latour B. (2006). We Have Never Been Modern. St. Petersburg, Publ. House of European University in St. Petersburg. (In Russian).

Leydesdorff L. (2012). The Knowledge-Based Economy and the Triple Helix Model, Amsterdam, "Amsterdam School of Communications Research".

Machlup F. (1966). The Production and Distribution of Knowledge in the United States. Moscow, "Progress" Publ. (In Russian).

Machlup F. (1980-1984). Knowledge: Its Creation, Distribution and Economic Significance, vol. 3. Princeton, N. J., Princeton University Press.

McNeill W. (2008). The Pursuit of Power: Technology, Armed Force, and Society since A.D. 1000. Moscow, Publ. House «The Territory of the Future». (In Russian).

Mises L. (2007). Theory and History: An Interpretation of Social and Economic Evolution. Chelyabinsk, Publisher Society. (In Russian).

Mokyr J. (2000). Knowledge, Technology, and Economic Growth During the Industrial Revolution. *Technology and Productivity Growth*. Bart Van Ark and Gerard Kuper, eds., The Hague: Kluwert.

Mokyr J. (2012). The Gifts of Athena Historical Origins of the Knowledge Economy. Moscow, Publ. House of Gaidar Institute. (In Russian).

Nelson R. R. (2002). Bringing Institutions into Evolutionary Growth Theory. *Journal of Evolutionary Economics*, vol. 12, no. 1, pp. 17-28.

North D. (1997). Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Moscow, "Fund Economic Book Beginnings". (In Russian).

North D. (2010). Understanding the Process of Economic Change. Moscow, Publ. House of the Higher School of Economics (State University). (In Russian).

Nussbaum M. (2014). Not for Profit: Why democracy needs the humanities. Moscow, Publ. House of the Higher School of Economics. (In Russian).

- Perraton J. and Tarrant I. (2007). What Does Tacit Knowledge Actually Explain? *Journal of Economic Methodology*, no. 14(3), pp. 353-370.
- Polanyi M. (1985). Personal Knowledge. Towards a Post-Critical Philosophy. Moscow, "Progress" Publ. (In Russian).
- Popper K. R. (2003). Wie ich die Philosophie sehe. Popper K. R. Auf der Suche nach einer besseren Welt. Moscow, Editorial URSS. (In Russian).
- Popper K. R. (2004). Conjectures and Refutations. The Growth of Scientific Knowledge. Moscow, Ltd. "Publishing AST". (In Russian).
- Ryle G. (2009). The Concept of Mind, New York, Barnes & Noble.
- Tambovtsev V. L. (2008). The Prospects of «Economic Imperialism». *Social Studies and Modernity [Obshchestvennye Nauki i Sovremennost]*, no. 5. (In Russian).
- Volchik V. V. (2011). Institutions, Economic Coordination and Tacit Knowledge. *TERRA ECONOMICUS*, vol. 9, no. 2, pp. 17-22. (In Russian).
- Volchik V. V. (2014) Inductive Reasoning and Economic Behavior. *Journal of Institutional Studies*, no. 6(3), pp. 6-12. (In Russian).
- Volchik V. V. (2015). Interdisciplinarity in Economic Science: Between Imperialism and Pluralism. *TERRA ECONOMICUS*, no. 13(4), pp. 52-64. doi:10.18522/2073-6606-2015-4-52-64. (In Russian).
- Volchik V. V. and Kot V. V. (2013). Institutional Change in Context of Economic Orders Modernization. *Journal of Institutional Studies*, vol. 5, no. 4, pp. 36-57. (In Russian).
- Volchik V. V. and Krivosheeva-Medyantseva D. D. (2015). Institutional Structure of Higher Education in Russia: Principal Concepts and Theoretical Framework. *TERRA ECONOMICUS*, vol. 13, no. 2, pp. 131-142. (In Russian).
- Volchik V. V. and Maskaeв A. I. (2014). Impact of Technologies and Economic Development in the Context of Tacit Knowledge and Institutions. *TERRA ECONOMICUS*, vol. 12, no. 2-3, pp. 6-12. (In Russian).
- Zaostrovsev A. (2014). On the development and underdevelopment. As economists explain the history? St. Petersburg, Publ. House of European University in St. Petersburg. (In Russian).

ПОЛИТИКА ПОДДЕРЖКИ КОНКУРЕНЦИИ КАК ДРАЙВЕР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

РОЗАНОВА НАДЕЖДА МИХАЙЛОВНА,

доктор экономических наук, профессор,
Департамент теоретической экономики,
Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», г. Москва,
e-mail: nrozanova@hse.ru

КОМАРНИЦКАЯ АННА НИКОЛАЕВНА,

выпускница магистратуры,
Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», г. Москва,
e-mail: anna_komarnitskaya@mail.ru

В статье выдвинута оригинальная гипотеза о том, что политика поддержки конкуренции в современных условиях становится значимым фактором экономического роста. Анализируются различные подходы к исследованию экономического роста. Приводится полноценный обзор литературы в разрезе затрагиваемых вопросов, включая описание ранее публиковавшихся результатов исследований, посвященных эмпирической оценке исследуемых взаимосвязей и в контексте развития самой теории вопроса. Этот обзор дается как в контексте учебных дисциплин, так и в связи с разными исследовательскими традициями. Делается вывод о недостаточности традиционных детерминантов роста в условиях сложной и турбулентной экономики постиндустриального общества. Приводятся результаты оригинальных эконометрических исследований, показывающих возросшую значимость конкурентной политики государства как меры по поддержанию экономического роста, даже если первоначально подобная цель в экономической политике и не содержалась. Приводится инновационная попытка эмпирического анализа взаимосвязей политики поддержки конкуренции и экономического роста. Даются рекомендации для политики поддержки конкуренции в России. Актуальная тема исследования в связи с поисками новых источников экономического роста для российской экономики, использование современных методов анализа данных и практические рекомендации, сделанные на основе эмпирического исследования, - таковы сильные стороны данной статьи.

Ключевые слова: политика поддержки конкуренции; экономический рост.

COMPETITION POLICY AS A DRIVER OF ECONOMIC GROWTH

ROZANOVA NADEZHDA, M.,

Doctor of Economics (DSc), Professor,
Department of Theoretical Economics,
National Research University Higher School of Economics, Moscow,
e-mail: nrozanova@hse.ru

KOMARNITSKAYA ANNA, N.,

Graduate Student,
National Research University Higher School of Economics, Moscow,
e-mail: anna_komarnitskaya@mail.ru

The paper suggests a concept that in a contemporary economy competition policy becomes a key determinant of economic growth. Different approaches to the study of economic growth are analyzed. A profound and complete review of the relevant literature is made concerning the key problems analysed, including previously elaborated theories and empirical works. This review is done in the context of both academic subjects and various research schools. There made the conclusion that traditional factors of growth in a complex and turbulent post-industrial economy cannot explain many modern phenomena. The typical assumption of free and perfect competition does not work anymore. It is competition policy that could have significant impact on the growth nowadays. The paper contains the results of the original econometric studies aimed at showing the influence of competition and competition policy indicators on GDP growth rate. The results demonstrate statistically significant effects: more competition due to effective competition policy leads to higher growth rates. The recommendations with regard to the Russian competition policy authorities are provided. Actual and urgent problem of economic research based on the investigation of new drivers of economic growth for the Russian economy, usage of contemporary analytical and econometric methods and practical recommendations, these are the main strengths of this paper.

Keywords: competition policy; economic growth.

JEL: L51; L52, O12, O43.

25-летию деятельности ФАС посвящается

Стабильное развитие экономики, обеспечение положительных и постоянных темпов ее роста – основополагающие ориентиры государственной экономической политики. В условиях нестабильного развития глобальной экономики, шоков в экономической сфере, а также других причин в настоящее время ряд стран столкнулись со спадом в национальной экономике и ухудшением прогнозов по ее дальнейшему развитию. Одной из ключевых задач при определении государственной экономической политики является необходимость поиска новых источников экономического роста.

Если ранее демонстрировавшиеся показатели темпов роста в ряде стран были достигнуты за счет экзогенных источников, то сейчас все большее внимание в теоретических исследованиях уделяется эндогенным моделям экономического роста. В качестве одной из таких внутренних переменных упоминается конкурентная среда в экономике, на формирование и развитие которой государство оказывает прямое воздействие посредством реализации политики поддержки конкуренции.

Политику поддержки конкуренции рассматривают в разных научных направлениях: в микроэкономике акцент ставится на теоретическом изучении конкуренции и конкурентной политики, в теории отраслевых рынков изучают прикладной аспект ее применения, в то время как в институциональной экономике и теории контрактов анализируют конкурентную политику с позиции институтов. Несмотря на существующие различия относительно определения оптимального объема и набора мер конкурентной политики, большинство приверженцев современных экономических школ сходятся во мнении о необходимости ее проведения со стороны государства.

По мере изучения конкуренции в экономической теории изменялись представления и о сущности, и о приоритетах государственной политики поддержки конкуренции. Во времена господства идеи о максимальной эффективности модели совершенной конкуренции конкурентная политика была сосредоточена на инструментах антимонопольного регулирования и пресечении любых проявлений неконкурентного поведения фирм (Piraino, 2007). В дальнейшем приоритет государства смещается в сторону регулирования тех случаев ограничения конкуренции, которые являются необоснованными, а также стимулирования развития конкуренции на рынках (Etro, 2006). Работы, посвященные

теоретическому описанию и обоснованию роли политики поддержки конкуренции в контексте развития экономики, единичны, и доказательство ведется, главным образом, через призму влияния уровня отраслевой конкуренции на темпы экономического роста (*Buccirossi et al., 2013*).

Конкуренция, политика поддержки конкуренции и экономический рост

Определение детерминантов экономического роста всегда было в центре внимания как теоретических, так и эмпирических исследований. Многочисленные модели и теории экономического роста можно уложить в следующую классификацию (*Salvadori, 2003*):

- неокейнсианские теории экономического роста;
- неоклассические теории экономического роста;
- новые теории эндогенного роста;
- теории, основанные на результатах эмпирических исследований.

Задумаясь, учитывался ли в каких-либо из этих моделей уровень конкуренции в экономике?

В качестве типичного примера неокейнсианских моделей экономического роста можно привести модель Калдора (*Kaldor, 1957*), в которой одним из допущений выступает предпосылка о совершенно конкурентной структуре рынков факторов производства. В результате с учетом принятых допущений и эндогенным характером нормы сбережений, в модели Калдора достигается устойчивое равновесие в экономике вне зависимости от типа производственной функции.

Аналогичное предположение о функционировании экономики в условиях совершенной конкуренции характерно для неоклассических моделей роста, в частности, в модели Солоу-Свана (*Solow, 1956*). Среди эмпирических исследований встречаются работы, в которых экономисты отмечают, что конкуренция является фактором, влияющим на темпы экономического роста, однако непосредственно разработанных моделей, доказывающих данное положение, не приводится (*Авдашева и Шаститко, 2012; Голованова и др., 2013*).

Таким образом, в ряде существующих моделей экономического роста рыночная конкуренция, а точнее ее абсолютная форма, является одним из базовых допущений, необходимых для построения модели, в то время как введение параметра или переменной, отражающей уровень конкуренции в экономике или как-либо связанной с государственной конкурентной политикой, не предпринималось.

Особого внимания заслуживает мнение о том, что происходящие в настоящее время негативные события как в глобальной экономике, так и в отдельно взятых странах, связаны с переходом от индустриальной стадии развития к инновационной (*Ясин и др., 2013*). Использование имеющихся запасов минерального сырья для поддержания высоких темпов экономического роста исчерпало себя, вследствие чего новым источником роста станут инновации, для усиления которых требуется ряд институциональных трансформаций, которые в первую очередь обеспечат большую свободу в развитии конкуренции. Здесь рыночная конкуренция видится одним из ключевых компонентов для достижения стабильного экономического роста и дальнейшего развития экономики (*Рубин и др., 2010*).

Одна из важных причин, по которой крайне малочисленны исследования влияния уровня конкуренции на темпы экономического роста, состоит в сложности оценки данного показателя. В экономической теории и практике используются различные статистические показатели для измерения уровня конкуренции: коэффициент концентрации производства, коэффициент Херфиндаля-Хиршмана, коэффициент энтропии, коэффициент Джини, коэффициент Розенблюта, коэффициент Лернера, индекс Линда, индекс Тобина, индекс Бейна, ряд показателей вертикальной интеграции. В целом каждый из перечисленных показателей оценивает концентрацию в отрасли по какому-либо одному признаку: объем выпуска, размер основных фондов, объем добавленной стоимости предприятия.

Каждому из данных показателей измерения уровня конкуренции присущ ряд недостатков и ограничений. К подобным проблемам можно отнести отсутствие или труднодоступность необходимой и адекватной статистической информации, наличие аспектов конкуренции неколичественного характера, которые никак не отражаются в показателях, наличие неформальных отношений между экономическими субъектами на рынке (Цухло, 2003). Значительное упрощение оценки уровня концентрации в отрасли, а также вышеописанные недостатки приводят к искаженным результатам и, как следствие, к ошибочным выводам относительно степени рыночной конкуренции.

В силу несовершенства статистических методов оценки конкуренции в некоторых странах начали использовать анкетные опросы руководителей предприятий (Earle and Estrin, 1998; Carlin et al., 2000), которые позволяют наряду с количественными показателями получить и качественную информацию. В частности, в ряде европейских стран с 1990-х годов проводятся опросы¹ как на систематической основе, так и кратковременные, которые включают, в том числе вопросы, связанные с оценкой уровня концентрации на соответствующем рынке. В России подобные опросы проводят как орган государственной статистики – Росстат, – так и общественные и некоммерческие организации. Несмотря на высокую информативность описанного способа сбора данных, результаты подобных опросов чаще всего используются в научных исследованиях, а не органами государственной власти для оценки уровня конкуренции и выработки направления развития политики поддержки конкуренции.

По результатам некоторых исследований (Carlin et al., 2004), зависимость между уровнем конкуренции в экономике и ростом производительности носит нелинейный характер и, более вероятно, имеет обратную U-образную форму: до определенного уровня интенсификация конкуренции ведет к увеличению объемов производства и экономическому росту, однако после «переломной точки» приводит к обратным результатам. По итогам работы авторы заключают, что набор мер и приоритеты политики поддержки конкуренции должны быть основаны не на постулате достижения как можно большего уровня конкуренции в экономике, а на выборе инструментов, исходя из текущего состояния конкуренции на рынке.

Для более комплексного и более полного описания уровня конкуренции и конкурентной среды в экономике в качестве инструмента стали использовать индексы и показатели, рассчитываемые международными организациями. В частности, показатель «Ведение бизнеса», измеряемый Всемирным банком, отражает, в том числе конкурентное состояние экономики, и, исходя из его значений, можно сделать общий вывод относительно уровня концентрации рыночной власти и конкуренции в экономике страны (Broadman, 2000). Другой показатель – рейтинг «Глобальной конкурентоспособности», составляемый Всемирным Экономическим Форумом (ВЭФ), оценивает конкуренцию на внутреннем рынке и конкуренцию с импортерами, а также эффективность антимонопольной политики (Buccirossi et al., 2013).

Весомым недостатком представленных показателей является субъективность их оценки, поскольку они основаны на мнении экспертного сообщества, и, следовательно, существует опасность искажения реальной ситуации (Buccirossi et al., 2011). Кроме того, хотя в ряде рассчитываемых показателей присутствует оценка мер антимонопольного регулирования и влияния государственной политики на уровень конкуренции, отражение взаимосвязи между эффективностью государственной политики поддержки конкуренции и темпом роста экономики отсутствует (Hoj, 2007).

¹ Информация из подобных опросов входит в базу статистических данных, в частности, ОЭСР (Short-Term Economic Indicators. Transition Economies. – OECD, Paris) и Евростата (European Economy. Supplement B. Business and Consumer Survey Results).

Обоснование взаимосвязи между конкуренцией, государственной политикой поддержки конкуренции и динамикой ключевых макроэкономических показателей приводится на теоретическом уровне в исследовании А. Е. Шаститко, С. Б. Авдашевой и С. В. Головановой (2009). Базой анализа выступило состояние конкурентной среды в России во время экономического кризиса 2008-2009 гг., на основе которого авторы выделили три механизма, которые и обеспечивают связь между тремя интересующими нас элементами:

- 1) непосредственное влияние конкурентной среды на поведение экономических агентов, функционирующих на конкретном рынке: чем выше концентрация на рынке, тем медленнее снижается совокупный выпуск по сравнению с уровнем цен при сокращении совокупного спроса;
- 2) поведение субъектов рыночных отношений влияет на конкурентную среду: стратегия участников рынка определяет выбор между конкуренцией и ее отсутствием;
- 3) на состояние конкурентной среды влияют факторы, которые не зависят от решений самих экономических агентов, например, характеристика самого рынка и институциональная среда в экономике (*Шаститко и др., 2009. С. 59-62*).

Примечательно, что в результате проведенного исследования авторы работы также предложили определенный набор мер конкурентной политики как инструментов антикризисной политики: снижение и устранение административных барьеров, снятие тарифных и нетарифных ограничений на импорт, формирование новых рынков и максимальное снижение барьеров входа на них, а также регулирование тарифов на товары (услуги) субъектов естественных монополий.

В силу сложности расчета показателя уровня конкуренции для всех отраслей экономики в совокупности, исследования, которые посвящены выявлению влияния данного параметра на темпы экономического роста, единичны. В двух работах российских исследователей (*Авдашева и Шаститко, 2012; Голованова и др., 2013*) присутствует попытка оценить влияние низкого уровня конкуренции на объем ВВП на примере анализа отечественной практики. Ключевой вывод, к которому пришли авторы, заключается в существовании весомых потерь в объемах ВВП страны – до 2,5% ВВП – вследствие слабой конкуренции на национальных рынках. Несмотря на наличие численной оценки, отмеченным исследованиям и их методике анализа присущи существенные ограничения, главное из которых – ограничение объекта анализа – перечня рынков, от уровня конкуренции на которых и рассчитывалось влияние на ВВП. Таким образом, представленная оценка не может в полной мере отразить масштаб зависимости размера ВВП от уровня конкуренции.

При построении ряда моделей экономического роста в качестве одной из ключевых предпосылок обычно принимается единая совершенно конкурентная структура рынков. Следовательно, ни в одной из моделей не присутствует параметр, отражающий уровень конкуренции в экономике, как один из детерминантов экономического роста. В некоторых источниках (*Laffont and Tirole, 1992; Новиков, 2003; Бейли и Фаррелл, 2006; Пахомова, 2008*) акцентируется внимание на важной, а иногда и ведущей роли конкуренции в достижении экономического роста в развитых странах, и поэтому делается вывод о необходимости со стороны государства создания условий для усиления конкуренции. Однако в этих работах (в своем большинстве) не приводится ни моделей, которые бы показывали влияние уровня конкуренции на темпы экономического роста, ни анализа эмпирического материала, ни какого-либо статистического обоснования.

Влияние политики поддержки конкуренции на темпы экономического роста

В силу важности данной проблемы и практически полного отсутствия эмпирических работ, было проведено самостоятельное оригинальное исследование влияния конкурентной политики на темпы экономического роста.

В качестве инструмента анализа был выбран метод построения эконометрической модели – множественной линейной регрессии, где в качестве независимых переменных выбирались индикаторы, отражающие либо непосредственное влияние политики поддержки конкуренции на рынки, либо характеризующие конкурентное состояние экономики. Посредством последующей проверки значимости параметров построенной регрессии делался вывод о наличии, и в этом случае – о характере существующей зависимости, – или отсутствии связи между выбранными индикаторами и темпом роста ВВП.

При построении моделей были использованы данные из статистических баз международных организаций: Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Международного валютного фонда (МВФ).

Эконометрическая модель № 1

При описании уровня развития конкуренции в экономике и степени влияния государственного регулирования на конкурентную среду преимущественно пользуются индексами и показателями, которые разработаны международными организациями. Индекс PMR (product market regulation) – один из наиболее популярных и часто используемых как при проведении теоретических исследований, так и при разработке государственной экономической политики². Рассматриваемый показатель состоит из 18 индикаторов, которые сгруппированы в 3 фактора: государственный контроль и ценовое регулирование, барьеры для предпринимательства, барьеры для торговли и инвестирования. За счет своей комплексности индекс PMR позволяет оценить степень государственного регулирования рынков и стимулирования или ограничения развития конкуренции (Wölfl, 2009).

Индекс PRM рассчитывается не ежегодно, а с периодичностью в 5-6 лет и последние данные представлены за 2013 год почти для всех стран-членов ОЭСР (за исключением США) и для ряда стран, не входящих в состав организации. Для построения модели было принято решение использовать значения показателей индекса именно за 2013 год по нескольким причинам. Во-первых, ряд стран изменили реализуемую конкурентную политику в период и после мирового финансово-экономического кризиса 2008-2009 гг., что нашло отражение в значениях выбранных индикаторов по сравнению с данными за 2008 год. Во-вторых, для 2013 года представлена наибольшая выборка стран, для которых рассчитан индекс PMR, что позволяет расширить масштаб анализа по сравнению с выборками стран предыдущих периодов. Поэтому в модели были использованы значения индикаторов, входящих в состав индекса PMR, по состоянию на 2013 год, а сама выборка составляет 45 стран.

Для построения множественной линейной регрессии в качестве регрессоров (независимых переменных) выбраны следующие индикаторы, входящие в состав индекса PMR:

- масштаб государственного сектора в экономике;
- вовлеченность государства в рыночный процесс (ценовое и неценовое регулирование);
- сложность регуляторных процедур (получение лицензий и разрешений, простота и открытость процесса регулирования);
- административные барьеры начала ведения бизнеса;
- законодательная защита сложившейся структуры рынка (административные барьеры входа на рынок, исключения из сферы антимонопольного регулирования);
- барьеры осуществления торговли и инвестиций (в том числе тарифное регулирование, особое законодательное регулирование производителей импортной продукции).

² Например, ФАС России и Аналитический центр при Правительстве РФ включают значения данного показателя в отчеты и доклады по государственной конкурентной политике, развитию конкуренции и состоянию конкурентной среды в экономике страны.

Каждый из перечисленных показателей принимает значения от 0, что соответствует наименьшей степени выраженности фактора, до 6 – максимальная степень наличия указанной характеристики в экономике страны. Чем выше значение каждого показателя, тем сильнее в совокупности степень государственного ограничения конкуренции на рынках и ниже эффективность государственной конкурентной политики.

В качестве зависимой переменной в модели выбран темп роста ВВП данных стран в 2013 году. Для эконометрического моделирования применялась статистическая программа STATA.

Результаты анализа представлены в табл. 1

Таблица 1

					Number of obs	=	45
Source	SS	df	MS		F (6, 38)	=	2,01
Model	57,0835	6	9,51		Prob> F	=	0,0088
Residual	380,185	38	4,74		R-squared	=	0,5406
Total	437,269	44	5,39		Adj R-squared	=	0,5107
					Root MSE	=	2,1776
GDP_growth	Coef.	Std. Err.	t	P > t	[95% Conf. Interval]		
scope	-0,9607	0,552	1,02	0,106	0,5568	1,6781	
gov_imp	-0,9365	0,728	2,32	0,042	1,1107	1,7377	
complex	-0,9137	0,3905	1,57	0,024	0,1768	1,4044	
adm_bar	-0,7157	0,6189	1,35	0,179	-1,0373	1,4687	
law_prot	-1,9513	0,9816	2,97	0,038	1,0340	2,9403	
bar_tr_imp	-1,5220	0,8534	1,61	0,144	-1,2056	2,2497	
_cons	3,4098	1,835	-1,86	0,071	1,1257	1,3059	

Обозначения переменных в модели:

scope – масштаб государственного сектора в экономике;

gov_imp - вовлеченность государства в рыночный процесс;

complex - сложность регуляторных процедур;

adm_bar - административные барьеры начала ведения бизнеса;

law_prot - законодательная защита сложившейся структуры рынка;

bar_tr_imp - барьеры осуществления торговли и инвестиций;

GDP_growth – темп роста ВВП.

По приведенным расчетам можно сделать вывод о том, что между выбранными независимыми переменными и темпом роста ВВП зависимость существует при определенных условиях. В том случае, если принять уровень значимости, равный 10%, то нулевая гипотеза о незначимости коэффициента при соответствующем регрессоре отвергается для следующих переменных: «масштаб государственного сектора в экономике», «вовлеченность государства в рыночный процесс», «сложность регуляторных процедур», «законодательная защита сложившейся структуры рынка». Следовательно, указанные переменные влияют на темп роста ВВП, причем характер зависимости – отрицательный. При уровне значимости 15% коэффициент при переменной «барьеры осуществления торговли и инвестиций» становится значимым. Соответственно, только для коэффициента при переменной «административные барьеры» нулевая гипотеза о его незначимости не отвергается при его рассмотрении на уровне 15%.

Упростим модель посредством исключения из нее переменной, коэффициент при которой незначим на 15% – «административные барьеры».

Результаты представлены в табл. 2.

Таблица 2

					Number of obs	=	45
Source	SS	df	MS		F (5, 39)	=	2,44
Model	56,5075	5	11,3		Prob> F	=	0,0013
Residual	392,7614	39	4,63		R-squared	=	0,5382
Total	449,269	44	5,39		Adj R-squared	=	0,5005
					Root MSE	=	2,1529
GDP_growth	Coef.	Std. Err.	t	P > t	[95% Conf. Interval]		
scope	-1,083	0,542	2,08	0,040	0,5134		1,6794
gov_imp	-0,9747	0,3317	1,98	0,057	1,1923		1,3629
complex	-0,9279	0,3859	1,60	0,007	0,1627		1,3985
law_prot	-1,8726	0,5432	1,93	0,021	1,035		2,7805
bar_tr_imp	-1,5903	0,6212	2,42	0,017	1,0708		2,2513
_cons	-3,1964	1,7107	-1,87	0,069	-6,6568		0,2638

В этом случае значимыми оказались коэффициенты при всех независимых переменных на 10% уровне значимости. После исключения из первоначальной регрессии показателя «административные барьеры» коэффициент R^2 незначительно снизился (с 0,5406 до 0,5382).

Таким образом, после преобразования окончательная регрессия имеет вид:

$$GDP_growth = -3,196 - 1,083 \cdot scope - 0,975 \cdot gov_imp - 0,928 \cdot complex - \\ - 1,873 \cdot law_prot - 1,59 \cdot bar_tr_imp$$

Построенная регрессия показывает, что связь между темпом роста ВВП и каждым из пяти показателей существует и признана значимой. Следовательно, выбранные независимые переменные влияют на темп роста ВВП, причем характер зависимости во всех случаях отрицательный: увеличение значения регрессора приведет к снижению значений зависимой переменной. В случае построенных регрессий, наибольший негативный эффект имеет усиление законодательной защиты сложившейся структуры рынка: рост данного показателя на 1 единицу приведет к снижению темпов роста ВВП на 1,87%.

В целом по результатам анализа построенной регрессии можно заключить: государственная конкурентная политика оказывает влияние на темпы экономического роста в выбранных странах, – что подтверждает гипотезу исследования. Ослабление государственной конкурентной политики, проявляющееся в увеличении доли участия государства в экономике (например, за счет роста количества государственных предприятий), усилении регуляторных процедур по отношению к бизнесу, росте государственного протекционизма существующей рыночной структуры, повышении барьеров в сфере торговли и инвестирования, приведет к существенным сокращениям темпов роста экономики страны.

Эконометрическая модель № 2

В 2013 году ОЭСР был разработан и посчитан новый индекс, оценивающий непосредственно масштаб и силу конкурентного режима в стране, – Competition law and policy (CLP). Индекс CLP состоит из двух категорий показателей: первая категория (более агрегированная) представляет собой 4 индикатора, вторая (менее агрегированная) – 12 индикаторов. Индекс CLP строится на основе анализа опросника респондентов – представителей государственных органов, в полномочия которых входят вопросы политики поддержки конкуренции. Каждый из показателей индекса принимает значение от 0 до 6, причем построенные индикаторы кодировались таким образом, что 0 соответствует наиболее эффективному режиму конкурентной политики в стране, а 6 – наименее эффективному. Важность индекса CLP, помимо непосредственной оценки эффективности государственной

конкурентной политики, заключается в том, что он позволяет также оценить влияние законодательного регулирования конкуренции и конкурентной политики в целом на экономические показатели страны (Alemani, 2013).

Для построения регрессии были использованы показатели первой категории индекса CLP, и, таким образом, в качестве независимых переменных в модели множественной линейной регрессии выступают:

- масштаб мер конкурентной политики;
- регулирование неконкурентного поведения;
- беспристрастность (честность) расследований;
- адвокати́рование конкуренции.

В качестве зависимой переменной в модели выбран темп роста ВВП в 2013 году.

В модели выборка составила 45 стран, поскольку выбранная группа показателей рассчитана для данного количества государств (34 страны-члены ОЭСР и 11 стран, не входящих в состав ОЭСР).

Результаты анализа представлены в табл. 3.

Таблица 3

					Number of obs	=	45
Source	SS	df	MS		F (4, 40)	=	2,61
Model	33,353	4	8,338		Prob> F	=	0,0002
Residual	328,025	40	3,20		R-squared	=	0,4067
Total	461,379	44	3,67		Adj R-squared	=	0,3273
					Root MSE	=	1,789
GDP_growth	Coef.	Std. Err.	t	P > t	[95% Conf. Interval]		
scope	-0,4909	1,209	0,41	0,007	1,9526		2,9344
noncomp_reg	-0,6439	1,042	0,62	0,040	0,7494		1,4615
transpar	-0,9386	0,6426	1,46	0,052	1,3624		2,2375
advoc	-0,8272	0,4783	1,73	0,091	0,1393		1,7965
_cons	0,2322	0,504	0,46	0,648	-0,787		1,2513

Обозначения переменных в модели:

scope – масштаб мер конкурентной политики;

noncomp_reg - регулирование неконкурентного поведения;

transpar - беспристрастность (честность) расследований;

advoc-адвокати́рование конкуренции;

GDP_growth – темп роста ВВП.

Итоговая модель, после выявления значимости коэффициентов при всех выбранных независимых переменных, имеет следующий вид:

$$GDP_growth = 0,232 - 0,491 \bullet scope - 0,644 \bullet noncomp_reg - \\ - 0,939 \bullet transpar - 0,827 \bullet advoc$$

Предложенная модель отражает зависимость между темпом роста ВВП и элементами индекса конкурентной политики и законодательства (CLP). Исходя из приведенных расчетов, между каждым из четырех показателей: «масштаб мер конкурентной политики», «регулирование неконкурентного поведения», «беспристрастность (честность) расследований», «адвокати́рование конкуренции», – и темпом роста ВВП существует зависимость при любом разумном уровне значимости. Для каждой независимой переменной характер зависимости отрицательный, при росте значения индикатора, темп роста ВВП будет снижаться. Поскольку меньшее значение регрессоров соответствует более эффективному режиму политики поддержки конкуренции, снижение их значений будет свидетельствовать о наличии положительных последствий реализации конкурентной политики, что отразится на

повышении темпов роста ВВП. Наибольшее внимание государству следует уделять действиям, обеспечивающим беспристрастность (честность) расследований в сфере антимонопольного регулирования. Именно ухудшение данного показателя вызывает наибольшее снижение темпов роста ВВП: при увеличении регрессора на 1 единицу, изменение зависимой переменной составит (- 0,9)%.

Ключевой вывод из построенной модели состоит в том, что на основе анализа зависимости между индикаторами – элементами индекса конкурентной политики и законодательства (CLP) – и темпом экономического роста подтвердилась гипотеза исследования: повышение эффективности конкурентной политики в стране стимулирует экономический рост.

Следует отметить возможные ограничения построенных моделей. Во-первых, в качестве модели была выбрана линейная регрессия, однако зависимость между индикаторами индекса регулирования рынков и темпом роста ВВП может быть нелинейной, тогда следует проводить более сложный эконометрический анализ и выявлять вид связи между переменными. Во-вторых, важно учитывать, что размер выборки также ограничен всего 45 наблюдениями (в нашей модели – странами), что может быть недостаточным для обнаружения более весомой связи между выбранными переменными.

Результаты эконометрического анализа и рекомендации по реализации политики поддержки конкуренции в России

Построение эконометрической модели и проведение регрессионного анализа позволили выявить существование значимой связи между большинством индикаторов конкурентной политики и темпом роста ВВП, причем во всех случаях обнаруженная зависимость имеет отрицательный характер. В качестве переменных, оказывающих наибольшее влияние на изменение темпов роста ВВП, можно назвать размер государственного сектора в экономике страны, законодательную защиту существующей структуры рынков, барьеры осуществления торговли и инвестиций, прозрачность процедур и процесса расследований в сфере конкурентного регулирования и, наконец, адвокати́рование конкуренции. В силу особенностей методологии расчета индексов PMR и CLP и их компонентов, увеличение значения каждого свидетельствует о снижении эффективности конкурентной политики государства и, как было выявлено, приводит к сокращению темпов роста ВВП.

Каким образом результаты данного исследования можно применить в российской экономике?

Российские антимонопольные органы проводят активную политику в поддержку и для развития конкурентного механизма в российской экономике. И эта политика, как показывает практика, становится с каждым годом все более и более успешной. Представители ФАС учатся отстаивать государственные интересы на всех уровнях, находя оптимальный баланс между стихийным и организованным началом для отраслей и рынков.

Важная тенденция конкурентной политики в России в настоящее время заключается в формировании и развитии конкурентной среды на региональном уровне, а также в разрезе рынков. В качестве ключевого инструмента развития конкуренции на уровне субъектов РФ выступает внедрение стандарта развития конкуренции. В 2014 г. Стандарт был внедрен в 6 пилотных регионах³ – Республике Татарстан, Хабаровском крае, Волгоградской, Нижегородской, Ульяновской области и Санкт-Петербурге, – к которым по собственной инициативе присоединилось еще 15 субъектов РФ⁴.

³ См.: Поручение Первого заместителя председателя Правительства Российской Федерации И. И. Шувалова от 02.04.14 года ИП-П13-2189.

⁴ См.: Доклад ФАС России «О состоянии конкуренции в Российской Федерации». М., 2014, с. 18-31.

Стандарт, с одной стороны, устанавливает общие для всех регионов правила и требования проведения конкурентной политики, выстраивая тем самым единообразный и системный подход к развитию конкуренции на территории всей страны, с другой – предусматривает для субъектов РФ возможность формировать данный вид политики с учетом региональных особенностей и специфики, например, в части формирования перечня социально значимых рынков. Внедрение Стандарта всеми субъектами РФ позволит создать единую базу показателей и сформировать более четкое понимание состояния конкуренции на территории страны, выявить наиболее проблемные регионы с точки зрения развития конкуренции и реализации антимонопольной политики, а также повысить прозрачность и открытость органов власти. Важность реализации конкурентной политики на региональном уровне подтвердилась решением Президента РФ⁵ включить в перечень критериев оценки эффективности деятельности глав субъектов РФ показатель содействия развитию конкуренции на основе Стандарта.

Анализ докладов «Состояние и развитие конкурентной среды на рынках товаров и услуг» шести пилотных регионов позволяет сделать следующие выводы. В качестве основных направлений деятельности по развитию конкуренции на региональном уровне в период внедрения Стандарта выступило формирование «дорожных карт» по содействию развитию конкуренции в соответствующем регионе, перечня приоритетных и социально значимых рынков региона, а также реализация мониторинга необходимых показателей с последующей публикацией информации для общего доступа. Хотя все регионы выполнили требования, содержащиеся в Стандарте, принятые меры носят формально-законодательный и информационный характер и не оказали явного влияния на конкуренцию на региональных рынках. Подобный результат отчасти объясняется малым периодом действия Стандарта на территории этих субъектов, а также проведением ряда мероприятий по развитию конкуренции только с 2015 г.

Исследование исторического опыта реализации конкурентной политики в России, рассмотрение актуальных проблем развития конкуренции на внутренних рынках вместе с полученными результатами регрессионного анализа позволяют выделить ряд мероприятий и дополнений, которые целесообразно внести в Дорожную карту «Развитие конкуренции и совершенствование антимонопольной политики».

Во-первых, в раздел «Общие показатели “дорожной карты”» целесообразно добавить 4 показателя индекса CLP (оценивающие непосредственно масштаб и силу конкурентного режима в стране):

- целевое значение индекса масштаб мер конкурентной политики для Российской Федерации;
- целевое значение индекса регулирования неконкурентного поведения для Российской Федерации;
- целевое значение индекса беспристрастности (честности) расследований для Российской Федерации;
- целевое значение индекса адвокатиования конкуренции для Российской Федерации.

Для каждого индекса можно было бы задать целевые значения для планового периода 2015 – 2018 гг.

Во-вторых, перечень мероприятий Дорожной карты имеет смысл дополнить следующими компонентами:

- включение функций по адвокатиованию конкуренции в Российской Федерации в приоритеты деятельности федеральных органов исполнительной власти и органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации;

⁵ См.: Указ Президента Российской Федерации от 04.11.2014 № 705 «О внесении изменения в перечень направлений для оценки эффективности деятельности высших должностных лиц (руководителей высших исполнительных органов государственной власти) субъектов Российской Федерации по созданию благоприятных условий ведения предпринимательской деятельности, утвержденный Указом Президента Российской Федерации от 10 сентября 2012 г. № 1276».

- повышение информационной открытости федеральных органов исполнительной власти и органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации в части реализации конкурентной политики и мероприятий «Дорожной карты».

Изученный опыт внедрения Стандарта развития конкуренции в пилотных регионах Российской Федерации, а также анализ первых результатов данного мероприятия позволяет рекомендовать включить в Стандарт следующие пункты:

- 1) Требования к структуре доклада «Состояние и развитие конкурентной среды на рынках товаров и услуг субъекта Российской Федерации»;
- 2) в раздел «Требование 5. Проведение мониторинга состояния и развития конкурентной среды на рынках товаров и услуг региона» в части 2 «Мониторинг» включить классификацию оценки состояния конкурентной среды по следующим основаниям:
 - a. уровень недобросовестной конкуренции снизился; антиконкурентных действий органов власти стало меньше; состояние конкурентной среды улучшилось;
 - b. изменение числа конкурентов на целевом рынке респондента (увеличилось, сократилось, не изменилось, затрудняюсь ответить);
 - c. степень остроты конкуренции (острая конкуренция, умеренная конкуренция, слабая конкуренция, конкуренция отсутствует) со следующими категориями участников рынка: малый и средний бизнес, крупный бизнес, предприятия госсектора (учреждения, ГУПы, МУПы и т.д.).

Показательным является значительное различие формата и качества как проведенных опросов по оценке состояния конкуренции и конкурентной среды на региональных рынках, так и представленных пилотными регионами докладов. В результате несопоставимости полученных оценочных показателей уровня конкуренции в регионах значительно осложняется выстраивание единой картины состояния конкуренции. Для нейтрализации выявленного недостатка рекомендуется прописать в Стандарте перечень вопросов, которые должны быть включены в региональные опросы, а также единый список показателей и характеристик уровня конкуренции на рынках.

Наиболее проработанным, содержательным и четко структурированным является доклад Нижегородской области, поскольку он содержит не только формальный перечень принятых мер, но и подробный анализ состояния конкуренции на региональных рынках с использованием и приведением необходимых статистических данных. В целях исключения столь весомой разницы содержания предоставляемых регионами докладов рекомендуется прописать единые требования к обязательным элементам данного документа, в качестве примера структуры может быть взят доклад Нижегородской области.

Рекомендованные изменения позволят выстроить единообразную систему оценки состояния конкуренции и конкурентной среды на региональных рынках, создать базу сопоставимой статистической информации на основе результатов проводимых в субъектах РФ мониторингов, повысить открытость информации по проведению конкурентной политики на региональном уровне посредством предоставления субъектами РФ четко структурированных и проработанных докладов о состоянии конкуренции на их территориальных рынках.

* * *

Доказательство влияния политики поддержки конкуренции на темпы экономического роста страны являлось целью проводимого исследования. В качестве инструмента обоснования было выбрано проведение эконометрического анализа посредством построения множественной линейной регрессии. В силу отсутствия разработанных показателей, оценивающих эффекты от реализации мер государственной конкурентной политики в стоимостном выражении, в качестве

основных параметров модели были выбраны количественные индикаторы, входящие в состав двух профильных индексов – регулирования товарных рынков (PMR) и оценки конкурентной политики и законодательства (CLP). Анализ выбранных показателей в совокупности может дать наиболее полную из возможных характеристику состояния конкурентной среды в экономике и, что более важно, государственной политики поддержки конкуренции.

Проведенное исследование позволяет заключить, что политика поддержки конкуренции является важным фактором экономического роста. Страны, стремящиеся повысить темпы развития экономики, должны расширить реализуемую конкурентную политику и выйти за рамки преимущественно антимонопольного регулирования. Кроме того, в целях стимулирования экономического роста государству рекомендуется разрабатывать политику поддержки конкуренции не обособленно от других сфер экономической политики, а в комплексе, уделяя особое внимание вопросам снижения административного давления на бизнес.

Снижение барьеров входа на рынки, упрощение регуляторных процедур в сфере предпринимательства, сокращение масштабов государственного ценового и неценового регулирования, смягчение протекционистской политики, повышение прозрачности проводимых расследований в сфере антимонопольной политики, сокращение доли государственного участия в экономике – вот те ключевые показатели, достижение которых должно стать целью для стран, которые столкнулись с необходимостью поиска новых источников экономического роста, в том числе и для России.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Авдашева С. и Шаститко А. (2012). Анализ рынка в делах о нарушении антимонопольного законодательства: попытка эмпирической оценки. В: XII Международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества. Книга 4. М.: НИУВШЭ, с. 187-197.

Бейли М. и Фаррелл Д. (2006). Устранение барьеров на пути экономического роста // *Финансы и развитие*, № 3, с. 23-27.

Голованова С., Крючкова П., Курдин А., Новиков В., Овчинников М., Павлова Н. и Шаститко А. (2013). Последствия слабой конкуренции: количественные оценки и выводы для политики. М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС.

Новиков В. (2003). Влияние российского антимонопольного законодательства на экономическое развитие // *Вопросы экономики*, № 9, с. 33-48.

Пахомова Н. (2008). Современная конкурентная политика: теоретический анализ и опыт реализации (на примере ЕС и России) // *Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 5: Экономика*, № 2. С. 5.

Рубин Ю., Князев И., Авдашева С. и др. (2010). Круглый стол «Вопросы теории конкуренции» // *Вопросы теории конкуренции*, № 3 (21), с. 4-37.

Цухло С. (2003). Проблемы измерения конкуренции. Конкуренция в российской промышленности (1995-2002). Научные труды № 57Р. Институт экономики переходного периода. М.

Шаститко А., Авдашева С. и Голованова С. (2009). Конкурентная политика в период кризиса // *Вопросы экономики*, № 3, с. 54-69.

Ясин Е. (2013). Состоится ли новая модель экономического роста в России? Доклад на XIV Апрельской международной научной конференции по проблемам развития экономики и общества, Москва, 2–5 апр. 2013 г. М.: Изд. дом Высшей школы экономики.

Broadman H. G. (2000). Reducing Structural Dominance and Entry Barriers in Russian Industry // *Review of Industrial Organization*, vol. 17(2), pp. 155–175.

Buccirossi P., Ciari L., Duso T., Spagnolo G. and Vitale C. (2011). Measuring the Deterrence Properties of Competition Policy the Competition Policy Indices // *Journal of Competition Law and Economics*, vol. 7, pp. 1-40.

Buccirossi P., Ciari L., Duso T., Spagnolo G. and Vitale C. (2013). Competition Policy and Productivity Growth: An Empirical Assessment // *The Review of Economic and Statistics*, vol. 95(4), pp. 1324–1336.

Carlin W., Fries S., Schaffer M. and Seabright P. (2000). Barter and Non-Monetary Transactions in Transition Economies: Evidence from a Cross-Country Survey. In: Seabright P., ed.: *The Vanishing Rouble: Barter Networks and Non-Monetary Transactions in Post-Soviet Societies*. Cambridge: Cambridge University Press.

Carlin W., Schaffer M. and Seabright P. (2004). A Minimum of Rivalry: Evidence from Transition Economies on the Importance of Competition for Innovation and Growth // *Journal of Economic Literature*, vol. 2, no. 1, pp. 23-35.

Earle J. S. and Estrin S. (1998). Privatization, Competition and Budget Constraints: Disciplining Enterprises in Russia. SITE Working Papers. No 128.

Etro F. (2006). Competition Policy: Toward a New Approach // *European Competition Journal*, vol. 2, no. 1, pp. 29-55.

Hoj J. (2007). Competition Law and Policy Indicators for the OECD Countries. OECD Economics Department Working Papers. No 568.

Kaldor N. (1957). A Model of Economic Growth // *Economics Journal*, vol. 67, pp. 591–624.

Laffont J. J. and Tirole J. (1992). Should Governments Commit? // *European Economic Review*, vol. 36, no 2-3, pp. 345-353.

Piraino T. (2007). Reconciling the Harvard and Chicago Schools: A New Antitrust Approach for the 21st Century // *Indiana Law Review*, vol. 82, pp. 345-409.

Salvadori N. (2003). *The Theory of Economic Growth: a "Classical" Perspective*. N.Y.: Edward Elgar Publishing.

Solow R. M. (1956). A Contribution to the Theory of Economic Growth // *Quarterly Journal of Economics*, no. 70, pp. 65-94.

Wölfl A. (2009). Ten Years of Product Market Reform in OECD Countries: Insights from a Revised PMR Indicator. OECD Economics Department Working Papers. No. 695.

REFERENCES

Avdasheva S. and Shastitko A. (2012). Analysis of the Market in Cases of Violation of Antitrust Laws: an Attempt of Empirical Evaluation. The XII International Academic Conference on Economic and Social Development. Book 4. Moscow, Publ. House of HSE, pp. 187-197. (In Russian).

Bailey M. and Farrell D. (2006). Elimination of Barriers to Economic Growth. *Finance & Development*, no. 3, pp. 23-27. (In Russian).

Broadman H. G. (2000). Reducing Structural Dominance and Entry Barriers in Russian Industry. *Review of Industrial Organization*, vol. 17(2), pp. 155–175.

Buccirossi P., Ciari L., Duso T., Spagnolo G. and Vitale C. (2011). Measuring the Deterrence Properties of Competition Policy the Competition Policy Indices. *Journal of Competition Law and Economics*, vol. 7, pp. 1-40.

Buccirossi P., Ciari L., Duso T., Spagnolo G. and Vitale C. (2013). Competition Policy and Productivity Growth: An Empirical Assessment. *The Review of Economic and Statistics*, vol. 95(4), pp. 1324–1336.

Carlin W., Fries S., Schaffer M. and Seabright P. (2000). Barter and Non-Monetary Transactions in Transition Economies: Evidence from a Cross-Country Survey. In: Seabright P., ed.: *The Vanishing Rouble: Barter Networks and Non-Monetary Transactions in Post-Soviet Societies*. Cambridge, Cambridge University Press.

Carlin W., Schaffer M. and Seabright P. (2004). A Minimum of Rivalry: Evidence from Transition Economies on the Importance of Competition for Innovation and Growth. *Journal of Economic Literature*, vol. 2, no. 1, pp. 23-35.

- Earle J. S. and Estrin S. (1998). Privatization, Competition and Budget Constraints: Disciplining Enterprises in Russia. SITE Working Papers. No 128.
- Etro F. (2006). Competition Policy: Toward a New Approach. *European Competition Journal*, vol. 2, no. 1, pp. 29-55.
- Golovanova S., Kryuchkova P., Kurdin A., Novikov V., Ovchinnikov M., Pavlova N. and Shastitko A. (2013). The Effects of Weak Competition: Quantitative Assessment and Policy Implications. Moscow, Publ. House "Delo" RANHiGS. (In Russian).
- Hoj J. (2007). Competition Law and Policy Indicators for the OECD Countries. OECD Economics Department Working Papers. No 568.
- Kaldor N. (1957). A Model of Economic Growth. *Economics Journal*, vol. 67, pp. 591-624.
- Laffont J. J. and Tirole J. (1992). Should Governments Commit? *European Economic Review*, vol. 36, no 2-3, pp. 345-353.
- Novikov V. (2003). Influence of Russian Antitrust Legislation on Economic Development. *Voprosy Ekonomiki*, no 9, pp. 33-48. (In Russian).
- Pakhomova N. (2008). Modern Competition Policy: Theoretical Analysis and Experience of Implementation (the EU and Russia's Example). *Bulletin of St. Petersburg's State University. Issue 5: Economics*, no. 2. P. 5. (In Russian).
- Piraino T. (2007). Reconciling the Harvard and Chicago Schools: A New Antitrust Approach for the 21st Century. *Indiana Law Review*, vol. 82, pp. 345-409.
- Rubyn Y, Knyazev I., Avdasheva S. et al. (2010). Round table "Questions of the Theory of Competition". *Questions of the Theory of Competition*, no. 3 (21), pp. 4-37. (In Russian).
- Salvadori N. (2003). The Theory of Economic Growth: a "Classical" Perspective. N.Y., Edward Elgar Publishing.
- Shastitko A., Avdasheva S. and Golovanova S. (2009). Competition Policy in Times of Crisis. *Voprosy Ekonomiki*, no. 3, pp. 54-69. (In Russian).
- Solow R. M. (1956). A Contribution to the Theory of Economic Growth. *Quarterly Journal of Economics*, no. 70, pp. 65-94.
- Tsukhlo S. (2003). Problems of Competition Measurement. Competition in Russian Industry (1995-2002). Scientific papers 57R. Institute for the Economy in Transition. Moscow. (In Russian).
- Wölfl A. (2009). Ten Years of Product Market Reform in OECD Countries: Insights from a Revised PMR Indicator. OECD Economics Department Working Papers. No. 695.
- Yasin E. (2013). Will there be a New Model of Economic Growth in Russia? Report on the XIV April International Scientific Conference on Economic and Social Development, Moscow, April 2-5, 2013. Moscow, Publ. House of Higher School of Economics. (In Russian).

ВОЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ «ЛЕНД-ЛИЗА» ДЛЯ СССР

ПОПОВ ГРИГОРИЙ GERMANOVICH,

кандидат экономических наук, доцент,
Московский технологический институт, г. Москва,
e-mail: grigorijpopov1977@yandex.ru

В статье проводится эмпирический анализ военно-экономического значения поставок западных союзников в СССР по линии «ленд-лиза». Автор дает характеристику связанных с процессом становления «ленд-лиза» для СССР советско-американских отношений. Дается описание технических вопросов осуществления программы «ленд-лиза» на начальном этапе Великой Отечественной войны. Впервые в отечественной экономической историографии проводится краткий анализ масштабов поставок американской продукции в СССР вне программы «ленд-лиза». Впервые также дан анализ значения поставок из стран Запада в СССР военной продукции, с точки зрения оценки стоимости советского военного производства в 1941-1942 гг. на базе фактического обменного курса рубля к доллару.

Ключевые слова: Великая Отечественная война; «ленд-лиз»; военная экономика.

MILITARY-ECONOMIC ROLE OF "LEND-LEASE" FOR THE SOVIET UNION

POPOV GRIGORY G.,

Candidate of Economic Sciences (PhD),
Associate Professor,
Moscow Technological Institute, Moscow,
e-mail: grigorijpopov1977@yandex.ru

The paper contributes to the empirical analysis of the military-economic significance of Allied supplies to the Soviet Union through the "lend-lease". The author gives the description associated with the process of the formation of "lend-lease" for Soviet-American relations. The article describes the technical implementation of the program "lend-lease" at the initial stage of the great Patriotic war. For the first time in the domestic economic historiography author carries out the brief analysis of the scope of supplies of American products to the Soviet Union outside the program "lend-lease". For the first time also author analyzes the value of deliveries of military goods from the Western countries to the USSR on the base of valuation of Soviet military production in 1941 and 1942 on the basis of the actual exchange rate of Ruble to Dollar.

Keywords: Great Patriotic War; "lend-lease"; military economy.

JEL: N14, N24, N34, N44, N54.

Экономика СССР в период Великой Отечественной войны продолжает привлекать внимание исследователей, с точки зрения анализа эффективности плановой модели экономики. Центральный вопрос в контексте этого анализа – можно ли говорить о решающем вкладе именно сталинской модели развития советского общества в победу в Великой Отечественной войне? Этот вопрос остается одним из центральных в историографии Великой Отечественной войны на сегодня, поскольку в России продолжается процесс переоценки советского прошлого.

В последние годы мы имеем дело с «левым» контрнаступлением (можно это также назвать ростом интереса к левому дискурсу) в отечественной исторической науке, последовавшим за либеральным дискурсом 1990-х в оценке советского прошлого. Коллективизация и индустриализация в этой связи получают достаточно различные определения. В рамках левого дискурса коллективизация, скорее всего, есть позитивное явление, позволившее мобилизовать сельское хозяйство накануне и во время Великой Отечественной войны. Российское крестьянство, согласно левым, было экономически не готово к военной мобилизации. Впрочем, любые институты капитализма, с позиций левого дискурса, вероятнее всего, дали бы сбой в условиях Великой Отечественной войны, встретить ее Советский Союз, имея «долгий НЭП», или сохранился после катастрофы 1917 года старая Россия.

Левый и правый дискурсы ставят историю в сослагательное наклонение, когда речь идет о Великой Отечественной войне. В классической исторической науке такое не допускается. Альтернативными вариантами истории, как правило, занимаются авторы научно-популярной литературы. Но в рамках экономической истории нам невозможно обойтись без представления альтернатив развития общества в тех или иных условиях. В противном случае мы теряем возможность объективного анализа тех процессов в экономике, которые имели место в прошлом.

Целью настоящей работы является определение роли «ленд-лиза» на начальном этапе Великой Отечественной войны для экономики СССР и его военных усилий. Для реализации этой цели мы проводим анализ стоимости советского военного производства в 1941-1942 гг. на базе имеющихся в открытом доступе данных и реального валютного курса рубля к доллару накануне Великой Отечественной войны. Западные историки (в частности, М. Харрисон) берут за основу, к такому выводу мы пришли, официальный курс рубля к доллару на конец 1930-х гг., когда проводили пересчет стоимости всей советской военной продукции в 1930-1940 гг. в доллары США. Согласно нашим же оценкам, советский рубль фактически стоил намного дешевле, что дает повод для пересмотра долларовой стоимости советской военной продукции в сторону уменьшения. Помимо этого, мы ставили задачей настоящего исследования определения причин, почему масштабы поставок по Первому протоколу не были выполнены вовремя и почему «ленд-лиз» для СССР стал не столь масштабным, как требовали обстоятельства, сложившиеся на Восточном фронте в 1941-1942 гг.

Рузвельтовская «перезагрузка»

В 1934 г. после короткого перерыва, вызванного репрессивными в отношении американских концессий в СССР действиями Сталина, США стали налаживать отношения с Советским Союзом. 1933-1939 гг. принято считать в Америке периодом заигрывания Ф. Рузвельта с местными левыми. Его предшественник на посту президента Гувер пошел на осложнение отношений с Кремлем по двум причинам. Во-первых, Великая депрессия поставила на грань разорения и реально разорила миллионы американских фермеров и фирм, занимавшихся заготовкой леса, поэтому аграрное и лесное лобби в Конгрессе всячески требовали прекращения торговли с СССР. Во-вторых, на Гувера давила церковь, а точнее церкви, в первую очередь – католическая. Дело в том, что в начале 1930-х гг. в СССР прошла кампания по борьбе с религией, которая вылилась в аресты многих священнослужителей и верующих, причем наиболее жестокие репрессии были против католиков и евангелистов. Гувер оказался из-за Великой депрессии самым непопулярным

президентом своей эпохи, поэтому ссориться с церковными организациями ему было очень невыгодно, хотя репрессии в России против служителей культа начались еще задолго до 1929 г., когда этот вопрос стал вновь широко обсуждаться среди западных католиков.

Отметим особо, что в 1934 г. в СССР была проведена акция массовой депортации поляков из западных регионов страны. Но в этом же году Рузвельт инициировал подписание торгового соглашения с Советским Союзом. Таким образом, на администрацию нового президента внутренние дела СССР влияли в минимальной степени. Хотя можно представить, как бурно Гувер отреагировал бы на факты депортаций национальных меньшинств в СССР.

Итак, в 1934 г. первый шаг в американско-советских отношениях был сделан. Но почему именно тогда и именно Рузвельтом? Дело в том, что этот президент США был сторонником роста военной мощи США. Конечно, за этим стояло военно-морское лобби, которое рассматривало Японию как главного вероятного противника. (При Гувере моряки не были в почете, в 1920-х гг. ставился даже вопрос об упразднении океанского надводного флота, для обороны Северной Америки предлагали оставить лишь субмарины, катера и самолеты морской авиации.) Однако у Рузвельта на пути создания мощного Тихоокеанского флота стояли два препятствия – пацифисты и дефицит марганца, редкого полезного ископаемого, которого было много как раз у СССР.

К 1934 г. в СССР обнаружили существенные проблемы, связанные с индустриализацией и коллективизацией. Советской экономике, по признанию С. Орджоникидзе, не удалось полностью перейти к импортозамещению станков и прочего промышленного оборудования, причем речь шла об уже известных давно в мире образцах техники, а не о редких и новых типах. Вторая важная проблема, как и опасался до начала Первой пятилетки К. Ворошилов, заключалась в том, что советская промышленность стала выпускать некачественные и морально устаревшие модели вооружений. Технологическая база авиастроения и танкостроения оставалась еще «сырой». Новая техника разрабатывалась долго. Например, на создание танкетки потребовалось более пяти лет. За образцы танков брались морально устаревшие к середине 1930-х гг. «Рено» Ft-17 и «Виккерс» (последний воплотится в знаменитой советской модели Т-26).

К 1933 г. стало понятно, что английская и французская военно-инженерная мысль отстала от американской. Это может показаться странным, если учесть, что в США до Рузвельта преобладали пацифистские взгляды в политике. Однако практически сразу же после перемирия 11 ноября 1918 г. американские авиаконструкторы стали ломать голову над тем, как создать боевые самолеты, которые могли бы с отдаленных баз (вплоть до аэродромов на территории США) оказывать помощь Франции, если та вновь подвергнется нашествию «тевтонов». В превосходство английских танков с «клепаной броней» американцы тоже не верили, поскольку видели сами на полях Фландрии, как немецкие солдаты справлялись с ними при помощи специально разработанных бронебойных ружей (по этой причине Людендорф вообще отказался от массового производства танков в Германии в 1918 г.). Несмотря на пацифизм политической власти, американские военные продолжали работы над новой техникой, тогда как французы планировали в основном оборонительные операции вдоль границ с Германией, что вылилось в создание знаменитой линии «Мажино».

Итак, Рузвельту нужен был советский марганец, а Сталину – твердая валюта, а также новейшие военные технологии и станки. Обмен, скорее всего, был невыгодным для американцев, но Рузвельт пошел на сделку, что требовало от бюджета США выделения достаточно крупных ассигнований для финансирования торговли с Россией, поскольку у Кремля почти не было валюты. Рузвельт и здесь переступил через американские принципы того времени, которые требовали равноправной торговли с использованием свободно конвертируемой валюты либо золота как средства платежа, никакого клиринга и участия государственного бюджета в финансировании поставок сделок частных лиц.

Торговые отношения между СССР и США в период морального эмбарго

Среди главных внешнеэкономических партнеров СССР в 1938 г. немецкими экспертами были указаны Великобритания, Бельгия, США и Нидерланды (на Англию пришлось примерно 350 млн. руб. советского экспорта). Об импорте в документах Министерства экономики Германии не сказано, однако, мы понимаем, что товары экспортировались обычно Советским Союзом в счет встречных поставок либо ради валюты, которая чаще всего сразу же тратилась на закупку товаров в той стране, в которую поставлялись экспортные товары. Так как в 1930-х гг. более 60% импорта в СССР составляли машины и оборудование, то несложно представить масштабы ввоза техники из западных демократий в Советский Союз незадолго до подписания пакта Риббентроп-Молотов. Общая сумма советского экспорта составила около тогда 600 млн. RM (*РГВА. Ф. 1458. оп. 3. д.1, Л. 32*), по подсчетам немецких экспертов, соответственно, в рублях, по официальному курсу, она равнялась примерно 1,2 млрд. Вместе с тем мы имеем официальные советские данные, что в 1940 году оборот внешней торговли СССР составил лишь 0,5 млрд. рублей (*Внешняя торговля СССР 1922 – 1981, 1982. С. 6*). Возможно, расхождения между германской и советской статистикой происходит из-за разницы в курсах. Не исключено в этой связи, что советский внешнеторговый оборот был занижен составителями советской статистики¹.

С августа 1938 г. по июнь 1939 г. СССР закупил в США товаров на сумму 58,7 млн. долларов, отрицательное сальдо для СССР по поставкам в рамках соглашения лета 1938 г. (в течение 11 месяцев) составило 43,3 млн. долларов. Общая задолженность перед американцами выразилась в цифре 507 млн. долларов, включая долги 1920-х гг. (*АВП РФ. Ф. 06. Оп. 1. П. 15. Д. 156, Л. 6-7*). Однако торговля с Советским Союзом, несмотря на очевидные финансовые убытки, была очень важна для Вашингтона. Марганец был крайне необходимо для реализации военно-морских и военно-воздушных программ, поскольку этот редкий металл делал детали и броню особо прочными.

СССР готов был летом 1939 г. поставить в США 800 тыс. т марганца в обмен на военно-морскую технику (*АВП РФ. Ф. 06. Оп. 1. П. 15. Д. 156, Л. 6-7*). При этом импорт из США планировалось увеличить до 50 млн. долларов США (*АВП РФ. Ф. 06. Оп. 1. П. 15. Д. 156, Л. 6-7*). Из этого следует, что Кремль летом 1939 г. больше интересовался морскими вооружениями, нежели станками.

Критическим событием советско-американских торговых отношений стало моральное эмбарго, объявленное США в декабре 1939 г. и сохранявшееся до января 1941 г., которое сильно ограничило доступ СССР к рынкам западных демократий. В российской историографии существует мнение, что моральное эмбарго было введено Рузвельтом в ответ на пакт Риббентроп-Молотов (*Михеев, 1997*). А. С. Степанов считает, что практически единственной причиной эмбарго была война СССР с Финляндией (*Степанов, 2009*).

Рекомендации авиационным компаниям прекратить поставки техники в СССР появились 2 декабря 1939 г. со ссылкой на тот факт, что Советский Союз бомбит и обстреливает с воздуха мирное население, но при этом у правительства США нет закона, который мог бы запретить торговлю с СССР, поэтому Белый дом ограничивается только рекомендациями. Последний аргумент выглядит странно,

¹ В другом статсборнике, изданном в 1960 г., указано, что только с США внешнеторговый оборот составил в 1940 г. 338,4 млн. руб., а в 1938 г. этот показатель был соответственно 308,4 млн. руб., но по курсу 1950 г. Трудно поверить, что в условиях морального эмбарго на торговлю с СССР в 1940 г. показатели внешнеторгового оборота СССР с США и другими западными демократиями возросли по сравнению с 1938 г. В 1940 г. СССР, несмотря на эмбарго, импортировал товаров из США на сумму 76,1 млн. руб., согласно статсборнику 1982 г. (*Внешняя торговля СССР 1922-1981, 1982. С.23*). Из письма М. М. Литвинова А. И. Микояну следует, что СССР в 1938 г. закупил в США продукции на сумму почти 70 млн. долл., превысив установленный правительством США лимит (40 млн. долл.). При этом СССР поставил в 1938 г. марганца на сумму в почти 2,66 млн. долл. (*АВП РФ. Ф. 06. Оп. 1. П. 15. Д. 156, Л. 4*). Экспорт СССР в США составил в 1938 г. почти 24,06 млн. долларов (*АВП РФ. Ф. 06. Оп. 1. П. 15. Д. 156, Л. 4*). Таким образом, немецкая статистика конца 1930-х гг. близка к истинному положению вещей в сфере советской внешней торговли того периода.

учитывая, что многих законов, принятых под влиянием администрации Рузвельта, в США до этого не было, например, принятый через несколько месяцев после введения эмбарго против СССР акт о «ленд-лизе».

Другой важный аспект причин введения морального эмбарго – это непосредственно регистрация самого факта атак советской авиации на мирное население Финляндии. Для предоставления прямых доказательств данного факта международной общественности, как и аргументов в пользу умышленности таких действий со стороны советских пилотов, финской стороне в тех условиях потребовалось бы не менее недели. Рузвельт иногда слепо доверял разведке, но не до такой степени, чтобы из-за одного-двух «горячих» сообщений агентуры из Хельсинки так быстро начать фактически разрыв отношений с Советским Союзом.

Мы предполагаем, что пакт стал одним из мотивов введения морального эмбарго на поставки техники в СССР, когда после начала «Зимней войны» Рузвельт стал опасаться, что сближение Москвы и Берлина оказалось более масштабным, чем предполагалось ранее. Примерно так же думали в МИДе СССР в начале Великой Отечественной войны, когда оценивали причину «морального эмбарго» и других действий антисоветской направленности (АВП РФ. Ф. 0129. Оп. 25-а. П. 236. Д. 8. Л. 32 - 33). 21 января 1941 г. «морального эмбарго» было отменено после длительных переговоров с советской стороной. Но введенная с 1940 г. система лицензирования экспорта в СССР не была ликвидирована, просуществовав до 22 июня 1941 г. Лицензирование имело больший эффект и носило при этом законодательный характер. Кроме того, 29 мая 1941 г. Правительство США арестовало предназначавшиеся для СССР грузы, перевозившиеся на борту шведского парохода «Колумбия», которые состояли из закупленных Внешторгом в Южной Америке кож и шерсти (АВП РФ. Ф. 0129. Оп. 25-а. П. 236. Д. 8. Л. 32).

14 июня 1941 г. В США был введен закон о замораживании счетов Германии, Японии, Италии и других стран, связанных политически и экономически с «Осью», в разряд таких государств попал и СССР. Правда, в отношении Советского Союза было сделано исключение – счета, обслуживавшие лицензионные сделки, не подвергались арестам (АВП РФ. Ф. 0129. Оп. 25-а. П. 236. Д. 8. Л. 32).

В результате морального эмбарго произошел срыв поставок важного оборудования для советских авиационных заводов, а также был прекращен доступ советских специалистов на американские авиационные заводы. Из-за прекращения поставок двигателей новейших американских образцов затянулись испытания истребителя И-185 Н. Н. Поликрапова, который, как показали события начала Великой Отечественной войны, превосходил все остальные истребители Красной армии, но был выпущен из-за означенной выше причины в очень малом количестве лишь к 1942 г.

Рузвельт, отказавшись от законодательного оформления эмбарго против СССР, по всей видимости, хотел сохранить для себя поле для политических маневров в отношении Москвы. Финский вопрос в этой связи не выступал для Вашингтона каким-то центральным звеном в восточноевропейской политике. Судя по сообщениям посла СССР в США К.А. Уманского от начала июня 1940 г., близкий к Рузвельту американский истеблишмент всячески старался убедить советскую сторону в том, что после разгрома Франции Германия нанесет удар по СССР (АВП РФ. Ф. 059. Оп. 1. П. 320. Д. 2199. Л. 12 – 15).

В апреле 1940 г. между СССР и США началось потепление отношений, сменившееся в августе того же года новым похолоданием из-за присоединения к СССР государств Балтии. Ответом США стали новые блокировки поставок промышленного оборудования в СССР. Однако вскоре эти ограничения были существенно ослаблены: СССР получил разрешение на вывоз 70% закупленного в США оборудования, а также на фрахт американских судов, закупки высокооктанового бензина и вагонных осей (АВП РФ. Ф. 059. Оп. 1. П. 345. Д. 236. Л. 328). Однако, как заявил в Москве Л. Штейнгардт, Вашингтон ожидал от Советского Союза ответных шагов, под чем понимались уступки во внешней

торговле (АВП РФ. Ф. 059. Оп. 1. П. 345. Д. 236. Л. 328). Потепление отношений между СССР и США было вызвано сближением Германии с Японией, которое завершилось 27 сентября 1940 г. подписанием Тройственного пакта (военно-политического союза Германии, Италии и Японии). Американцы тогда, осенью 1940 г., попросили советское руководство об одной уступке – не публиковать в прессе данные о планировавшемся В. Молотовым визите в Германию. Объяснялось это просто – 5 ноября 1940 г. должны были состояться президентские выборы (Кульков, Мягков и Ржешевский, 2011. С. 30).

Так или иначе, но определенные потери от сокращения торговли с западными демократиями у СССР из-за пакта были. Нам, правда, сейчас трудно определить точно масштабы упущенной выгоды, поскольку сокращение британского или бельгийского экспорта в СССР могло возникнуть и без пакта, так как западные союзники с сентября 1939 г. начали мобилизацию своих экономик. Однако Англии и ее союзникам так же, как и Германии, требовалось стратегическое сырье, поэтому СССР вполне мог получить выигрыш и от их мобилизации в 1939-1940 гг.

Торговые отношения между СССР и США перед подписанием Первого протокола по поставкам «ленд-лиза»

В апреле 1941 г. СССР заключил пакт о ненападении с Японией, что вызвало негативную реакцию в США. Американцы не знали всех обстоятельств и характера этого соглашения, которое было подписано без одобрения премьер-министра Японии (фактически и юридически это был ничем не обязывавший официальный Токио документ). Нападение Германии на СССР не то чтобы застало Рузвельта врасплох, но Вашингтону не хватало времени, чтобы вырабатывать новую стратегию развития отношений с Москвой. Тем более, что этот поворот в отношениях надо было делать в условиях давления на Рузвельта правой оппозиции, которая к середине июня 1941 г. однозначно доминировала в государственном управлении США.

Доводы правых в США сводились к тому, что СССР в любом случае быстро потерпит поражение. Вспомним, что США еще не находились в состоянии войны ни с одним государством. Поэтому втягивание в конфликт из-за СССР, отношения с которым сильно осложнились из-за пакта с Японией, явно не нравилось ни американским военным, ни Госдепартаменту. На этом основании, по всей видимости, появился меморандум Госдепартамента «Политика в отношении Советского Союза в случае начала войны между Советским Союзом и Германией» 21 июня 1941 г., согласно которому правительству США настоятельно рекомендовалось не «давать никаких обещаний Советскому Союзу заранее относительно помощи» (Москва – Вашингтон. Политика и дипломатия Кремля 1920-1941, 2009. С. 719 – 720). Кроме того, в этом документе было указано, что США не должны брать на себя никаких политических обязательств в вопросе политики в отношении СССР в ходе его войны с Германией.

К августу 1941 года стало очевидным, что Красная армия терпит поражения по всем направлениям. Уже в июле 1941 г. в Москве работал представитель президента США Гопкинс. Рузвельт принял решение о начале оказания помощи СССР после консультаций с Черчиллем во время августовской встречи в Оттаве, когда была сформулирована «Атлантическая хартия».

Рузвельту было непросто наладить отношения с Советским Союзом после Зимней войны по причине усиления антисоветских настроений в американском обществе. Проблема была в том, что президент в США не обладает в мирное время столь большой властью, как, например, президент во Франции, таково конституционное устройство и ментальность американской системы. Новые выборы президента намечались на 1944 год. Оппозиция из лагеря правых, где было и много республиканцев, наступала на внешнюю политику Рузвельта, которая к 1941 г. значительно отошла от принципов изоляционизма. Это после 1945 года стало принято говорить об эпохе «просперити», наступившей в США в результате Первой

мировой войны, а в начале 1940-х гг. американские правые доказывали, что участие США в Великой войне подорвало экономику страны. Поэтому правые требовали отказа от вмешательства в европейские дела, да и в азиатские тоже.

Первой крупной технической сложностью в отношениях между СССР и США после 22 июня 1941 г. был валютный обмен. Советский Союз не имел достаточно резервов твердой валюты и золота, чтобы оплачивать американские поставки. У Вашингтона не было желания помогать Советскому Союзу бесплатно, поскольку это могло повлечь требования со стороны Англии, которая расплачивалась за поставки «живыми деньгами», предоставить ей и другим участникам антигитлеровской коалиции военные товары на тех же условиях. Советской стороне требовалась огромная, по тем временам, сумма для покрытия стоимости поставок – 1 млрд. долларов, что эквивалентно примерно 1% ВВП США в 1940 г. К тому же в марте 1941 г. США уже предоставили Великобритании кредит на сумму 7 млрд. долларов, что на 1 миллиард больше, чем все расходы США на оборону в 1941 г. Несмотря на это, США предоставили миллиардный беспроцентный заем Советскому Союзу уже летом 1941 г., то есть до подписания акта о распространении на Советский Союз «ленд-лиза». Закупки необходимых товаров должны были осуществляться по линии Внешторга. Американским судам разрешалось заходить в неоккупированные советские порты, счета советских организаций в США на сумму 39 млн. долларов были разморожены уже 24 июня 1941 г.

У Внешторга возникли летом 1941 г. определенные сложности с вывозом американских товаров в СССР. Фрахт судов нейтральных государств и США был очень затруднен из-за высоких военных рисков. Внешторг являлся гражданской организацией, поэтому закупки военной продукции, в принципе, были сферой не его компетенции. Помимо этого, закупки станков и оборудования советской стороной в США были законодательно ограничены, требовалось получать разрешения от ведомств. Поэтому советские закупки в США до решений Московской конференции (т.е. до Первого протокола поставок по «ленд-лизу», одобренного Рузвельтом 1 октября 1941 г.) имели незначительный объем. До 1 октября 1941 г. Внешторг завез в СССР всего 500 грузовиков «Форд» (*АВП РФ. Ф. 06. Оп. 4. П. 11. Д. 102. Л. 14*).

По другим поставкам у нас нет точных сведений, однако по архивным данным МИДа можно сделать вывод, что достаточно крупные поставки имели место, если сопоставить данные об отправленных в СССР товарах в их физических объемах по Первому протоколу и об общем объеме оказавшихся в середине зимы 1942 года в СССР товаров, приведенных в отчете на то время еще советника посольства СССР в США А. Громыко.

Согласно сведениям, представленным по итогам выполнения американской стороной Первого протокола, в СССР было поставлено в период с 1 октября 1941 г. по 1 января 1942 года 28.400 пар армейских ботинок (*АВП РФ. Ф. 06. Оп. 4. П. 11. Д. 102. Л. 12*), а согласно отчету А. Громыко, 232.707 пар (*АВП РФ. Ф. 0129. Оп. 25-а. П. 236. Д. 8. Л. 34*). Хотя А. Громыко ведет речь об американских обязательствах, приводя данные по поставкам, предусмотренным Первым протоколом, надо понимать, что к этим обязательствам относятся и поставки по контрактам с Внешторгом, потому что по нефтепродуктам у А. Громыко указано, что поставки начались с июня 1941 г. Поэтому, не исключено, что про армейские ботинки он просто не стал указывать точное время начало поставок, иначе невозможно объяснить такую огромную разницу в данных по поставкам между отчетами А. Громыко и А. Микояна². По ряду других товаров (кожа, станки, колючая проволока и др.) мы можем видеть, что частный американский бизнес успешно справлялся с поставленными перед ним, согласно контрактам с Внешторгом, обязательствам. Возникает вопрос, зачем же нужен тогда был «ленд-лиз»?

² У Микояна и Громыко расходятся данные по объемам обязательств поставок ботинок: согласно Первому протоколу, Микоян пишет 19 января 1942 года о плане в 600 тыс. пар, а Громыко о 400 тыс. пар, которые США обязались отправить, по Первому протоколу (*АВП РФ. Ф. 0129. Оп. 25-а. П. 236. Д. 8. Л. 34*). Не исключено, что Микоян просто объединил поставки по «ленд-лизу» с закупками Внешторга, но в таком случае получается, что частные американские фирмы полностью выполнили свои контрактные обязательства перед Внешторгом.

Как мы сказали выше, Внешторг был гражданским ведомством, в компетенции которого не входили задачи, связанные с закупками военной техники, боеприпасов и комплектующих. До войны СССР закупал военные товары, но не в столь больших количествах, чтобы у Кремля была уже отработанная схема приобретения и доставки военной продукции. К концу сентября 1941 г. советская сторона столкнулась с катастрофическим кризисом военной экономики: от остальной страны отрезан Ленинград с его важными оборонными производствами, Донбасс и Харьков потеряны. Соответственно, просто поставки сырья уже не устраивали правительство СССР – нужны были готовые танки, самолеты, орудия, автоматы и прочее.

Другая проблема связана с Битвой за Атлантику: к осени 1941 г. положение флотов западных союзников осложнилось в очередной раз из-за повышения активности немецких подводных лодок. Необходимо было разрабатывать алгоритм военной поддержки морской транспортировки грузов в СССР.

Технические (логистические) сложности реализации планов поставок

Американские и советские власти имели слабые представления даже к декабрю 1941 г. о том, как будут осуществляться поставки именно вооружений в Советский Союз. И дело не в нападении Японии на США 7 декабря 1941 г. Путь во Владивосток был закрыт для американских судов, но не для советских, которые продолжали использовать тихоокеанский маршрут практически до конца войны.

Перл-Харбор слабо отразился на решениях американских военных прекратить отправку вооружений в СССР: зимой 1941/1942 гг. США не имели четких планов ведения наступательной войны против Японии, поэтому американские военные ведомства нуждались в первую очередь в артиллерийских системах, истребителях и боевых судах, последние вообще не фигурировали в Первом протоколе. СССР вел войну преимущественно на суше, тогда как США зимой-весной 1942 года планировали ограничиться в основном морскими и воздушными операциями. Поэтому 13 и 17 декабря 1941 г. Правительство США запретило отправку 447 самолетов из 457 единиц, находившихся в портах. Однако эти самолеты, не случись этого, все равно не попали бы в СССР до 1 января 1942 г., потому что поступившие в порты 152 истребителя «Аэрокобра» оказались без пропеллеров, вооружения и комплектов запчастей (*АВП РФ. Ф, 06. Оп. 4. П. 11. Д. 102. Л. 7*).

Под отправку самолетов в Советский Союз не хватало транспортов, что привело к большому скоплению техники в американских портах (*АВП РФ. Ф, 06. Оп. 4. П. 11. Д. 102. Л. 7*).

Другой важной причиной, делавшей поставки США в СССР затруднительным делом, было нежелание Сталина видеть на советской территории большое количество американских граждан. В этой связи зимой 1941/1942 гг. советская сторона всячески тормозила создание прямой авиалинии между Москвой и Тегераном. Перемещения американских граждан по СССР были также затруднительны, что ставило вопрос о самой возможности проводить полноценное инструктирование советских технических специалистов американской стороной и приемку новой техники.

К теме ограничений контактов советских граждан с американцами мы еще вернемся. Пока же рассмотрим транспортную проблему.

Американцы, разумеется, до 22 июня 1941 г. не собирались вести активный товарообмен по морю с Советским Союзом. Надо сказать, что флоты стран Запада из-за Великой депрессии подверглись серьезной структурной перестройке, уменьшился их тоннаж. Так как американцы и англичане во времена Великой депрессии не особо стремились расширять внешнюю торговлю, то потребность в новых океанских судах заметно сократилась к 1934 г. На 1 сентября 1939 г. тоннаж торгового флота США составил 8,9 млн. т, однако 55,9% торговых судов США

прослужили к тому времени уже более 20 лет. Это были суда, в большинстве своем непригодные для дальних океанских плаваний, многие из них в начале войны стояли на приколе в портах Атлантического побережья. У Британской империи ситуация была более благоприятная: ее тоннаж вместе с доминионами составлял 21 млн. т, из них 17 млн. т приходилось на океанские суда водоизмещением свыше 3000 т.

Почти 8,1 млн. т американского торгового тоннажа подходили для океанских перевозок, но флоту США еще до Перл-Харбора требовались транспортные и госпитальные суда. К июлю 1941 г. для этих нужды Правительство США мобилизовало почти 2,1 млн. т, к тому же времени были построены новые суда общим тоннажем 0,8 млн. т. Однако с учетом списания старых судов тоннаж американского торгового флота сократился к июлю 1941 г. до почти 6,8 млн. т. За второе полугодие 1941 г. американские корабли спустили на воду только 95 судов общим тоннажем 775 тыс. т, но зато за 1942 г. было произведено 746 судов общим тоннажем 5.750 тыс. т. Однако среднемесячные потери американского торгового флота составляли с декабря 1941 г. 100 тыс. т, порядка 5 млн. т за всю войну были отданы союзникам.

Грубо говоря, американцам удалось к 1 января 1943 г. удвоить свой тоннаж торгового флота, доведя его до 13.325 тыс. т. Однако потребности только внутреннего судоходства США в условиях мирного времени, уже после капитуляции Японии, составляли 11.800 тыс. т. Поэтому можно сказать, что уровень производства судов, обеспечивающий внутренние потребности американской экономики, не был достигнут к зиме 1942 г. К тому времени не была выработана даже четкая схема мобилизации судов для военных нужд, федеральные структуры просто выкупали корабли у частных владельцев.

К началу Второй мировой войны в американском торговом флоте работали порядка 1,1 млн. т трампов – средних и тихоходных, как правило, океанских судов, обслуживавших случайные заказы. Это был резерв флота, ориентированный на случайно возникшие обстоятельства, например, внезапно появившуюся потребность отправки грузов в СССР после 22 июня 1941 г. Для поставок в СССР требовались крупные торговые суда, так как речь шла о поставках самолетов и танков, помимо других крупногабаритных грузов. Однако американский торговый флот в начале Второй мировой войны обладал такой особенностью, которая сохранилась и позднее: в составе океанских судов значительный удельный вес занимали танкеры.

Для доставки тяжелых вооружений в СССР требовались суда водоизмещением свыше 5.000 т. Однако в таких транспортах остро нуждались сами США и другие западные союзники. Поэтому Гарри Хопкинс, отвечавший в администрации Рузвельта за контакты с СССР, буквально ездил по портам США зимой 1942 г., разыскивая необходимые трампы. Удалось собрать не более 55 судов для работы на линиях, обслуживающих Россию, что, конечно, было мало. К тому же, путь через Норвежское и Баренцево моря являлся крайне опасным. Защиту американских судов здесь должны были обеспечивать британские военные корабли. Но английские военные вполне справедливо считали, что советская сторона не выполняет свои обязанности на подходах к Мурманску, ограничиваясь только прикрытием непосредственно зоне видимости конвоев с земли. Дело в том, что английские боевые корабли были хорошо приспособлены для борьбы с немецкими торпедными катерами и эсминцами, но плохо подходили для отражения атак с воздуха. Что касается германских подводных лодок, то зимой-весной 1942 года они еще не представляли большой опасности в арктических водах.

Британская сторона настаивала на активных действиях Красной армии в Арктике, считая, что ВВС СССР в состоянии разбомбить немецкие аэродромы в Северной Норвегии. Сталин в своей переписке с Черчиллем ссылаясь на то, что бомбардировочная авиация Красной армии задействована на других, более важных направлениях.

Весной 1942 г. американский торговый флот отреагировал на отсутствие поддержки со стороны советских военных просто – не стал выходить в море, оставшись в Исландии. В этой связи 6 мая 1942 г. (*Переписка И. В. Сталина с У. Черчиллем и К. Эттли, 2015. С. 51*) Сталин лично обратился к У. Черчиллю с просьбой повлиять на британский военно-морской флот, чтобы те отправили из Исландии в СССР 90 пароходов из Северной Америки (в основном США), которые не выходили в море. На это У. Черчилль ответил требованием к ВС СССР защищать конвои к востоку от 28-й долготы. 11 мая 1942 г. Сталин обещал сделать все, что только возможно, однако упомянул, что силы Советского Союза в Заполярье ограничены (*Переписка И. В. Сталина с У. Черчиллем и К. Эттли, 2015. С. 53*). Обратим внимание на упомянутую Сталиным цифру (Сталин редко ошибался в цифрах) – 90 судов. Это означает, что в Исландии скопилось минимум 450 тыс. т необходимых советской стороне грузов.

Американская сторона уже осенью 1941 г. поставила вопрос о непригодности арктического пути для доставки грузов в СССР. Было понятно, что немцы этот путь перекроют. Важным аспектом здесь было то, что Гитлер развернул в Норвегии сильную авиационную группировку. Лидер нацистов во время разработки плана «Барбаросса» учел возможность помощи Советскому Союзу со стороны западных союзников через Архангельск. В Норвегии Геринг развернул группировку люфтваффе «Авиакомандование Киркенес», которая должна была прикрывать места добычи полезных ископаемых и морские коммуникации, а также оккупационные силы в Норвегии. Всего к моменту нападения на СССР эта группировка обладала потенциалом в 85-90 боевых самолетов, что создало в дальнейшем известные трудности для арктических конвоев.

Буквально накануне нового 1942 г. американские военные приняли решение о переориентации доставки военных грузов в СССР с арктического пути на Индийский океан и иранский маршрут. На наш взгляд, причина этого решения заключалась не только в столкновениях с немецкими подводными лодками в Северной Атлантике и атаках люфтваффе на подходах к Мурманску. Торговые суда зимой в большей степени страдали тогда в северных широтах от бурь. Как следует из обсуждения проблемы «иранского маршрута» между поверенным в делах США в СССР У. Торнстоном и заместителем народного комиссара иностранных дел СССР А. Я. Вышинским, советская сторона была совершенно зимой 1942 г. не готова технически поддержать этот проект. Советская сторона упорно в то время рассматривала Арктику как «наиболее удобный и короткий путь» (*АВП РФ. Ф. 06. Оп. 4. П. 2. Д. 22. Л. 1*).

Впрочем, американцы тоже рассматривали в конце декабря 1941 г. Иран лишь как место перегона самолетов, не более. Для этого ими предлагалось построить в Абадане сборочный завод, на что правительство Британии дало согласие. Американская сторона, даже предварительно не проконсультировавшись с Кремлем, направила партии самолетов для СССР в Басру, где уже тогда работал английский сборочный цех. Кремль был поставлен перед фактом, что самолеты из США он будет получать через Иран. Русским предлагалось создать пункт приемки на территории Ирана, приспособив для этих целей аэродром в Казвине. От советской стороны потребовали, чтобы она обеспечила будущую базу в Казвине складом со 100-октановым горючим и соответствующими маслами, а также жильем для американского персонала (*АВП РФ. Ф. 06. Оп. 4. П. 2. Д. 22. Л. 3-4*). Не понятно в этой связи, почему американцам нужен был именно порт Абадан, когда в Басре уже имелся сборочный цех и туда направлялись партии «ленд-лизовских» самолетов. Очевидно, Правительство США, как следует из других документов, хотело под предлогом помощи союзникам усилить свое присутствие в Иране.

Проблемы с приемом на советской территории американской техники создавала и советская сторона. Осенью 1941 г. большинству американских технических специалистов было отказано в визе на въезд в СССР. Однако без них

освоение новой техники советскими пилотами и техниками являлось почти невозможным, во всяком случае, этого нельзя было сделать в приемлемые сроки. Практически до зимы 1942 года американские специалисты не могли попасть на территорию Советского Союза. Что касается американских инженеров по бронетехнике, то они не появлялись в СССР и зимой 1942 г., хотя поставки американских танков шли уже с осени 1941 г. Этим, по всей видимости, можно объяснить тот факт, что прибывавшие из США танки простаивали в депо вместо отправки на фронт. Несмотря на требование американской стороны от 12 января 1942 г. предоставить консультантам по танкам право въехать в СССР, Кремль отвечал молчанием до марта 1942 г. (*АВП РФ. Ф. 06. Оп. 4. П. 11. Д. 102. Л. 40*).

Таких недоразумений, как с визами, было немало с обеих сторон. Например, в ноте американского посла за номером 647 от 30 декабря 1941 г. давался запрос на объемы необходимых Советскому Союзу на 1942 г. сырьевых товаров (хром, свинец, марганец, медь и др.). Однако к началу мая 1942 г. ответ от высшего руководства СССР так и не поступил (*АВП РФ. Ф. 06. Оп. 4. П. 2. Д. 25. Л. 14*), хотя зимой 1941/1942 гг. Наркомат народного хозяйства проводил мероприятия по планированию. Американская сторона, в свою очередь, тоже своими действиями осложняла получение Советским Союзом необходимой помощи. В июле 1941 г. Амторг через посольство СССР в США провел переговоры с американскими фирмами о поставках установки для производства авиамасел, трех комбинированных крэкинг-установок, двух установок каталитического крэкинга, одной установки гидроформинга. На Московской конференции советской стороне было разрешено произвести в США закупки этих установок. Однако американские ведомства не спешили выполнять Первый протокол, поэтому к маю 1942 г. установки не были отгружены для СССР (*АВП РФ. Ф. 06. Оп. 4. П. 2. Д. 102. Л. 102-103*).

По вопросу о базе в Казвине Кремль ответил отказом, сославшись на нецелесообразность создания такой структуры. Поэтому было принято обоюдное соглашение, что до постройки завода в Абадане англичане будут собирать американские самолеты в Басре (речь шла в первую очередь о бомбардировщиках). Приемка предполагалась там же, в Басре, откуда советские пилоты должны были перегонять самолеты в СССР. При этом снабжение горючим и маслами возлагалось на британские войска в Иране (*АВП РФ. Ф. 06. Оп. 4. П. 2. Д. 22. Л. 42*).

Советская военная продукция и «ленд-лиз»: что очевидно, а что не очевидно

Если спросить даже начитанного российского читателя, что он представляет себе, когда ему говорят «западные союзники во Второй мировой войне», он ответит, скорее всего: «ленд-лиз», «Оверлорд», Тегеранская и Ялтинская конференции. Увы, набор знаний о роли западных союзников во Второй мировой войне у нас в стране незначительный.

Российские, не то что просто читающие научно-популярную литературу граждане, но и даже историки мировых войн убеждены, что победа над Францией далась Гитлеру легко, хотя на самом деле людские потери нацистской Германии во Французской кампании были примерно такими же, как и в операции «Барбаросса» с 22 июня по 1 октября 1941 года. Боевые потери люфтваффе в людях и технике во время операций 1940 – начала 1941 гг. против западных союзников примерно сопоставимы с теми, какие имели место на Восточном фронте с 22 июня 1941 г. по январь 1943 г. Если мы посмотрим на темпы продвижения вермахта во Франции в 1940 г. и в СССР в 1941 г., то увидим, что они тоже примерно одинаковы.

Российский читатель популярной литературы и даже многие историки уверены, что заключенный в апреле 1941 г. пакт о ненападении с Японией был действительно документом, остановившем японскую агрессию против СССР. На самом деле, этот документ не имел никакой силы для официального Токио, а от нападения Квантунской армии советский Дальний Восток был избавлен в первую очередь китайскими националистами, которые при военно-технической поддержке

западных союзников оттянули на себя основные сухопутные силы императорской Японии. Но и это еще не все. Режим Франко, который имел большие счеты к СССР, ограничился отправкой на Восточный фронт одной дивизии во многом из-за того, что США удерживали Испанию от полноценного вступления в войну дипломатическими и экономическими методами. Ресурсы фашистской Италии, одной из мощнейших в начале 1940-х гг. военных держав мира, тоже были оттянуты в Африку именно западными союзниками.

Про «ленд-лиз» российские читатели и многие историки знают, что он занимал 4% (как в советской историографии) или 7% (как у Н. В. Бутениной) от стоимости общего выпуска военной продукции в СССР.

В 2004 г. вышла работа Н. В. Бутениной «Ленд-лиз: сделка века», основанная во многом на западной историографии конца прошлого века, статистика которой по военному производству у нас вызывает сомнения. Бутенина пишет в одном месте, что по ленд-лизу в СССР было поставлено 14.203 боевых самолета и 6.196 танков (Бутенина, 2004. С. 283), но в другом месте в ее книге приведены гораздо более высокие цифры – 22.206 военных самолетов и 12.665 танков (Бутенина, 2004. С. 288). Конечно, на фоне приведенных официальных (энциклопедических) данных выпуска Советским Союзом только танков за июнь-декабрь 1942 г. – 13.300 шт. (Бутенина, 2004. С. 284) (заметим, это — уже данные постсоветской историографии) ленд-лизские поставки выглядят достаточно скромно. Отсюда Н. В. Бутенина сделала вывод, что удельный вес поставок по ленд-лизу в общем объеме промышленного производства СССР в годы войны составил 7% (Бутенина, 2004. С. 183).

Тем не менее, анализ документов по ленд-лизу показывает, что значение поставок западных союзников ограничивалось далеко не 7% от валового выпуска военной продукции СССР.

При стоимостной оценке «ленд-лиза» в сравнении со стоимостью советского военного производства не понятно, в частности, в какой валюте исчислять общую стоимость произведенной в СССР продукции, поскольку при плановой и при капиталистической экономиках действуют совершенно разные системы ценообразования. Соответственно, советский рубль нельзя конвертировать для целей экономического анализа в другие валюты, исходя из официально установленного на то время курса, так как рубль имел совершенно иное содержание в хозяйственной жизни.

Элементарное сопоставление цен между СССР, США и Германией показывает нам, что доллар в начале Великой Отечественной войны фактически должен был стоить не 5,5 рублей, как было официально заявлено, а 15 рублей, такое же было отношение рубля к рейхсмарке. Поэтому ВВП СССР в предвоенный период, на наш взгляд, оказался сильно завышен послевоенными исследователями. Соответственно, завышена была стоимость и военных расходов Советского Союза – по нашей оценке, как минимум, в 2,5 раза. Важный, на наш взгляд факт, говорящий в пользу наших выводов о курсе рубля к доллару в 1930-е – начале 1940-х гг.: официальный курс доллара для работавших в СССР американских дипломатов был 12 рублей (АВП РФ. Ф. 06. Оп. 4. П. 2. Д. 26. Л. 37).

Посмотрим на продовольственные розничные цены в СССР и США в 1940 г. (см. табл. 1): советские цены по всем трем продуктам более чем в 10 раз выше американских. Минимальный продуктовый бюджет в СССР составлял тогда 160-170 рублей, тогда как в США – 32 доллара, причем американец на эти доллары мог купить больше продуктов питания.

Марк Харрисон доказывает, что общие затраты на вооружения в СССР составили в 1942 г. 11,5 млрд. долл., тогда как в 1941 г. они составили 8,5 млрд. долл., а в 1940 г. советское производство этого типа продукции составило 6 млрд. долл. (Harrison, 1988. P. 171-192) (если исходить из принятого М. Харрисоном курса доллара по отношению к рублю). Мы же предполагаем, что СССР произвел в первой

половине 1941 г. вооружений на сумму примерно 3 млрд. долларов (50% от выпуска в 1940 г.), поскольку в последнем квартале 1941 г. под влиянием фашистской оккупации однозначно имел место резкий спад выпуска военной продукции. При этом рост выпуска военной продукции в СССР во втором полугодии 1941 г. был более динамичным, нежели в первые три квартала 1942 г., что следует объяснить сохранением полномасштабного выпуска военной техники в Ленинграде до сентября 1941 г., а также сохранением до октября 1941 г. многих военных предприятий Москвы на старом месте. Кроме того, СССР располагал летом-осенью 1941 г. еще старыми довоенными запасами сырья и комплектующих.

Таблица 1

Цены на некоторые продукты питания в СССР и США

Товары	США	СССР
1 булка хлеба	8 центов	0,9 рубля (средняя цена)
Говядина (1 кг)	46 центов	10 руб.
Картофель (1 кг)	4 цента	0,63 руб.

Источник: (1930's Food and Groceries Prices. (<http://www.thepeoplehistory.com/30sfood.html>); РГАЭ. Ф. 1562. Оп. 33. Д. 1582. Л. 12-27).

Согласно докладу экспертов Госплана СССР от августа 1942 г., стоимость советского выпуска продукции тяжелого машиностроения и металлообработки составила за первые 8 месяцев 1942 г. 34.598 млн. руб., что на 13.733 млн. руб. меньше, чем за весь 1940 г. Причиной такого положения экспертами называлась эвакуация: предприятия, вывезенные в восточные регионы, еще не заработали в полную мощь к сентябрю 1942 г. (Быстрова, 2006. С. 200). 34.598 млн. руб. советского выпуска тяжелого машиностроения и металлообработки в течение первых 8 месяцев 1942 г. соответствуют сумме в 6.919 млн. долларов, по официальному курсу, и эта цифра уже входит в противоречие с расчетами М. Харрисона. Ведь едва ли за последний квартал 1942 г. СССР после потери заводов Сталинграда и Ростова-на-Дону был в состоянии выпустить продукции тяжелого машиностроения на 4,5 млрд. долл. (именно столько примерно остается, если вычесть из 11,5 млрд. стоимости выпуска военной продукции, по Харрисону, почти 7 млрд. долларов выпуска в первые 8 месяцев 1942 г.).

По курсу 1 доллар равен 15 рублей, СССР выпустил продукции машиностроения на сумму 2.306,53 млн. долл. в течение первых 8 месяцев 1942 г. Соответственно, за весь 1940 г. было выпущено продукции на сумму примерно 2.200 млн. долл., если исходить из нашего курса, рассчитанного на основе стоимости продуктов питания в СССР и США. Для наших расчетов мы приравниваем всю продукцию машиностроения к военной, что вполне справедливо для советской военной экономики, поскольку в СССР к 1942 г. было свернуто в тяжелом машиностроении и металлообработке почти все гражданское производство.

Таким образом, в первом квартале 1942 г. советское военное производство еще не достигло даже довоенного уровня, который, если судить по его стоимости в долларах, был весьма скромным. Подтверждение этого вывода мы находим у Н. С. Симонова, который пишет, что в начале лета 1942 г. валовая продукция наркоматов оборонной промышленности СССР в неизменных ценах 1926/1927 гг. либо превысила довоенный уровень, либо приблизилась к нему. Даже Н. С. Симонов не может определенно сказать, точно вышло ли военное производство в СССР в июне 1942 г. на довоенный уровень. К тому же им применяются цены середины 1920-х гг., как это делали советские экономисты в годы войны, поскольку ценам начала 1940-х гг. не доверяли как инструменту анализа стоимости выпуска продукции. Всего за июнь 1942 г. было выпущено военной продукции на сумму 1.357,7 млн. руб., тогда как в июне предыдущего года эта сумма составила 1.125,0 млн. руб. Всего же за первое полугодие 1942 г., по Симонову, было произведено продукции на сумму почти 14,7 млрд. руб., что соответствует примерно 2,68 млрд. долл. по официальному курсу и почти 1 млрд. долл. по определенному нами

фактическому курсу. Всего же в 1942 г. общая сумма заказов на вооружения и боевую технику составили 33.156 млн. рублей, или примерно треть от всех расходов ВС СССР в том году (Симонов, 1996). Это соответствует примерно 6 млрд. долл. по официальному курсу и почти 2,2 млрд. по фактическому курсу. Эти данные подтверждают наше предположение, что во втором полугодии 1942 г. СССР так и не смог преодолеть характерных для первого полугодия тенденций в выпуске вооружений и военной техники.

Если уйти от проблемы стоимости, и обратиться уже к проблемам чисто военной экономики, то получается, что помощь по линии «ленд-лиза» была незаменима в переломном 1942 году. Да и в 1943-1944 гг. СССР получил от западных союзников алюминия в масштабах 125% от национальной выплавки. К этому надо добавить, что вес поступивших в СССР по линии «ленд-лиза» самолетов равен примерно весу годового советского выпуска периода Великой Отечественной войны. На основе таких соображений в одном из изданий был сделан вывод, что западные союзники обеспечили три четверти поступлений военной авиации в Советскую армию за весь период Великой Отечественной войны (Великая Депрессия, 2016. С. 153).

Приведем оценку веса «ленд-лизовской» техники и комплектующих по отношению к весу советского выпуска. Общий объем поставок по «ленд-лизу» имеет вес 17,5 млн. т. (Зимонин, 2000). Сравним эту цифру с советскими показателями.

Для производства боеприпасов в 1942-1943 гг. было затрачено почти 4,3 млн. т. (Вознесенский, 1948. С. 117), в 1941 г. промышленность боеприпасов пользовалась в основном довоенными запасами, принимая во внимание ту сложную ситуацию в металлургии, какая сложилась в сентябре 1941 г., советская промышленность потратила на боеприпасы в 1941 г. не более 1 млн. т.

Боевой вес всей произведенной за годы войны военной авиационной техники в СССР составил около 260 тыс. т.

По танкам у нас нет такой информации, однако несложно подсчитать, зная боевой вес каждой модели. Мы упростим задачу, приведя только тоже хорошо известный суммарный расход бронелистов за 1942-1944 гг.: 1561 тыс. т. (Ермолов, 2013. С. 403) Расход броневых листов на одну единицу бронетанковой техники составлял в СССР в годы Великой Отечественной войны от 50 до 90% веса танка или САУ (Ермолов, 2013. С. 402). 500-600 тыс. поставленных по ленд-лизу сплавов высоких сортов могли обеспечить до 40% производства всех бронелистов. Даже если «ленд-лизовские» металлы не пошли на бронелисты, то они высвободили значительные ресурсы металлургии СССР для производства брони.

Разумеется, в вес «ленд-лиза» вошли продовольствие, сырье и комплектующие. Общий вес стальных продуктов в составе «ленд-лиза» для СССР составил 2.591.527 т, ферросплавов и неферросплавов 797.721 т. Всего по группе А (металл и металлические полуфабрикаты) было поставлено 3.499.992 т продукции. ГСМ в СССР поступило 2.849.173 т, химикатов – 820.422 т. Общий вес сырья и полуфабрикатов составил 7.183.659 т., или около 40% от всего веса «ленд-лиза» для СССР.

По данным Г. А. Куманева и Н. И. Рыжкова, суммарный вес поставленного по «ленд-лизу» продовольствия составил чуть менее 4 млн. т. (Рыжков, 2012, С. 319; Рыжков и Куманев, 2014). При этом надо учитывать, что для военной экономики большое значение имеет не любое продовольствие, а переработанное и подлежащее консервации и длительному хранению сырье. В СССР было поставлено 787 тыс. т мясопродуктов, в основном консервов и солонины. Если «конвертировать» почти 0,8 млн. т уже готовых к употреблению мясопродуктов в чисто фронтовые снабженческие категории, то этим количеством можно было кормить 2 млн. человек на протяжении полутора лет (Великая Депрессия, 2016. С. 153).

Боевой вес 22.206 «ленд-лизовских» военных самолетов определить сейчас трудно в точности (тем более, после доводок и модификаций в СССР боевой вес иностранных самолетов мог немного меняться, поэтому и по другим причинам мы будем говорить просто о примерном весе самолетов).

Таблица 2

**Количество и вес основных моделей боевых самолетов,
поставленных в СССР по «ленд-лизу»**

Типы самолетов	Вес модели (в т)	Количество поставленных в СССР	Суммарный вес поставленных моделей (в т)
A-20 «Хэвоу» («Бостон»)	7	3.125	22 000
B-25	15,2	872	13.254
P-39 «Аэрокобра»	2,6	4.924	12.800
P-40	3	2.097	6.300
P-47	4,5	195	877
P-63 («Кингкобра»)	3	2.400	7.200
«Харрикейн»	2,5	3000	7.500
Spitfire	2,2	1.331	3000
Все перечисленные модели:	-	17.944	65.700

*Источник: (Spitfire: The History, 2000; Авиация Второй мировой.
(http://www.airpages.ru/uk/gs_uk60.shtml)).*

Таким образом, общий примерный вес по всем основным поставленным в СССР моделям боевых самолетов (мы не учли транспортную авиацию) составил около 65,7 тыс. т в сравнении с 260 тыс. т всего боевого веса произведенных СССР боевых самолетов. Получается, что поставки «ленд-лизингской» боевой авиации составили по весу примерно среднегодовой выпуск советского авиапрома.

Остановимся на еще одном важном экономическом вопросе – железнодорожном полотне. Как известно, нацисты, отступая, старались взорвать железнодорожные пути; определенный вклад в разрушение полотна железных дорог внесли в 1943-1944 гг. и партизаны, а также советская боевая авиация (о хозяйственных вопросах думать не приходилось). В результате в 1944 г. у Советской армии сложилась сложная ситуация – тяжелое положение с транспортировкой, поскольку основным видом транспорта для армии тогда оставался железнодорожный транспорт, именно он обеспечивал стратегическую переброску войск.

Каждый килограмм стали в СССР в годы войны был на счету, поэтому производство рельсов (а оно требовалось и для восточных регионов в условиях перестройки народного хозяйства на военный лад) должно было отвлечь от производства оружия немало стали. В этой связи серьезно помогли «ленд-лизингские» поставки рельсов: во время войны 83,3% общего объема рельсов широкой колеи было обеспечено за счет поставок западных союзников (Рыжков и Куманев, 2014), что позволило сэкономить 500-600 тыс. т стали высоких сортов для непосредственно выпуска оружия (Рыжков и Куманев, 2014) (это эквивалентно примерно трети всех выпущенных в СССР в 1942-1944 гг. бронелистов для танков).

После войны английский историк Дж. Лисор повторил идею Д. Криспа, выдвинув утверждение, что британские военные из-за поставок вооружений в СССР страдали от дефицита оружия практически на всех театрах военных действий (Leasor, 1959). Грубо говоря, негативно настроенные по отношению к У. Черчиллю британские исследователи выдвинули тезис «Сингапур в обмен на Сталинград». Кроме того, поставки по «ленд-лизу» по самому неблагоприятному во всех смыслах арктическому пути отвлекали британские соединения эсминцев от одной из главных задач – охоты за немецкими субмаринами в Атлантике. Таким образом, в силу фактора альтернативных издержек, реальная стоимость поставок западных союзников должна быть выше, чем номинальная.

При анализе «ленд-лиза» необходимо делать акцент на начальном этапе Великой Отечественной войны, поскольку поставки по «ленд-лизу» имели наибольшее значение именно тогда, а не в 1943-1945 гг., после полной загрузки советского военно-промышленного производства и разгрома вермахта под Сталинградом.

В заключение коснемся еще одного важного вопроса – о «дисциплине поставок». Речь идет об обвинениях наших западных союзников в том, что их поставки шли с нарушением графика.

В общей сложности, по протоколу от 1 октября 1941 г., СССР должен был получать ежемесячно от англо-американского альянса по 100 бомбардировщиков и 300 истребителей. Таким образом, за 3 месяца 1941 г. советская сторона должна была получить 1200 боевых самолетов. Действие протокола длилось до июня 1942 г.

В докладе В. М. Молотова И. В. Сталину 19 января 1942 г. указаны данные по фактически выполненным поставкам союзников. Молотов написал, что у советской стороны нет претензий к англичанам, так как те, в отличие от американцев, пунктуально выполняли свои обязательства. Согласно данным из доклада Молотова, американцы обязались поставить в 1941 г. 600 боевых самолетов, фактически же отправив в СССР к середине января 1942 г. только 204 штуки (*Советско-американские отношения. 1939 – 1945, 2004. С. 192*).

Судя по докладной записке Молотова, англичане и американцы разделили между собой количество поставляемых в СССР самолетов поровну. Отсюда получается, что британская сторона только за три месяца 1941 г. поставила в СССР 600 боевых самолетов или около того, американцы — 204 машины, в общей сложности — около 800 машин.

По танкам у Молотова претензии были тоже только к американцам. Согласно протоколу от 1 октября 1941 г., ежемесячно западные союзники обязались поставлять 500 танков, не более половины из них легкие. По состоянию на середину января 1942 г. США поставили в СССР (в поставку были включены и находившиеся в пути танки) 182 танка, хотя американцы были обязаны отправить в СССР за три последних месяца 1941 г. 750 танков, ровно половину от общего количества по англо-американским обязательствам. Отсюда следует, что англичане аккуратно поставили в СССР 750 танков к середине января 1942 г.

В военных записках генерала Н. И. Бирюкова, отвечавшего за поставки бронетехники на фронт, указано, что в резерве РККА на конец августа 1942 г. числилось 45 Mk-II и 1268 Mk-III (*Бирюков, 2005. С. 197*). Едва ли эти машины были поставлены, согласно решениям Второго московского протокола, подписанного в июле 1942 г. Очевидно, речь идет о поставленных еще зимой – весной 1942 г. машинах (какая-то часть находилась в СССР еще с конца 1941 г. на «доводке» в Горьком). Из этой записи генерала Н. И. Бирюкова следует, что часть танков иностранного производства уже была задействована на фронте к августу 1942 г. Им приводятся данные только по английским машинам, из чего можно предположить, что американцы продолжали срывать свои поставки техники в СССР.

А. И. Микоян в письме И. В. Сталину от 23 июля 1942 г. указал, что США стали выполнять свои обязательства по протоколу от 1 октября 1941 г. в полной мере лишь с марта 1942 г. (*АВП РФ. Ф. 06. Оп. 4. П. 23. Д. 242. Л. 10*).

Даже после срыва поставок в конце 1941 г. американцы не отказывались от полного исполнения своих обязательств. Это означает, что, хотя и с запозданием, они их выполнили относительно полно. Поэтому, согласно только Первому московскому протоколу, СССР получил 3600 боевых самолетов и 4500 танков. Как считает Комарков А. Ю., обязательства по Первому протоколу западные союзники выполнили полностью к ноябрю 1942 г. (*Комарков, 2012*). Однако одновременно с этим выполнялись поставки и по Второму протоколу (*Комарков, 2012*).

Как считает Комарков А. Ю., Великобритания все-таки не выполнила к концу июня 1942 г. все свои обязательства по Первому протоколу, поставив в СССР с октября 1941 г. 1.323 истребителя вместо 1.800, 1.442 танка вместо 2.250. Данные у

Комаркова по США таковы: 267 бомбардировщиков вместо 900, 278 истребителей вместо 900, 783 танка вместо 2.250 (Комарков, 2012). Однако, как пишет Комарков, осенью 1942 г. ситуация с поставками улучшилась. К 1 ноября 1942 г. западные союзники поставили в СССР 3.296 самолетов и 4.697 танков (Комарков, 2012) по еще Первому протоколу, 197 дополнительных танков были поставлены по уже Второму протоколу.

Таким образом, нарушения графика поставок в 1941-1942 гг. были, причем исключительно со стороны США, но они постепенно устранялись.

* * *

Сформулируем общие выводы.

Поставки западных союзников в СССР как в рамках «ленд-лиза», так и помимо него, могли бы быть больше, если бы не институциональные и технические (логистические) сложности. Первые возникли вследствие идеологии Советского государства. Трения между СССР и США, вызванные пактом Риббентроп-Молотов, а также «Зимней войной», спровоцировали возникновение сложностей с налаживанием военно-экономического сотрудничества между Москвой и Вашингтоном в первые дни Великой Отечественной войны. По сути, обеим странам, США и Советскому Союзу, потребовалось после 22 июня 1941 г. кардинально менять свою политику по отношению друг к другу.

Однако, на наш взгляд, технические сложности преобладали над политическими, если мы рассматриваем ситуацию с советско-американской торговлей в 1941 г. и первом квартале 1942 г. Внешторг и советский торговый флот оказались технически не готовы к осуществлению крупных поставок военных материалов и вооружений в СССР, что и вызвало к жизни Протоколы «ленд-лиза». В этой связи «ленд-лиз» следует рассматривать как часть сложной логистической военной операции, проведенной вооруженными силами США. В этой связи сотрудничество с СССР было не самым простым, если сравнивать поставки по «ленд-лизу» в Великобританию или Китай, с чисто политической точки зрения.

Во многом недостаточный объем поставок по «ленд-лизу» до осени 1942 г. был вызван проблемой арктического пути, на приоритете которого настаивал Сталин, вопреки мнению Вашингтона о предпочтительности для работы по «ленд-лизу» Иранского маршрута. По сути, политика в отношениях, связанных с «ленд-лизом», преобладала с советской стороны, но не с американо-британской, хотя мы не должны отрицать, что определенные препятствия политического характера имели место быть на достаточно высоком уровне и в американской политике в отношении СССР.

В целом военно-экономическое значение «ленд-лиза» на начальном этапе Великой Отечественной войны можно назвать высоким для экономики СССР, хотя и не для всех периодов войны. Наибольшую роль сыграл танковый «ленд-лиз» летом 1942 г. Авиационный «ленд-лиз» имел большее значение уже для 1943 г.

«Ленд-лиз», несомненно, усиливал потенциал СССР за счет ослабления военного потенциала союзников. Это особенно относится к Британской империи в 1942 г. Однако надо принять во внимание, что британские войска сражались все-таки на второстепенных театрах военных действий, поэтому обмен «теряем Сингапур, выигрываем Сталинград» был для них вполне выгодным.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Авиация Второй мировой (http://www.airpages.ru/uk/g_s_uk60.html - Дата обращения: 06.12.2015).

АВП РФ. Ф. 06. Оп. 4. П. 11. Д. 102.

АВП РФ. Ф. 06. Оп. 4. П. 2. Д. 102.

АВП РФ. Ф. 06. Оп. 4. П. 2. Д. 25.

АВП РФ. Ф. 0129. Оп. 25-а. П. 236. Д. 8.

АВП РФ. Ф. 059. Оп. 1. П. 320. Д. 2199.

АВП РФ. Ф. 059. Оп. 1. П. 345. Д. 236.

- АВП РФ. Ф. 06. Оп. 1. П. 15. Д. 156.
АВП РФ. Ф. 06. Оп. 2. П. 24. Д. 295.
АВП РФ. Ф. 06. Оп. 4. П. 2. Д. 22.
АВП РФ. Ф. 06. Оп. 4. П. 2. Д. 26.
АВП РФ. Ф. 06. Оп. 4. П. 23. Д. 242. Л. 10. Копия
АВП РФ. Ф. 3. Оп. 64. П. 2. Д. 341.
Бирюков Н. И. (2005). *Танки — фронту! Записки советского генерала.* Смоленск: Русич.
Бутенина Н. В. (2004). *Ленд-лиз: сделка века.* М.: Издательский дом ГУ ВШЭ.
Быстрова И. В. (2006). *Советский военно-промышленный комплекс: проблемы становления и развития (1930 – 1980-е годы).* М.: ИРИ РАН, 200 с.
Великая Депрессия и великая реформа: (успехи и провалы экономической политики Ф.Д. Рузвельта) (2016). Монография. Под ред. Р. М. Нуреева, Ю. В. Латова. М.: Юридическое издательство «Норма».
Внешняя торговля СССР 1922 – 1981 (1982). Юбилейный сборник. М.: «Финансы и статистика».
Вознесенский Н. (1948). *Военная экономика СССР в период Отечественной войны.* М.: Госполитиздат.
Грайнер Х. (2011). *Военные кампании вермахта. Победы и поражения. 1939 – 1943.* М.: ЗАО Центрполиграф.
Ермолов А. Ю. (2013). *Государственное управление военной промышленностью в 1940-е годы: танковая промышленность.* СПб.: Алетей.
Зимонин В. П. (2000). Северные морские конвои в сравнении с другими маршрутами ленд-лиза // *Северные конвои: Исследования, воспоминания, документы.* Выпуск 3. Составитель Супрун М. Н. М.: «Андреевский флаг».
Комарков А. Ю. (2012). Ленд-лиз для СССР в первый год Великой Отечественной войны: особенности, проблемы, итоги // *Общество, среда, развитие (Terra humana),* № 1.
Костенко В. П. (2011). *Послевоенное состояние мирового коммерческого тоннажа.* СПб.: ОАО ЦТСС.
Кульков Е., Мягков М. и Ржешевский О. (2011). *Война 1941-1945: Факты и документы.* М.: ОЛМА Медиа Групп.
Мухеев В. Р. (1997). «Белые» самолеты для Красной армии // *Авиация и время,* № 2.
Москва – Вашингтон. Политика и дипломатия Кремля 1920 – 1941. Сборник документов в трех томах. Ответственный редактор академик Г. Н. Севостьянов. Т. 3. М., 2009.
Переписка И. В. Сталина с У. Черчиллем и К. Эттли (июль 1941 – ноябрь 1945 г.). СПб.: Питер, 2015.
РГАЭ. Ф. 1562. Оп. 33. Д. 1582.
РГВА. Ф. 1458. оп. 3. д.1.
Руднев Г. А. (1990). *Огненные рейсы.* Владивосток: Дальневосточное книжное издательство.
Рыжков Н. И. (2012). *Великая Отечественная: ленд-лиз.* М.
Рыжков Н. И. и Куманев Г. А. (2014). *Продовольственные и другие стратегические поставки Советскому Союзу по «ленд-лизу» // Материалы международной научно-практической конференции «Сотрудничество Антигитлеровской коалиции – важный фактор во Второй мировой войне (К 70-летию открытия Второго фронта)», 21 мая 2014 г. (<http://histrf.ru/uploads/media/default/0001/12/6e1a74e16a509acd9984d677d5573c3b7b49a9a1.pdf> - Дата обращения: 01.12.2015).*
Симонов Н. С. (1996). *Военно-промышленный комплекс СССР в 1920–1950-е годы: темпы экономического роста, структура, организация производства и управление.* М.: РОССПЭН.

Скофилд Б. (2003). Русские конвои. Пер. с англ. А. Г. Больных. М.: ООО «Издательство АСТ».

Соболев Д. А. История самолетов. В 2-х кн. Кн. 1. 1919–1945 годы. М.: Росспэн.

Советско-американские отношения. 1939-1945. (2004). Под ред. Г.Н. Севостьянова, сост. М.: МФД.

Степанов А. С. (2009). Развитие советской авиации в предвоенный период (1938 год – первая половина 1941 года). М.: Русский фонд содействию образованию и науки.

1930's Food and Groceries prices. (<http://www.thepeoplehistory.com/30sfood.html> - Дата обращения: 17.12.2015).

Harrison M. (1988). Mobilization for World War II: The U.S.A., U.K., U.S.S.R., and Germany, 1938-1945 // *The Economic History Review*, vol. 41, no. 2, May, pp. 171-192.

Leasor J. (1959). War at the top. L.

Spitfire: The History. Key Books Ltd., 2000.

REFERENCES

1930's Food and Groceries prices. (<http://www.thepeoplehistory.com/30sfood.html> – Access Date: 17.12.2015).

Aviation of the Second World War. (http://www.airpages.ru/uk/g_s_uk60.html - Access Date: 06.12.2015). (In Russian).

Biryukov N. I. (2005). Tanks - the front! Notes of a Soviet general. Smolensk, Rusich Publ. (In Russian).

Butenina N. V. (2004). Lend-Lease: deal of the century. Moscow, Publ. House of the Higher School of Economics. (In Russian).

Bystrova I. V. (2006). Soviet military-industrial complex: problems of formation and development (1930-1980-ies). Moscow, Iranian Academy of Sciences, 200 p. (In Russian).

Foreign Policy Archives of the Russian Federation. F, 06. Op. 4. P. 11. D. 102. (In Russian).

Foreign Policy Archives of the Russian Federation. F, 06. Op. 4. II. 2. D. 102. (In Russian).

Foreign Policy Archives of the Russian Federation. F, 06. Op. 4. II. 2. D. 25. (In Russian).

Foreign Policy Archives of the Russian Federation. F. 0129. Op. 25-a. P. 236. D. 8. (In Russian).

Foreign Policy Archives of the Russian Federation. F. 059. Op. 1. P. 320. D. 2199. (In Russian).

Foreign Policy Archives of the Russian Federation. F. 059. Op. 1. P. 345. D. 236. (In Russian).

Foreign Policy Archives of the Russian Federation. F. 06. Op. 1. P. 15. D. 156. (In Russian).

Foreign Policy Archives of the Russian Federation. F. 06. Op. 2. P. 24. D. 295. (In Russian).

Foreign Policy Archives of the Russian Federation. F. 06. Op. 4. P. 2. D. 22. (In Russian).

Foreign Policy Archives of the Russian Federation. F. 06. Op. 4. P. 2. D. 26. (In Russian).

Foreign Policy Archives of the Russian Federation. F. 06. Op. 4. P. 23. D. 242. L. 10. Copy. (In Russian).

Foreign Policy Archives of the Russian Federation. F. 3. Op. 64. P. 2. D. 341. (In Russian).

Foreign Trade of the USSR 1922 - 1981. Jubilee coll. Moscow, Publ. House "Finance and Statistics", 1982. (In Russian).

- Greiner H. (2011). The military campaign of the Wehrmacht. Victory and defeat. 1939-1943. Moscow, ZAO Tsentrpoligraf. (In Russian).
- Harrison M. (1988). Mobilization for World War II: The U.S.A., U.K., U.S.S.R., and Germany, 1938-1945. *The Economic History Review*, vol. 41, no. 2, May, pp. 171-192.
- Komarkov A. Y. (2012). Lend-Lease to the Soviet Union in the first year of the Great Patriotic War: features, problems, results. *Society, Environment, Development (Terra humana)*, no. 1. (In Russian).
- Kostenko V. P. (2011). The post-war state of the world's commercial tonnage. St. Petersburg, Publ House of SSTC. (In Russian).
- Kul'kov E., Myagkhov M. and Rzheshesky O. (2011). War 1941-1945: Facts and Documents. Moscow, Olma Media Group. (In Russian).
- Leasor J. (1959). War at the top. L.
- Mikheev V. R. (1997). "White" aircraft for the Red Army. *Aviation and Time*, no. 2. (In Russian).
- Moscow - Washington. Politics and Diplomacy of the Kremlin in 1920-1941. The Coll. of Documents in 3 vols. Editor Academician G. N. Sevostyanov. Vol. 3. Moscow, 2009. (In Russian).
- RGAE. F. 1562. Op. 33. D. 1582. (In Russian).
- RSMA. F. 1458. Op. 3. D.1. (In Russian).
- Rudnev G. A. (1990). Fire flights. Vladivostok, Publ. House "Far East". (In Russian).
- Ryzhkov N. I. (2012). The Great Patriotic War: Lend-Lease. Moscow. (In Russian).
- Ryzhkov N. I. and Kumanev G. A. (2014). Food and other strategic delivery to the Soviet Union on the "Lend-Lease" // Proceedings of the International Scientific-Practical Conference "Cooperation of the Anti-Hitler Coalition - an Important Factor in World War II (the 70th Anniversary of the Opening of the Second Front)", May 21, 2014. (<http://histrf.ru/uploads/media/default/0001/12/6e1a74e16a509acd9984d677d5573c3b7b49a9a1.pdf> - Access Date: 01.12.2015). (In Russian).
- Scofield B. (2003). Russian convoys. Trans. from English. Sick AG. Moscow, ACT Publ. (In Russian).
- Simonov N. S. (1996). Military-industrial complex of the USSR in 1920-1950-ies: growth, structure, organization, production and management. Moscow, ROSSPEN. (In Russian).
- Sobolev D. A. History of aircraft. In 2 books. Book 1. 1919-1945 years. Moscow, Rosspen. (In Russian).
- Soviet-American Relations. 1939-1945. Ed. by G. N. Sevostyanova. Moscow, MFD, 2004. (In Russian).
- Spitfire: The History. Key Books Ltd., 2000.
- Stepanov A. S. (2009). The development of Soviet aviation in the pre-war period (1938 - first half of 1941). Moscow, Russian Foundation for Education and Science. (In Russian).
- The Correspondence of Stalin with Churchill and Attlee (July 1941-November 1945). St. Petersburg, Peter Publ., 2015. (In Russian).
- The Great Depression and the Great Reform (the Successes and Failures of Economic Policy F. D. Roosevelt). Monograph. Ed. by R. M. Nureev, Y. V. Latov. Moscow, "Norma" Publ., 2016. (In Russian).
- Voznesensky N. (1948). The war economy of the USSR during World War II. Moscow, Gospolitizdat. (In Russian).
- Yermolov A. J. (2013). State management of military industry in the 1940s: tank industry. St. Petersburg, Aletheia Publ. (In Russian).
- Zimonin V. P. (2000). Northern fur convoys in comparison to other routes Lend-Lease // Northern convoys: Research, memories, documents. Issue 3. Compiled Suprun M. N. Moscow, Publ. House "St. Andrew's Flag." (In Russian).

КЛАСТЕРНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР В СФЕРЕ ЖКХ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ В ОБЕСПЕЧЕНИИ БЛАГОУСТРОЙСТВА ТЕРРИТОРИЙ

НЕДЕЛИН МИХАИЛ ДМИТРИЕВИЧ,

ассистент кафедры Экономики и менеджмента,
Ростовский государственный университет путей сообщения, г. Ростов-на-Дону,
e-mail: nmd161@mail.ru

В статье рассматривается процесс модернизации и экологизации предпринимательской активности, требующий в условиях особенностей динамики развития российских регионов, осуществления мероприятий, направленных в сторону современных преобразований, связанных с муниципальной инфраструктурой региона, которая позволяет трансформировать процессы реформирования на различные объекты достижения благополучия в российских регионах с позиции интересов государства, бизнеса и гражданского общества. Эффективным направлением для осуществления модернизации системы обеспечения социально-экономического развития региона является создание предложенного нами механизма кластерного взаимодействия государственных и предпринимательских структур в сфере ЖКХ муниципальных образований.

Поэтому в данном исследовании проведен анализ направлений государственной поддержки развития кластерного взаимодействия в сфере ЖКХ муниципальных образований, направленного на достижения мультипликативного эффекта, при осуществлении предпринимательской деятельности в социально значимых для региона направлениях, в частности – в благоустройстве и озеленении территорий.

Ключевые слова: кластерное взаимодействие; государственные и предпринимательские структуры; жилищно-коммунальное хозяйство; муниципальное образование; благоустройство.

CLUSTER INTERACTION OF ENTERPRISE STRUCTURES IN HOUSING SECTOR OF MUNICIPALITIES IN ENSURING IMPROVEMENT OF TERRITORIES

NEDELIN MIKHAIL, D.,

Assistant of the Department of Economy and Management,
Rostov State Transport University, Rostov-on-Don,
e-mail: nmd161@mail.ru

The process of modernization and greening of business activity is considered in the paper. This process requires in terms of the development dynamics of Russian regions, the implementation of activities directed towards the modern transformation of the municipal infrastructure in the region, which allows to transform the reform processes on different objects to achieve well-being in the Russian regions from the perspective of state interests, business and civil society. The effective

direction for the modernization of the system to ensure the regional social-economic development is the creation of our proposed mechanism of cluster interaction of state and business structures in the sphere of housing and communal services of municipalities.

Therefore, in this study, an analysis of the directions of state support for the development of cluster cooperation in the sphere of housing and communal services of municipalities, aimed at achieving a multiplier effect, in the exercise of entrepreneurial activity in the region socially significant areas, in particular - in the landscaping and planting areas is carried out.

Keywords: cluster interaction; government and enterprise institutions; housing and communal services; municipality; improvement.

JEL: L97, L98, O18, P25.

Одним из приоритетных направлений совершенствования территориальной организации региональной экономики, активно развивающихся в российских рыночных структурах, являются процессы кластеризации. В регионах РФ активно развиваются и поддерживаются государством процессы объединения предприятий и организаций в территориально-производственный кластер, используя механизмы государственно-частного партнерства, создания ассоциаций с последующим преобразованием в саморегулируемые организации и др.

В настоящее время государственно-частное партнерство должно представлять собой набор форм среднего и долгосрочного взаимодействия бизнеса, власти и гражданского общества для решения социально-экономических задач на взаимно выгодных условиях.

Для создания долгосрочного и взаимовыгодного сотрудничества государства, бизнеса и гражданского общества, а также внедрения крупных общественных проектов региональные органы власти принимают собственные рабочие программы государственно-частного партнерства. Большинство экспертов полагает, что механизм ГЧП позволяет не только поднимать фонды до внедрения социально значимых проектов для города, но также и находить самые современные технические решения и эффективно управлять созданными объектами.

В нашем регионе разработан и принят областной закон о государственно-частном партнерстве, который имеет рамочный характер и нуждается в доработке¹.

Для того чтобы оценить экономическую эффективность достижения целей, в рамках общей экологической стратегии необходимо построить схему повышения эффективности взаимодействия гражданского общества государства и частного бизнеса в сфере экологизации ЖКХ (см. рис. 1).

На наш взгляд, решение проблемы оптимизации системы муниципального жилищно-коммунального комплекса Ростовской области состоит в создании и развитии кластерного взаимодействия государственных и предпринимательских структур в сфере ЖКХ муниципальных образований. Создание такой структуры позволит начинать на основе системного подхода решение многочисленных проблем в сфере организационного и технологического управления ЖКХ, в первую очередь начинать развитие и реализацию эффективной модели организационных и экономических механизмов функционирования жилищно-коммунального комплекса муниципалитетов (жилье МО и коммунальные услуги), развитие и расширение эффективных бизнес-моделей деятельности предприятий жилищно-коммунальной сферы, автоматизированных систем управления жильем МО и коммунальными сервисными предприятиями и т.д.

Другими словами, создание механизма кластерного взаимодействия государственных и предпринимательских структур в сфере ЖКХ муниципальных образований позволит сформировать систему направлений создания благоустроенных регионов, отражающую все стадии процесса предоставления

¹ См.: Областной закон от 24.12.2012 N 1015-зс, НГР:ru61000201201081.

жилищно-коммунальных услуг населению (физическим и юридическим лицам): организации, обладающие муниципальными ресурсами (предприятия теплоснабжения, водоснабжения, электроснабжения), обслуживающие структуры (жилищно-эксплуатационные, ремонтно-строительные, саночистки, предприятия по коммунально-бытовому, транспортному и сервисному обслуживанию и т.д.) управляющие организации в жилищно-коммунальном секторе - УК ЖКХ, ТСЖ, ЖСК и также предприятия и организации, с которыми они сотрудничают: банки и кредитные организации, залоговые и гарантийные фонды и т.д., страховые компании, вузы, информационные центры инновационных технологий, научно-исследовательские центры, центры повышения квалификации персонала и т.д. При осуществлении своей деятельности предпринимательский кластер ЖКХ должен тесно сотрудничать с законодательными и исполнительными властями.

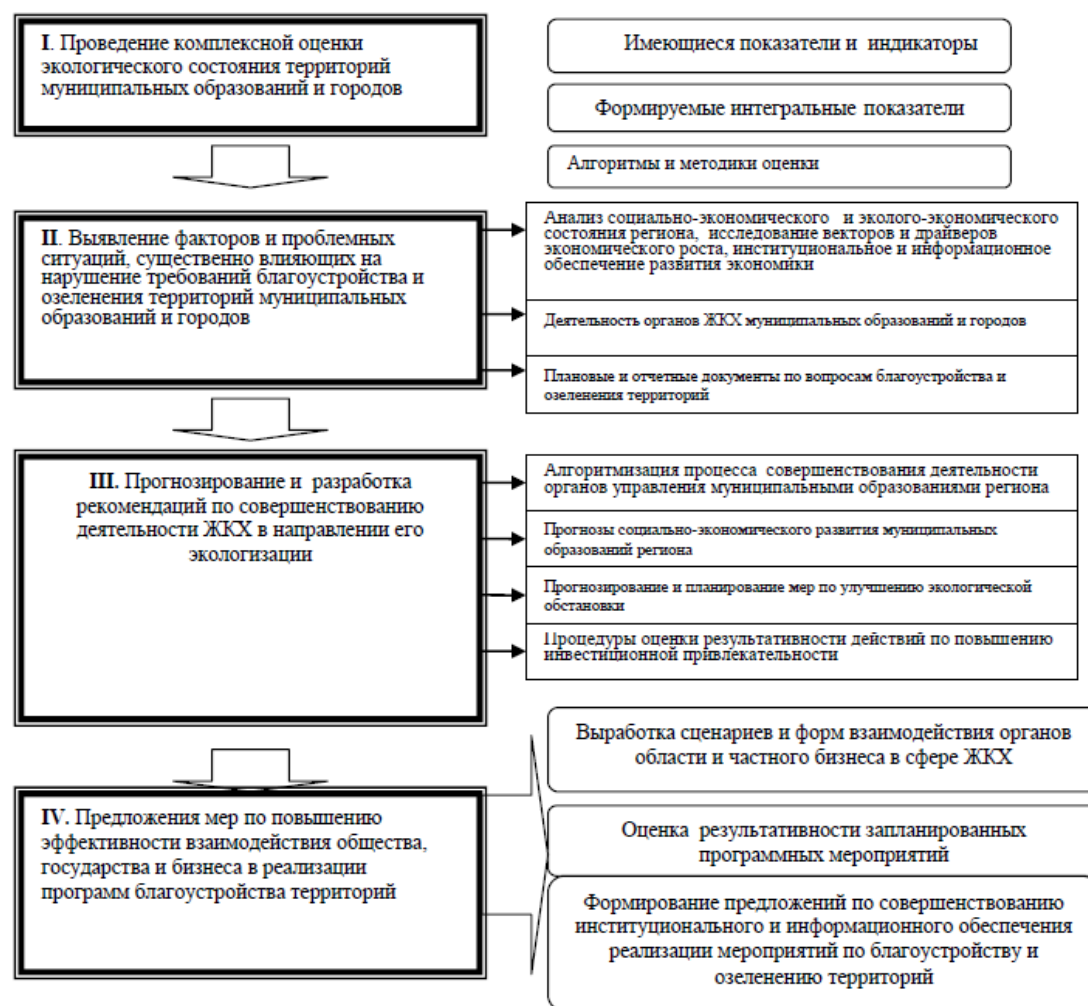


Рис. 1. Схема повышения эффективности взаимодействия гражданского общества, государства и частного бизнеса в сфере экологизации ЖКХ

Источник: составлено автором по результатам исследования.

Цель статьи

Цель статьи - выявление особенностей формирования институциональных предпосылок, ресурсов и экономического механизма объединения предпринимательских структур в процессах кластерного взаимодействия в сфере ЖКХ муниципальных образований. Обоснование экономической целесообразности формирования и развития кластерного взаимодействия предприятий и организаций, предпринимательских структур в сфере ЖКХ муниципальных

образований, которое будет способствовать повышению социально-экономического и экологического благополучия населения. При этом будет достигаться мультипликативный эффект за счёт объединения предприятий и организаций, участвующих в кластерном взаимодействии в сфере ЖКХ, для комфортного проживания жителей муниципальных образований и достижения высокого уровня благоустройства и озеленения территорий. Развитие кластерного взаимодействия государственных и предпринимательских структур в сфере ЖКХ муниципальных образований должно осуществляться в рамках институциональных, проектных и программных мероприятий, реализующих социально значимые пункты стратегии социально-экономического развития региона и учитывающих состояние, тенденции и динамику развития сферы ЖКХ в условиях обеспечения устойчивого развития перспективных моделей формирования кластера.

Результаты исследования и их обсуждение

Если кластер рассматривать как группу взаимодействующих компаний и родственных организаций, работающих в определенных сферах и дополняющих друг друга, то весь кластер может быть представлен как схема взаимовыгодного сотрудничества. На рис. 2 показана взаимосвязь кластеров и подкластеров между собой, которая происходит с подкластерами посредством инновационных элементов инфраструктуры региона. Чтобы подкластеры эффективно сотрудничали друг с другом, необходимо создать перекрестный элемент инфраструктуры, который обеспечит создание необходимого диалога между ними, и, таким образом, синергетический эффект будет создан (см. рис. 2).

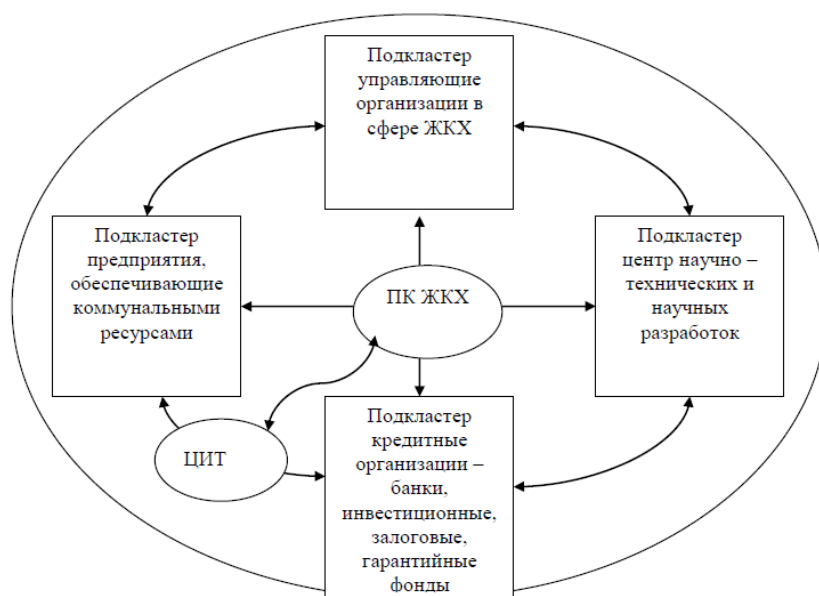


Рис. 2. Структурная схема кластерного взаимодействия в сфере ЖКХ муниципальных образований

Источник: составлено автором по результатам исследования.

Создание кластерного взаимодействия предприятий и организаций, предпринимательских структур в сфере ЖКХ муниципальных образований должно привести к повышению инновационной активности всего кластера, что отразится на инновационной активности остальных подкластеров и их администраций.

Связующими звеньями могут выступать инновационные инфраструктурные элементы, обеспечивающие взаимосвязи и эффективное функционирование основных субъектов инновационной деятельности в регионе, таким образом уменьшая дефицит знаний в части управления инновациями и также удовлетворяя потребности в обслуживании процесса управления инновационными проектами (Тяглов и Колычева, 2013).

Механизмом партнерского взаимодействия и координации субъектов инновационной деятельности в регионе, предлагающим лучшую форму сотрудничества государства, бизнеса и науки, является обобщение технико-экономических проблем организаций посредством встречного движения требований инновационно-активных предприятий и предложений со стороны университетов и инновационного малого и среднего бизнеса посредством активного включения в эту деятельность элементов инфраструктуры поддержки инновационного малого и среднего бизнеса, инструменты которого позволят обеспечить формирование уравновешенного инновационного пространства региона (Тяглов, 2011).

При реализации эффективной модели бизнеса часто используется процессный подход к управлению, который позволяет решать проблематику модернизации предпринимательских структур, адаптированных к частым изменениям институциональной среды.

Это особенно эффективно для рынка ЖКХ, так как считается, что одним из основных принципов процессно-ориентированного подхода является максимальная ориентация на удовлетворение потребностей клиента, сформулированная в стандартах ISO 9000:2000. Этот принцип, очевидно, находится во взаимопонимании с целью преобразовать систему ЖКХ, добиться этого — означает высококачественное изменение в обслуживании населения предприятиями системы ЖКХ.

Сущность процессного подхода к управлению состоит в распределении в организации сети процессов и управлении этими процессами для достижения максимальной производительности организаций.

Реализация этого принципа должна быть основана на современных методах, средствах проектирования социальных экономических систем.

Таким образом, целесообразно сформулировать основные стадии проектирования кластерного взаимодействия жилищно-коммунальной сферы на основе процессного подхода к управлению:

- осуществление инновационной деятельности предприятиями и формирование их в отдельную группу, которая выступает центром потенциального кластерного взаимодействия в сфере ЖКХ муниципальных образований, и оптимизация главного бизнес-процесса кластера;
- использование аутсорсинга как инструмента осуществления бизнес-процессов кластерного взаимодействия в сфере ЖКХ муниципальных образований;
- оптимизация интегрированных моделей бизнес-процессов кластерного взаимодействия в сфере ЖКХ муниципальных образований;
- создание главной организационной модели кластерного взаимодействия в сфере ЖКХ муниципальных образований, соответствующей моделям бизнес-процесса;
- введение информационных систем поддержки управления бизнес-процессами кластерного взаимодействия в сфере ЖКХ муниципальных образований на основе архитектуры для обслуживания широкого круга запросов.

Если рассмотреть влияние предпринимательского кластера жилищно-коммунального хозяйства крупных городов региона с экологической точки зрения, в первую очередь необходимо говорить о сфере улучшения и озеленения территорий. Любые проекты улучшения территорий должны быть начаты с определения ее назначения. Так, парки и зоны отдыха требуют тонкого отношения к среде обитания, в которой лучше заменить асфальтирование каменным наложением блоков, на проекты по улучшению школьных территорий, которые должны обеспечить достаточный уровень освещения, отсутствие потенциально опасных объектов и существования детских садов, спортивных детских площадок. Важно исследовать внимательно зону, которая подлежит улучшению, чтобы выявить ее главные особенности, определить цели и затем запланировать работу. Так, в большинстве случаев улучшение территорий дворов становится многоуровневой задачей, во время решения которой необходимо осуществить вывоз мусора, асфальтирование дорог, озеленение зданий, примыкающих к территории, или укладку тротуарной плитки (Тяглов, 2014).

Ключевые проекты по благоустройству территорий города или улучшению территорий меньшего масштаба являются сложными комплексными проектами. Одной из целей таких проектов выступает достижение экологического благополучного состояния городов и муниципальных образований. Администрация города стремится выполнить не только строительство новых дорог и асфальтирование платформ, но также и озеленение городских районов и установку достаточного количества игровых детских уличных площадок, то есть создать комфортные условия проживания граждан. Важной задачей является привлечение населения конкретной территории к индивидуальному озеленению и благоустройству территории своего дома. Поэтому создание и развитие предпринимательского кластера должно основываться на формировании совершенной и экологически ориентированной инфраструктуры ЖКХ (см. рис. 3).



Рис. 3. Схема формирования кластерного взаимодействия в сфере ЖКХ муниципальных образований в направлении ее экологизации

Источник: составлено автором по результатам исследования.

Экологически благополучное состояние городов и муниципальных образований является основой для формирования условий комфортного проживания населения.

Исходя из этого, решая проблемы жилищно-коммунального хозяйства, необходимо реализовать политику, которая строится на объединении различных уровней власти, предполагающую региональное и межмуниципальное партнерство, учитывающую интересы государства, частного бизнеса и гражданского общества.

Из бюджета города Ростова-на-Дону на производство работ по посадке зеленых насаждений было выделено 55 862,135 тыс. руб. в 2014 году, на выполнение работ по посадке выделено 60 239,405 тыс. рублей. Объем выделенного финансирования превышает показатель 2013 года на 6,8%.

Это доказывает лишь одно, что такие программы должны являться основой для модернизации жилищно-коммунального хозяйства и выполнение конкретных мероприятий. Данные мероприятия, на наш взгляд, должны отвечать на следующие

основные вопросы: «Какова роль предпринимательских структур в обеспечении социально-экономического развития региона?»; «Как задействовать институты ГЧП в мероприятиях по благоустройству территорий?»; «Как реализация этих мероприятий повлияет на регион?».

Таблица 1

**Плановые мероприятия по благоустройству города
Ростова-на-Дону на 2014-2018 гг.**

Этапы	Вид работ	Стоимость работ
I	Ремонт подпорной стенки вдоль пр. Северса	6 500 тыс. руб.
II	Капитальный ремонт фонтана «Театральный»	68 970, 4 тыс. руб.
III	Капитальный ремонт смотровой площадки в скв. Седова	5 418,856 тыс. руб.
IV	Реконструкция и эксплуатация Набережной р. Дон в рамках концессионного соглашения, заключенного сроком на 32 года	330 000,0 тыс. руб.
V	Работы по проведению 2-й очереди реконструкции Кумженского мемориала	10000,0 тыс. руб.

Источник: составлено автором по материалам Администрации города Ростова-на-Дону.

* * *

Таким образом, нами обоснована целесообразность формирования кластерного взаимодействия предпринимательских структур в сфере ЖКХ муниципальных образований в направлении ее экологизации в части решения вопросов благоустройства и озеленения территорий, что позволит обеспечить рост предпринимательской активности предприятий кластера и повысить эффективность функционирования региональных хозяйственных систем.

При этом нами доказано, что идея формирования кластерного взаимодействия в сфере ЖКХ муниципальных образований экономически выгодна, поскольку предприятия сферы ЖКХ в подобных объединениях позволят сформировать макет для дальнейшего развития кластерной структуры региона и получить желаемый мультипликативный эффект от новых кластерных форм взаимодействия хозяйственных субъектов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Аналитическая записка по итогам Форсайта «Малый и средний бизнес 2020–2040 гг.» Опора России.

Аналитический доклад «Международный опыт формирования региональных промышленных кластеров». Екатеринбург: УрГУ, 2010.

Бильб об Уполномоченном по делам малого бизнеса, 2013. (<http://www.comlaw.gov.au/Details/C2013B00026> – Дата обращения: 15.01.2016).

Бюджетное Послание Президента Российской Федерации о бюджетной политике в 2014–2016 годах от 13.06.2013 г. (<http://www.kremlin.ru/acts/18332> – Дата обращения: 15.01.2016).

Вакулина Е. А. (2010). Методологические аспекты государственной поддержки малого бизнеса // *Учетные записки Российской Академии предпринимательства*, № 22, с. 216–228.

Ведение бизнеса в России – 2012 (Doing Business in Russia 2012) // Субнациональное исследование «Ведение бизнеса», 2012.

Данилец А. (2010). Малый бизнес. (<http://otrru.ru/Lekzii/LitlePred.htm> – Дата обращения: 19.12.2015).

Данилина Н. Н. (2010). Зарубежный опыт государственной поддержки развития малого бизнеса // *Вестник Института экономики РАН*, № 1, с. 130–139.

Заседание Госсовета по вопросу о повышении инвестиционной привлекательности регионов. (http://state.kremlin.ru/state_council/17232 – Дата обращения: 19.12.2015).

Зеленцов Л. Б. и Рыльков В. И. (2012). Аспекты создания организационно-экономического механизма управления многоквартирными домами в системе ЖКХ // *Электронный научно-инновационный журнал «Инженерный вестник Дона»*, № 4.

Информационно-аналитические материалы по результатам социологического опроса о проблемах и перспективах развития предпринимательства в Ростовской области, НП «Ростовское региональное агентство поддержки предпринимательства». Ростов н/Д, 2010.

Информационно-аналитический отчет о результатах социо-логического опроса по вопросам развития субъектов малого и среднего предпринимательства. ФГБОУ ВПО «Южно-Российский государственный технический университет (Новочеркасский политехнический институт)». Ростов н/Д, 2012.

Конти Т. (2013). Система заинтересованных сторон: стратегическая ценность. (<http://quality.eur.ru> – Дата обращения: 19.12.2015).

Концепция кластерного развития Ростовской области на 2015-2020 года // Официальный портал Правительства ростовской области.

Постановление Правительства Ростовской области от 17.05.2012 № 394 «Отчет о ходе работ по Областной долгосрочной целевой программе «Модернизация объектов коммунальной инфраструктуры Ростовской области на 2011—2014 годы» по результатам за 2011 год». (<http://www.donland.ru/Default.aspx?pageid=110689> – Дата обращения: 14.02.2016).

Тяглов С. Г. (2011). Современные подходы к решению проблем модернизации региональной экономики // *Национальные интересы: приоритеты и безопасность*, № 36.

Тяглов С. Г. (2014). Принцип многоуровневого управления устойчивым развитием региональной экономики в части обеспечения эколого-экономических императивов // *TERRA ECONOMICUS*, Т. 12, № 2, Ч. 3.

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», 64 с.

Тяглов С. Г., Колычева Ж. Я. и Гарибова Е. А. (2015). Организация взаимодействия властных и предпринимательских структур малого и среднего бизнеса. Ростов н/Д: Изд-во «Содействие–XXI век», 276 с.

Тяглов С. Г. и Пономарева М. А. (2012). Совершенствование деятельности региональных органов управления по улучшению инвестиционной привлекательности муниципальных образований Ростовской области // *TERRA ECONOMICUS*, Т. 10, № 4, Ч. 2.

REFERENCES

Analytical Note on the results of Foresight "Small and Medium-Sized Enterprises 2020-2040". Support of Russia. (In Russian).

Analytical Report "International Experience of Formation of Regional Industrial Clusters". Ekaterinburg, Ural State University, 2010. (In Russian).

Bill on the Commissioner for the Small Business Administration, 2013. (<http://www.comlaw.gov.au/Details/C2013B00026> – Access Date: 15.01.2016). (In Russian).

Budget Message of the President of the Russian Federation on the Budget Policy in 2014-2016 of 13.06.2013. (<http://www.kremlin.ru/acts/18332> - Access Date: 15.01.2016). (In Russian).

Vakulina E. A. (2010). Methodological aspects of the state pod-derzhki Small Business Accounting. *Notes of the Russian Academy of Entrepreneurship*, no. 22, pp. 216-228. (In Russian).

Doing Business in Russia – 2012. Subnational Study "Doing Business" 2012. (In Russian).

Danilets A. (2010). Small business. (<http://otrru.ru/Lekzii/LitlePred.htm> - Access Date: 19.12.2015). (In Russian).

Danilin N. N. (2010). Foreign experience of state support of small business development. *Herald of the Institute of Economics*, no. 1, pp. 130-139. (In Russian).

The Meeting of the State Council on the Issue of Increasing the Investment Attractiveness of Regions. (http://state.kremlin.ru/state_council/17232 - Access Date: 19.12.2015). (In Russian).

Zelencov L. B. and Ryl'kov V. I. (2012). Aspects of the creation of the organizational-economic mechanism of management of multifamily housing in the housing system. *Electronic Journal of Research and Innovation "Engineering Don Gazette"*, no. 4. (In Russian).

Informational and Analytical Materials on the Results of the Sociological Survey of the Problems and Prospects of Development of Business in the Rostov Region", SP "Rostov Regional Business Support Agency". Rostov-on-Don, 2010. (In Russian).

Informational and Analytical Report on the Results of Sociological Survey on the Development of Small and Medium-Sized Business. "South-Russian State Technical University (Novocherkassk Polytechnic Institute)". Rostov-on-Don, 2012. (In Russian).

Conti T. (2013). Stakeholder system: strategic value. (<http://quality.eup.ru> - Access Date: 19.12.2015). (In Russian).

Rostov Region Cluster Development Concept on 2015-2020 years // The Official Portal of the Rostov Region Government. (In Russian).

Resolution of the Government of the Rostov Region 17.05.2012 N 394 "Report on Progress in the Long-Term regional Target Program" Modernization of the Rostov Region Utilities Infrastructure for 2011-2014" on the 2011 Results". (<http://www.donland.ru/Default.aspx?pageid=110689> - Access Date: 14.02.2016). (In Russian).

Tyaglov S. G. (2011). Current approaches to solving the problems of modernization of the regional economy. *National Interests Priorities and Safety*, no. 36. (In Russian).

Tyaglov S. G. (2014). The principle multilevel management of sustainable development of the regional economy in terms of ensuring environmental and economic imperatives. *Terra Economicus*, vol. 12, no. 2, part 3. (In Russian).

Tyaglov S. G. and Kolycheva J. J. (2013). Ways to innovative development of small business in system of regional economy. Rostov-on-Don, Publ. House "Assistance - XXI Century", 64 p. (In Russian).

Tyaglov S. G., Kolycheva J. J. and Garibova E. A. (2015). Organization of interaction of imperious and enterprise structures of small and medium-sized businesses. Rostov-on-Don, Publ. House "Assistance - XXI Century", 276 p. (In Russian).

Tyaglov S. G. and Ponomareva M. A. (2012). Improving the activities of the regional governments to improve the investment attractiveness of municipalities of Rostov region. *Terra Economicus*, vol. 10, no. 4, part 2. (In Russian).

ОЦЕНКА ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ НЕФТЕГАЗОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ЦЕЛЯХ ВЫПОЛНЕНИЯ ИМИ СВОИХ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ПРОГРАММ

ШЕВЕЛЕВА АНАСТАСИЯ ВИКТОРОВНА,

кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента, маркетинга и внешнеэкономической деятельности,
Московский государственный институт международных отношений (университет)
Министерства иностранных дел Российской Федерации, г. Москва,
e-mail: a_sheveleva@rambler.ru

В статье рассматриваются основные неблагоприятные макроэкономические факторы, повлиявшие на формирование негативных тенденций на мировых и отечественном сырьевых рынках. На фоне снижения курса национальной валюты и падения цен на нефть, особенно настораживает одновременное увеличение объемов добычи с сопутствующим снижением объемов инвестирования в отрасли. Все это приводит к тому, что в целях экономии затрат нефтегазовые компании начинают урезать те статьи расходов, которые напрямую не сказываются на производственном процессе. К таким видам затрат относятся и затраты на выполнение мероприятий по защите окружающей среды, что является осязательным поводом для беспокойства. В связи с этим возможность компании вовремя и в срок выполнять свои обязательства, наличие у нее временно свободных денежных средств являются некоторым залогом того, что компания даже в сложных экономических условиях сможет выполнять свои обязательства не только по погашению долгов, но и по реализации экологических мероприятий. Поэтому в данном исследовании проведен анализ ликвидности трех крупнейших нефтегазовых компаний России с целью выявления наиболее и наименее платежеспособной компании.

Ключевые слова: предприятия нефтегазового сектора; экологоориентированное развитие; ликвидность и платежеспособность.

SOLVENCY ASSESSMENT OF THE OIL AND GAS ENTERPRISES FOR IMPLEMENTATION OF THE ECOLOGICAL PROGRAMS

SHEVELEVA ANASTASIA, V.,

Candidate of Economic Sciences (PhD),
Associate Professor of the Department "Management, Marketing and Foreign Economic Activity,
Moscow State Institute of International Relations (University) of the Ministry of Foreign Affairs of
the Russian Federation, Moscow,
e-mail: a_sheveleva@rambler.ru

In the paper the major adverse macroeconomic factors which influenced formation of negative tendencies on world and domestic the raw markets are considered. Against decline in the rate of national currency and falling of prices of oil, the simultaneous increase in volumes of production with the accompanying decrease in volumes of investment into branches especially guards. All this leads to

that for economy of expenses, the oil and gas companies start cutting down those items of expenditure which directly don't affect production. Costs of performance of actions for environment protection that is a notable reason for concern also belong to such types of expenses. In this regard possibility of the company in time and in time to fulfill the obligations, existence at not temporarily free money, is some pledge of that the company even in difficult economic conditions will be able to fulfill the obligations. Therefore in this research the analysis of liquidity of three largest oil and gas companies of Russia for the purpose of identification most and the least solvent company is carried out.

Keywords: enterprises of oil and gas sector; ecologically oriented development; liquidity and solvency.

JEL: L12, L16, L32, L52, L71, Q57.

Введение

2015 год стал в финансовом плане очень тяжелым не только для отечественной экономики в целом, но и затронул множество стратегически важных для России отраслей и, в частности, нефтегазовый сектор, которому пришлось столкнуться с резким падением цен на нефть, обесценением национальной валюты и санкционными ограничениями.

Помимо проблем с увеличением расходов, связанных с выплатой долга¹, нефтегазовым предприятиям запрещено экспортировать технологии, используемые в добывающей промышленности, а также практически полностью отрезан доступ к внешним долгосрочным источникам финансирования.

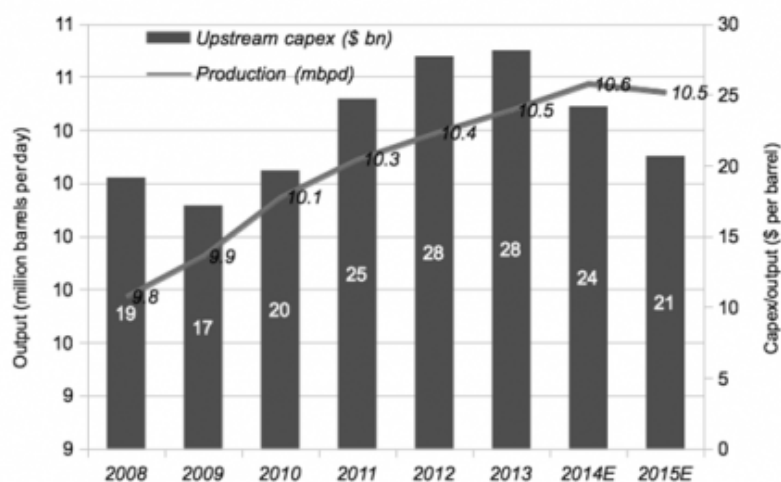


Рис. 1. Российское производство нефти и общий уровень капвложений в 2008-2015 гг.

На рис. 1 можно увидеть не совсем хорошую тенденцию – при возрастании объемов добычи нефти, капитальные вложения падают, при том, что сейчас осталось не так много месторождений, благодаря которым можно будет поддерживать добычу на прежнем уровне, – для этого нужно осваивать новые бассейны или использовать современные технологии для добычи трудноизвлекаемых запасов, для чего нужны крупные инвестиционные вложения.

На рис. 2 показана динамика цен на нефть марки Brent с 2013 по 2016 год – очевидным является тот факт, что уже начиная со середины 2014 года отрасль испытывает огромные проблемы, связанные с резким падением цен на ее продукцию.

¹ См.: Проблемы российской нефтяной отрасли в 2015 году. (<http://foreck.info/2010-04-12-06-01-13/forecast-for-2015/49838--2015-.html>).



Рис. 2. Цены на нефть марки Brent

Источник: Данные информационно-аналитического портала Нефть России.
(<http://oilru.com/news/493701/>).

Несмотря на указанные события, российский нефтяной сектор в 2015 году продемонстрировал рекордные объемы добычи нефти - 533,6 млн. тонн, что выше показателей 2014 года на 1,3%. При этом экспорт по сравнению с прошлым годом увеличился на 7,5% и составил 238 млн тонн.

Эксперты отмечают, что всеми нефтяными компаниями была избрана стратегия тотального контроля и сокращения затрат (так Роснефть, например, даже смогла значительно сократить свой чистый долг (*Разуваев*)), а также максимального наращивания объемов добычи для увеличения своей доли на мировом рынке.

Россия в последние годы стала классическим примером *decoupling* — «отвязки» динамики выбросов от динамики ВВП (*Акулов, 2013. С. 177-178*), но большую роль сейчас играют другие факторы и, прежде всего, ограниченный доступ к финансовым ресурсам международных рынков (*Шевелева, 2009*), что отражается на темпах освоения ряда новых газовых месторождений (*Бескаравайных, 2015. С. 133*), в том числе в арктической зоне.

Рассмотрение проблем, перспектив и финансового состояния предприятий нефтегазового сектора для целей нашего исследования стоит вести с точки зрения того, что они представляют собой субъекты инновационной и эколого-экономической активности в системе рыночной экономики, обладающие значительным эколого-инновационным потенциалом, так как устойчивое развитие корпораций является приоритетной формой развития производства, преследующей цели улучшения качества окружающей среды и оздоровления экологической системы управления (*Тяглов, 2014*).

Цель статьи

Для того, чтобы оценить насколько успешной для ведущих нефтегазовых компаний стала такая политика и как она повлияла на формирование финансовых результатов компаний, осуществим анализ ликвидности крупнейших представителей нефтегазовой отрасли, воспользовавшись **методикой** экспресс-анализа финансового состояния². Финансовый анализ будет проводиться на основе **материалов**, представленных финансовыми отчетами компаний, составленными согласно требованиям международных стандартов финансовой отчетности (МСФО). Осуществленный анализ позволит нам сделать вывод о том, достаточно ли на данный момент у отечественных компаний нефтегазового сектора денежных средств

² См.: Методические указания по проведению анализа финансового состояния организаций Приказ ФСФО РФ от 23.01.2001 N 16 "Об утверждении "Методических указаний по проведению анализа финансового состояния организаций"// Консультант Плюс.

для реализации своих экологических программ, что особенно актуально в связи с тем, что государство в последние годы повышает требования к экологической деятельности таких компаний и исследования по повышению экологической ответственности корпораций приобретают всю большую популярность (*Инновационное развитие корпораций ...*, 2013; *Губарева и Синельникова*, 2011; *Зими́на*, 2010; *Газизова и Галеева*, 2013; *Савон*, 2010).

Результаты исследования и их обсуждение

В качестве объекта анализа были выбраны три крупнейших российских компании, представляющие нефтегазовый сектор, – они являются лидерами по объему реализации продукции не только в своей отрасли, но и в целом в России (см. табл. 1).

Таблица 1

Фрагмент рейтинга крупнейших компаний России-2015 по объему реализации продукции

Место	Компания	Объем реализации	Прибыль до налогообложения	Чистая прибыль
1	Газпром	5477278,00	306823,00	157192,00
2	НК «ЛУКОЙЛ»	4718300,03	260191,75	181119,89
3	НК «Роснефть»	3681000,00	478000,00	350000,00

Источник: Рейтинг крупнейших компаний России-2015 по объему реализации продукции – информация аналитического агентства Эксперт РА. (http://expert.ru/ratings/rejting-krupnejshih-kompanij-rossii-2015-po-ob_emu-realizatsii-produktsii/).

Так как возможность своевременно погашать свои обязательства и при этом не наращивать долговую базу связана с платежеспособностью предприятия, первый показатель, который необходимо проанализировать, – это ликвидность. Показатели ликвидности характеризуют платежеспособность компании в краткосрочном периоде, ее способность выдерживать быстротечные изменения в рыночной конъюнктуре и бизнес-среде. В табл. 2 приведен расчет данной группы коэффициентов для предприятия ОАО «Газпром».

Таблица 2

Расчет коэффициентов ликвидности ОАО «Газпром», млн. руб.

№	Статьи баланса и коэффициенты	9 мес. 2015 г.	9 мес. 2014 г.
	1	2	3
1	Всего оборотных активов	3 636 475	3 461 155
2	Запасы	821 095	671 916
3	Краткосрочная дебиторская задолженность	989 275	1 045 936
4	Краткосрочные финансовые вложения	10 257	10 735
5	Денежные средства	1 125 162	1 038 191
6	Краткосрочные обязательства	1 989 627	1 855 947
7	Общий коэффициент покрытия	1,83	1,86
8	Коэффициент срочной ликвидности	1,07	1,13
9	Коэффициент абсолютной ликвидности	0,57	0,56
10	Коэффициент ликвидности при мобилизации средств	0,41	0,36

Коэффициент текущей ликвидности отражает способность компании погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счёт только оборотных активов. Нормативным считается значение коэффициента от 1 до 2 (в мировой практике – от 2 до 4 в зависимости от отрасли). Значение ниже 1 говорит о высоком финансовом риске, связанном с тем, что предприятие не в состоянии стабильно оплачивать текущие счета, а высокое значение говорит о неэффективном использовании предприятием своих финансовых ресурсов. Данный коэффициент у ОАО «Газпром»

находится в границах нормативных значений как в 2014, так и в 2015 году, однако наблюдается тенденция снижения этого показателя, что говорит о снижении ликвидности предприятия. Вместе с тем, крупные транснациональные корпорации должны оцениваться, скорее, по зарубежным стандартам, и если обратиться к данным 2011 года, то можно увидеть, что данный показатель в этот период времени составлял 2,09 и соответствовал нормативам, принятым в мировой практике. Сейчас же можно говорить только о соответствии ликвидности ОАО «Газпром» внутренним российским стандартам, в то время как зарубежный инвестор, руководствуясь заданными критериями, будет оценивать компанию как недостаточно ликвидную.

Коэффициент быстрой ликвидности отражает способность компании погашать свои текущие обязательства в случае возникновения сложностей с реализацией продукции. Нормативным считается значение коэффициента в диапазоне 0,7-0,8. В ОАО «Газпром» данный коэффициент за оба рассматриваемых периода больше, чем норматив, однако тоже имеет тенденцию к снижению.

Коэффициент абсолютной ликвидности не нашел широкого распространения в зарубежной практике. Он показывает, способно ли предприятие покрыть свои краткосрочные обязательства, прибегнув к использованию только лишь денежной наличности. Согласно российским нормативным актам, нормальным считается значение коэффициента не менее 0,2. Расчеты показывают, что значения этого коэффициента в ОАО «Газпром» выше нормативных значений и стабильны (в 2015 году – 0,57, в 2014 – 0,56).

Коэффициент ликвидности при мобилизации средств показывает степень зависимости платежеспособности от материально-производственных запасов и затрат с точки зрения необходимости мобилизации денежных средств для погашения своих краткосрочных обязательств. Его нормативные значения – от 0,5 до 0,7. ОАО «Газпром» в оба периода имело неудовлетворительные значения коэффициентов, но с усилением положительной тенденции в 2015 году.

Анализ динамики изменения коэффициентов ликвидности представлен на рис. 3.

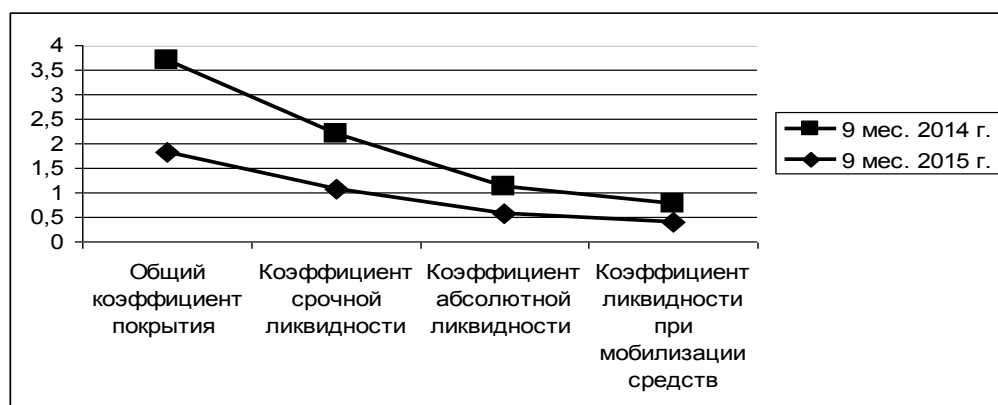


Рис. 3. Динамика коэффициентов ликвидности ОАО «Газпром»

Таким образом, анализ ликвидности компании показал нам, что ликвидность предприятия можно характеризовать как достаточно высокую, так как три важнейших показателя ликвидности предприятия находятся в пределах нормативных значений. Однако с точки зрения зарубежного инвестора ликвидность предприятия будет средней, или даже низкой (см. табл. 3).

В табл. 4 приведен расчет показателей ликвидности для предприятия ОАО «Роснефть».

Таблица 3

**Оценка соответствия показателей ликвидности ОАО «Газпром»
нормативным значениям, 9 мес. 2015 г.**

Отечественная практика		Зарубежная практика	
Учитываемые показатели	Соответствие нормативам	Учитываемые показатели	Соответствие нормативам
Общий коэффициент покрытия	Да	Общий коэффициент покрытия	Нет
Коэффициент срочной ликвидности	Да	Коэффициент срочной ликвидности	Да
Коэффициент абсолютной ликвидности	Да	Коэффициент ликвидности при мобилизации средств	Нет
Высокая ликвидность		Низкая ликвидность	

Таблица 4

Расчет коэффициентов ликвидности ОАО «Роснефть», млрд. руб.

№	Статьи баланса и коэффициенты	9 мес. 2015 г.	9 мес. 2014 г.
	1	2	3
1	Всего оборотных активов	2526	1916
2	Запасы	236	217
3	Краткосрочная дебиторская задолженность	445	571
4	Краткосрочные финансовые вложения	869	671
5	Денежные средства	657	139
6	Краткосрочные обязательства	1775	1789
7	Общий коэффициент покрытия	1,42	1,07
8	Коэффициент срочной ликвидности	1,11	0,77
9	Коэффициент абсолютной ликвидности	0,37	0,08
10	Коэффициент ликвидности при мобилизации средств	0,13	0,12

Как видно из анализа, у ОАО «Роснефть» наблюдается обратная тенденция, чем в ОАО «Газпром» - все показатели ликвидности в отчетном периоде имеют устойчивую тенденцию к повышению. Если же говорить об их соответствии нормативным значениям, то можно отметить, что показатели ликвидности при мобилизации запасов также за оба исследуемых периода ниже норматива, а коэффициент абсолютной ликвидности был ниже норматива в 2014 году (0,08), однако по итогам 9 мес. 2015 года он стал выше нормативных значений.

Анализ динамики изменения коэффициентов ликвидности представлен на рис. 4.

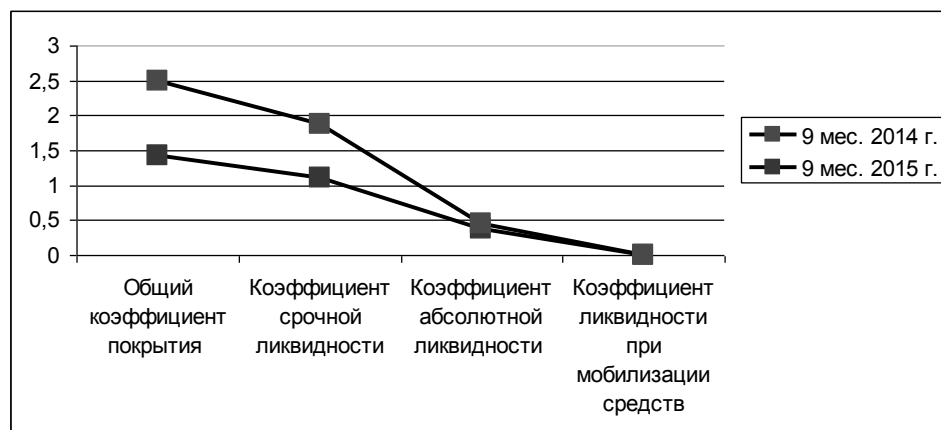


Рис. 4. Динамика коэффициентов ликвидности ОАО «Роснефть»

Анализ ликвидности ОАО «Роснефть» показывает аналогичную Газпрому ситуацию - ликвидность по российским стандартам является высокой, но для зарубежного инвестора это предприятие также будет являться низколиквидным.

Таблица 5

**Оценка соответствия показателей ликвидности ОАО «Роснефть»
нормативным значениям, 9 мес. 2015 г.**

Отечественная практика		Зарубежная практика	
Учитываемые показатели	Соответствие нормативам	Учитываемые показатели	Соответствие нормативам
Общий коэффициент покрытия	Да	Общий коэффициент покрытия	Нет
Коэффициент срочной ликвидности	Да	Коэффициент срочной ликвидности	Да
Коэффициент абсолютной ликвидности	Да	Коэффициент ликвидности при мобилизации средств	Нет
Высокая ликвидность		Низкая ликвидность	

Осуществим анализ ликвидности еще одного крупного российского нефтегазового предприятия – ОАО «ЛУКОЙЛ».

Таблица 6

Расчет коэффициентов ликвидности ОАО «ЛУКОЙЛ», млн. долл.

№	Статьи баланса и коэффициенты	9 мес. 2015 г.	9 мес. 2014 г.
	1	2	3
1	Всего оборотных активов	19078	26774
2	Запасы	6078	8673
3	Краткосрочная дебиторская задолженность	7177	10032
4	Краткосрочные финансовые вложения	224	177
5	Денежные средства	3964	2866
6	Краткосрочные обязательства	10221	15737
7	Общий коэффициент покрытия	1,87	1,7
8	Коэффициент срочной ликвидности	1,11	0,83
9	Коэффициент абсолютной ликвидности	0,39	0,18
10	Коэффициент ликвидности при мобилизации средств	0,59	0,55

Оценка ликвидности ОАО «ЛУКОЙЛ» позволяет увидеть некоторое сходство в тенденциях изменения показателей, как и у ОАО «Роснефть» - все коэффициенты за год показали положительную динамику, а коэффициент абсолютной ликвидности в 2015 году превысил нормативные значения (по итогам 9 мес. 2014 года он был ниже нормативных значений – 0,18).

Анализ динамики изменения коэффициентов ликвидности представлен на рис. 5.

Анализируя ликвидность ОАО «ЛУКОЙЛ», мы видим другую картину по сравнению с Газпромом и Роснефтью - коэффициент ликвидности при мобилизации средств в оба исследуемых периода соответствует нормативу, а значит, по мировым стандартам это единственная из трех упомянутых компаний, которая может быть оценена как среднеликвидная.

Как мы видим, на данном этапе компании в целом, по крайней мере с точки зрения российских стандартов, обладают высокой ликвидностью – а это значит, что несмотря на довольно тяжелую ситуацию на нефтяном рынке, они в состоянии в полном объеме и в срок погашать свои обязательства. Но, как уже говорилось выше, такие результаты были достигнуты в основном благодаря двум факторам: увеличению объемов производства (которое должно было привести к увеличению выручки) и сокращению расходов компаний.

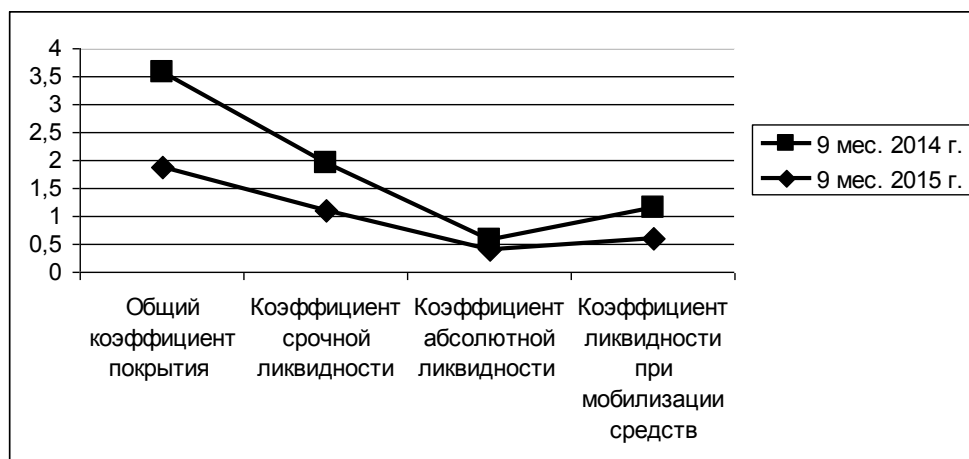


Рис. 5. Динамика коэффициентов ликвидности ОАО «ЛУКОЙЛ»

Таблица 5

**Оценка соответствия показателей ликвидности ОАО «ЛУКОЙЛ»
нормативным значениям, 9 мес. 2015 г.**

Отечественная практика		Зарубежная практика	
Учитываемые показатели	Соответствие нормативам	Учитываемые показатели	Соответствие нормативам
Общий коэффициент покрытия	Да	Общий коэффициент покрытия	Нет
Коэффициент срочной ликвидности	Да	Коэффициент срочной ликвидности	Да
Коэффициент абсолютной ликвидности	Да	Коэффициент ликвидности при мобилизации средств	Да
Высокая ликвидность		Низкая ликвидность	

Заключение

Согласно данным аналитиков KPMG, в будущем глобальные компании ждут резкое увеличение расходов на выполнение экологических мероприятий (Давыдова, 2012), а наряду с усилением государственных мер по контролю соблюдения нефтяными предприятиями экологических нормативов, данная статья затрат может стать для компаний весьма существенной и серьезно повлиять на финансовый результат.

В отчете KPMG «Предвидеть непредвиденное: увеличение стоимости бизнеса в условиях перемен» анализируются 10 факторов в области устойчивого развития, которые в течение ближайших 20 лет будут оказывать воздействие на глобальный бизнес-ландшафт, и большая часть из них связана с изменением климата, возрастающим дефицитом материальных ресурсов, необходимостью обеспечения продовольственной безопасности, ухудшением состояние экосистем. Также факторами, вызывающими рост экологических платежей компаний, названы непредсказуемость на энергетическом рынке, рост мировых цен на продукты питания, рост населения и его благосостояния, урбанизация.

Поэтому аналитики компании говорят о дальнейшем росте экологических платежей компаний (Тагаева, 2011; Пономарева, 2011) и об удвоении таких расходов каждые 14 лет: данные расходы будут учитываться в полной себестоимости ресурсов и внешних затрат при производстве, а экологические издержки уже сейчас включаются в конечную цену товара. Так, в 2010 году расходы на один заработанный доллар в 11 исследованных отраслях составили 41 цент, поэтому дальнейший рост издержек на экологию, согласно данным аналитического агентства, ставит под угрозу прибыльность бизнеса.

Поскольку российские нефтегазовые компании уже сейчас реализуют проекты, связанные с защитой окружающей среды, эти расходы, безусловно, отражаются на их чистой прибыли.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Акулов А. О. (2013). Эффект декаплинга в индустриальном регионе (на примере Кемеровской области) // *Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз*, № 4, с. 177-178.

Бескаравайных М. В. (2015). Влияние экономических санкций на российскую нефтегазовую промышленность // *Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки*, № 2-3.

Газизова О. В. и Галеева А. Р. (2013). Экологическая безопасность как приоритет развития нефтегазовой отрасли в условиях необходимости комплексного использования углеводородного сырья // *Вестник Казанского технологического университета*, № 18.

Губарева Л. И. и Синельникова В. Н. (2011). Экологическая ответственность фирмы и экономический успех // *Ученые записки ОГУ. Серия: Гуманитарные и социальные науки*, № 6.

Давыдова А. (2012). Расходы на экологию съедают прибыли компаний // *Коммерсант*, 31 мая.

Зими́на И. В. (2010). Управленческие инновации в сфере экологически ответственного природопользования в регионе // *Научные ведомости БелГУ. Серия: История. Политология. Экономика. Информатика*, № 19.

Инновационное развитие корпораций в рамках экологизации их деятельности / С. Г. Тяглов, В. М. Титова. Ростов-на-Дону: Содействие - XXI век, 2013, 57 с.

Информационно-аналитический портал Нефть России. (<http://oilru.com/news/493701/> - Дата обращения: 17.01.2016).

Методические указания по проведению анализа финансового состояния организаций Приказ ФСФО РФ от 23.01.2001 N 16 "Об утверждении "Методических указаний по проведению анализа финансового состояния организаций" // Консультант Плюс.

Пономарева М. А. (2011). Совершенствование системы экологических платежей как элемента механизма регулирования воздействия на окружающую среду // *TERRA ECONOMICUS*, № 1-2.

Проблемы российской нефтяной отрасли в 2015 году // Сайт Financial Market. (<http://foreck.info/2010-04-12-06-01-13/forecast-for-2015/49838--2015-.html> - Дата обращения: 15.01.2016).

Разуваев А. Нефтяной сектор РФ: хорошие операционные результаты в 2015 году // Сайт агентства экономической информации Прайм. (<http://lprime.ru/experts/20151224/822670873.html> - Дата обращения: 15.01.2016).

Рейтинг крупнейших компаний России-2015 по объему реализации продукции // Сайт аналитического агентства Эксперт РА. (http://expert.ru/ratings/rejting-krupnejshih-kompanij-rossii-2015-po-ob_emu-realizatsii-produktsii/ - Дата обращения: 15.01.2016).

Савон Д. (2010). Экологизация производственной сферы как основа инновационного устойчивого развития региона // *Relga*, № 4.

Сайт ОАО «Газпром». (<http://www.gazprom.ru/> - Дата обращения: 17.01.2016).

Сайт ОАО «Лукойл». (<http://www.lukoil.ru/> - Дата обращения: 17.01.2016).

Сайт ОАО «Роснефть». (<http://rosneft.ru/> - Дата обращения: 17.01.2016).

Тагаева Т. О. (2011). Совершенствование механизма экологических платежей с использованием результатов прогноза эколого-экономического развития РФ // *Проблемы прогнозирования*, № 3.

Тяглов С. Г. (2014). Принцип многоуровневого управления устойчивым развитием региональной экономики в части обеспечения эколого-экономических императивов // *TERRA ECONOMICUS*, № 2-3.

Шевелева А. В. (2009). Потребности нефтегазового комплекса в иностранном капитале // *Экономические науки*, № 52.

REFERENCES

Akulov A. O. (2013). The decoupling effect in the industrial region (on the example of the Kemerovo region). *Economic and Social Changes: Facts, Trends, Forecast*, no. 4, pp. 177-178. (In Russian).

Beskaravayny M. V. (2015). The impact of economic sanctions on Russian oil and gas industry. *Humanitarian, Socio-Economic and the Social Sciences*, no. 2-3. (In Russian).

Davydova A. (2012). Spending on the environment consume corporate profits. *Kommersant*, 31 May. (In Russian).

Gazizova O. V. and Galeeva A. R. (2013). Environmental safety as a priority the development of the oil and gas industry during the need for an integrated use of hydrocarbons. *Vestnik of the Kazan University of Technology*, no. 18. (In Russian).

Gubareva L. I. and Sinelnikova V. N. (2011). Environmental company responsibility and economic success. *OSU Researchers notes. Series: Humanities and Social Sciences*, no. 6. (In Russian).

Guidelines for the Analysis of the Financial Condition of Companies Order FSFR RF of 23.01.2001 N 16 "On Approval of the "Guidelines for the Analysis of Financial Condition of Organizations" // Consultant Plus. (In Russian).

Informational and Analytical Portal Oil of Russia. (<http://oilru.com/news/493701/> - Access Date: 17.01.2016). (In Russian).

Innovative Development Corporations under the Greening of Their Operations / S. G. Tyaglov, V. M. Titova. Rostov-on-Don, Publ. House "Assistance - XXI Century", 2013, 57 p. (In Russian).

Ponomareva M. A. (2011). Improving the system of environmental payments as an element of the regulation mechanism of the impact on the environment. *TERRA ECONOMICUS*, no. 1-2. (In Russian).

Problems of the Russian Oil Industry in 2015 // Website of Financial Market. (<http://foreck.info/2010-04-12-06-01-13/forecast-for-2015/49838--2015-.html> - Access Date: 15.01.2016). (In Russian).

Rating of the Largest Russian Companies by 2015 Sales Volume // Website of Analytical Agency Expert RA. (http://expert.ru/ratings/rejting-krupnejshih-kompanij-rossii-2015-po-ob_emu-realizatsii-produktsii/ - Access Date: 15.01.2016). (In Russian).

Razuvaev A. The oil sector of the Russian Federation: the good operating results in 2015 // Website of Economic Information Agency Prime. (<http://1prime.ru/experts/20151224/822670873.html> - Access Date: 15.01.2016). (In Russian).

Savon D. (2010). Greening the production sector as a basis of innovative sustainable development in the region. *Relga*, no. 4. (In Russian).

Sheveleva A. V. (2009). Oil and gas industry needs foreign capital. *Economic Sciences*, no. 52. (In Russian).

Tagaeva T. O. (2011). Perfection of the mechanism of environmental charges using the results of the forecast ecological and economic development of Russia. *Problems of Forecasting*, no. 3. (In Russian).

Tyaglov S. G. (2014). The principle multilevel management of sustainable of regional economy in terms of ensuring environmental and economic imperatives. *TERRA ECONOMICUS*, no. 2-3. (In Russian).

Website of JSC "Gazprom". (<http://www.gazprom.ru/> - Access Date: 17.01.2016). (In Russian).

Website of JSC "Lukoil". (<http://www.lukoil.ru/> - Access Date: 17.01.2016). (In Russian).

Website of JSC "Rosneft". (<http://rosneft.ru/> - Access Date: 17.01.2016). (In Russian).

Zimina I. V. (2010). Administrative innovations in environmentally responsible environmental management of the region. *Scientific Statements of BSU. Series: History. Political Science. Economy. Computer Science*, no. 19. (In Russian).

КЛАСТЕР КАК ИНСТИТУТ РЕИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ ТЕРРИТОРИАЛЬНО-ОТРАСЛЕВЫХ КОМПЛЕКСОВ*

ШЕВЧЕНКО ИННА КОНСТАНТИНОВНА,

доктор экономических наук, профессор,
главный научный сотрудник Центра научных исследований "Инструментальные,
математические и интеллектуальные средства в экономике" (ЦНИ ИМИСЭ),
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону,
e-mail: ikshevchenko@sfedu.ru

РАЗВАДОВСКАЯ ЮЛИЯ ВИКТОРОВНА,

кандидат экономических наук, старший научный сотрудник
Цentra научных исследований "Инструментальные, математические и интеллектуальные
средства в экономике" (ЦНИ ИМИСЭ),
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону,
e-mail: yuliyaraz@yandex.ru

ХАНИНА АННА ВЛАДИМИРОВНА,

ассистент кафедры «Менеджмента и инновационных технологий»
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону,
e-mail: negadova@mail.ru

В условиях реиндустриализации экономики, характерной не только для развивающихся, но и для развитых стран, одним из основных направлений политики наращивания потенциала промышленного производства и восстановления темпов экономического роста является максимальная концентрация существующего потенциала. Одним из основных механизмов концентрации научно-технического и производственного потенциала является кластер, представляющий собой сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний и организаций, взаимодействующих между собой с целью снижения инвестиционных затрат и облегчения процесса поиска узкоспециализированных специалистов, а также получения доступа к новым технологиям, методам управления, базе поставщиков и покупателей. Функционирующие в настоящее время на территории России кластеры, созданные на базе советских научно-производственных объединений, в целом положительно влияют на экономику региона, в том числе на его инвестиционную и инновационную деятельность, что позволяет рассматривать кластеры в качестве институтов реализации стратегии реиндустриализации.

Ключевые слова: реиндустриализация; территориально-производственные комплексы; инновационно-технологические кластеры; экономика региона; инновационная активность; занятость в экономике.

* Публикация подготовлена в рамках поддержанного РГНФ научного проекта №15-02-00344. «Моделирование процессов реиндустриализации территориально-отраслевых комплексов в архитектуре экономико-географического пространства России».

CLUSTER AS THE INSTITUTE OF REINDUSTRIALIZATION TERRITORIAL AND INDUSTRIAL COMPLEXES

SHEVCHENKO INNA, K.,

Doctor of Economics (DSc), Professor, Chief Researcher,
Center for Scientific Research "Tools, Mathematical and Intellectual
Resources in the Economy" (SIC IMISE),
Southern Federal University, Rostov-on-Don,
e-mail: ikshevchenko@sfedu.ru

RAZVADOVSKAYA YULIA, V.,

Candidate of Economic Sciences (PhD), Senior Researcher,
Center for Scientific Research "Tools, Mathematical and
Intellectual Resources in the Economy" (SIC IMISE),
Southern Federal University, Rostov-on-Don,
e-mail: yuliyaraz@yandex.ru

KHANINA ANNA, V.,

Assistant of the Department "Management and Technology Innovation",
Southern Federal University, Rostov-on-Don,
e-mail: negadova@mail.ru

In the context of reindustrialization of the economy, which is characteristic not only for developing but also for developed countries, one of the major policy areas of capacity building and restoration of the industrial production growth rates is the maximum concentration of existing capacity. One of the basic mechanisms of concentration of scientific-technical and production potential is a cluster, which is concentrated by geography group of related companies and organizations interact with each other in order to reduce investment costs and facilitate the search for highly specialized experts, as well as access to new technologies, methods Management, based suppliers and buyers. Currently in operation on the territory of Russian clusters that are based on the Soviet scientific-production associations generally have a positive effect on the economy of the region, including its investment and innovation, which allows us to consider the clusters as institutions implementing the strategy of reindustrialization.

Keywords: reindustrialization; clusters; innovation and technology clusters; the region's economy; innovation activity; employment in the economy.

JEL: D40.

Изменения контуров мировой экономики, связанные со сменой очередного этапа технико-экономического развития, сопровождающиеся спадом промышленного производства, как в развитых, так и развивающихся странах, предопределили возникновение новых стратегий развития экономических систем. Одной из таких стратегий является реиндустриализация, ориентированная на восстановление потенциала промышленного производства, обновление промышленного капитала, повышение его конкурентоспособности за счет достижений научно-технического прогресса. Снижение доли промышленного производства в структуре мировой экономики определяет нестабильность национальных экономических систем, развитие глобальных финансовых кризисов, усугубляющих в отдельных странах негативную динамику роста макроэкономических показателей, в том числе промышленного производства. В отечественной экономике наблюдается

структурный переко́с в развитии отдельных секторов и отраслей, характеризующийся, в том числе уровнем рентабельности отдельных видов производства. Данные табл. 1 свидетельствуют о том, что за период с 2000 г. по 2013 г. индексы производства в обрабатывающей промышленности имели положительную динамику и только в 2009 году под воздействием мирового финансового кризиса индекс производства характеризовался отрицательным значением. Ряд факторов геополитического и геоэкономического характера определяют снижение показателей промышленного производства в последние годы. При этом необходимо отметить, что национальная экономика обладает определенным потенциалом, в том числе научно-технологическим, для воспроизводства промышленного капитала с целью реализации стратегии реиндустриализации.

Таблица 1

**Индексы производства в обрабатывающих отраслях промышленности
России за период с 1992 по 2014 гг.**

Индекс производства по виду экономической деятельности "Обрабатывающие производства" (в % к предыдущему году)														
1992	1994	1996	1998	2000	2002	2004	2006	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
81,8	72,8	89,7	93,8	110,9	101,1	110,5	108,4	100,5	84,8	110,6	108,0	105,1	100,5	102,1

Необходимо отметить, что если в развитых странах процессы реиндустриализации осуществляются за счет репатриации производства, то в развивающихся странах восстановление промышленного производства осуществляется за счет обновления материально-технической и инженерной базы научно-производственных комплексов. В современных условиях основой для восстановления промышленного производства могут стать национальный научно-технический потенциал и производственные мощности при условии, что структурная политика будет ориентирована на преодоление дисбаланса между высокорентабельными финансовым и добывающим секторами и низкодоходными отраслями обрабатывающего производства, в том числе ориентированными на производство средств производства.

Одной из основных проблем реиндустриализации является устаревшая материально-техническая база промышленности, которая соответствует уровню третьего и четвертого технологических укладов. В условиях динамичного развития промышленности на базе достижений научно-технического прогресса ситуация осложняется разрывом связей между наукой и производством (Развадовская, Шевченко и Ложникова, 2015). В рамках решения данной проблемы основные направления государственной политики по восстановлению и развитию промышленного производства в рамках реиндустриализации экономики сконцентрированы на развитии сетевых форм организации взаимодействия предприятий и организаций.

Эффективность реализации стратегии реиндустриализации зависит как от промышленного капитала экономики в целом, так и от потенциала отдельных территорий. В экономической теории выделяются такие объекты экономического пространства, как территориально-производственные комплексы. В последнее время данное понятие трактуется достаточно обширно и зачастую является синонимом такого понятия, как кластер. Для идентификации кластера как института реализации стратегии реиндустриализации необходимо проанализировать сущностно-содержательные характеристики понятия «территориально-производственный комплекс» и «кластер».

С точки зрения Меньшова территориально-производственные комплексы (ТПК) представляют собой совокупность взаимообусловленных и взаимосвязанных производств и отраслей, которые формируются в пределах обозначенной небольшой

территории с учетом объективных закономерностей социально-экономического развития с целью получения желаемого народнохозяйственного эффекта. Необходимо отметить, что автор выделяет основные признаки ТПК, к которым относит следующие: специализация хозяйства, определяемая потребностями страны; развитие отраслей, обеспечивающих потребности отраслей специализации; компактность и определенность территории; наличие устойчивых производственных баз, инфраструктуры (*Меньшова и Тобелко, 1982*).

Безусловно, данное определение достаточно широко характеризует ТПК как один из важных элементов развития экономики страны. А. В. Моисеев в своем «Экономическом словаре-справочнике рабочего» отмечает, что территориально-производственный комплекс является формой территориальной организации хозяйства, которая представляет собой аккумуляцию на определенной территории совокупности предприятий различных отраслей, которые в свою очередь связаны между собой техническими и экономическими общими источниками сырья и иных ресурсов. В ТПК становится возможным оптимально сочетать производства, создавать общую материальную базу, социальную среду (*Моисеев, Петросяни и Пилипенко, 1985*).

По мнению Карамовой, территориально-производственные комплексы представляют собой такое сочетание предприятий, при котором достигается экономический эффект за счет планового подбора предприятий в соответствии с экономическими и природными условиями района, его транспортным и экономико-географическим положением (*Крамова, 1993*).

В трудах Залевского под территориально-производственным комплексом понимается совокупность взаимосвязанных пропорционально развивающихся объектов различных отраслей, созданных для совместного решения одной или нескольких народнохозяйственных проблем. Структура комплекса определяется задачами достижения максимального эффекта при наиболее полном с народнохозяйственных позиций использования ресурсов данного района (*Залевский, 1986*).

Соколов указывает на то, что ТПК представляет группу предприятий, связанных единой технологической цепочкой, общим использованием сырья, энергетических, водных и иных ресурсов (*Соколов, 2000*).

По мнению Арустамова, территориально-производственные комплексы имеют специализацию, сконцентрированы на определенной территории, обладают единой производственной и социальной инфраструктурой и совместными усилиями обеспечивают охрану окружающей среды (*Арустамов, 2000*).

В. Л. Клименко отмечает, что предприятия территориально-производственного комплекса имеют четкую производственную специализацию, единую производственную и социальную инфраструктуру (*Клименко, 1990*).

С целью повышения эффективности капиталовложений группы предприятий объединяют в единый производственный район, который называют промышленным узлом. «Группы промышленных узлов называют территориально-производственным комплексом», - отмечает в своем труде «Гражданские, промышленные и сельскохозяйственные здания» П. Г. Буга. Создание промышленных узлов позволяет наиболее полно использовать сырьевую базу, осуществить кооперирование предприятий между собой и городским хозяйством, рационально использовать отходы производства, достигнуть экономии в капиталовложениях (*Буга, 1987*).

Таким образом, проанализировав различные подходы к понятию территориально-производственного комплекса, можно отметить, что под территориально-производственным комплексом необходимо понимать совокупность предприятий, объектов различных отраслей, объединенных в пределах определенной территории с целью получения определенного экономического эффекта. Подобное объединение включает в себя единую технологическую цепочку, единую производственную, материальную и социальную инфраструктуру, способствует экономии средств на масштабах производства.

В настоящее время объединения предприятий на определенной территории называют кластерами. М. Портер описывал кластеры как географически близкие группы предприятий и обеспечивающую их инфраструктуру, которая дополняет эффекты от сетевого взаимодействия предприятий. Основными эффектами от кластерной организации, по мнению М. Портера, являются доступ к специализированным трудовым ресурсам; доступ к распространению знаний; доступ к специализированным связям (*Porter, 1998*).

Американский экономист П. Кругман отмечает, что кластеры формируют структурный элемент рынка для специализированных рабочих, эффектами от которого пользуются как сами работники при трудоустройстве, так и работодатели, которые получают доступ к рабочей силе необходимой квалификации (*Bahami, 1995*).

В классическом понимании кластер представляет собой сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в соответствующих отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций (например, университетов, агентств по стандартизации, а также торговых объединений) в определенных областях, конкурирующих, но вместе с тем и ведущих совместную работу (*Джумаев, 2012*).

С позиции системного подхода кластер является совокупностью субъектов хозяйственной деятельности взаимосвязанных различных отраслей, объединенных в единую организационную структуру, элементы которой находятся во взаимосвязи и взаимозависимости, совместно функционируют с определенной целью (*Асаул, 2004*).

Таким образом, кластер представляет новую организационную форму, которая предназначена для повышения конкурентоспособности региона. Объединяясь в кластер, предприятия могут снизить инвестиционные затраты и облегчить процесс поиска узкоспециализированных специалистов, а также получить доступ к новым технологиям, методам управления, базе поставщиков и покупателей (*Развадовская, Федотова и Шевченко, 2013*). Общеизвестным считается положение о том, что предприятия, входящие в структуру регионального кластера, имеют более высокие экономические показатели.

Анализ понятия территориально-производственного комплекса и кластера характеризует их как один и тот же механизм, выполняющий задачи как территориального развития, так и повышения конкурентоспособности отрасли, создания единой инфраструктуры. Сравнение данных понятий по основным признакам приведено в табл. 2.

Таблица 2

Характеристики территориально-производственного комплекса и кластера

№	Характеристика	ТПК	Кластер
1	Объединение предприятий на одной территории	+	+
2	Единая инфраструктура	+	+
3	Доступ к новым знаниям, технологиям, рабочей силе	+	+
4	Экономический эффект от объединения предприятий	+	+
5	Оптимальное сочетание производств	+	+

Таким образом, исходя из анализа определений ТПК и кластера, а также характеристик из табл. 2, можно сделать вывод, что кластер является новой формой территориально-производственного комплекса. Достижение целей реиндустриализации посредством воспроизводства национального промышленного капитала возможно за счет локализации и концентрации механизмов развития в

кластере. Учитывая наличие определенных положительных эффектов от локализации, правительства многих стран пытаются стимулировать процесс создания и развития кластеров. В зависимости от национальных условий, характеристик отрасли и географических условий подходы к созданию региональных или отраслевых кластеров различаются (*Развадовская, Шевченко, Ложникова и Ханина, 2014*). Кластер создает определенные эффекты для предприятий и отраслей, и основной проблемой является идентификация кластерных образований с целью выявления приоритетных направлений развития территории и создания определенных мер государственной поддержки.

В настоящее время в России функционируют 25 кластеров в таких направлениях деятельности, как информационные технологии, производство летательных и космических аппаратов, новые материалы, судостроение, фармацевтика и биотехнологии, ядерные технологии. Однако распространено мнение, что большинство созданных кластеров были образованы вокруг ключевых отраслей промышленности спонтанно. Подобные структуры являются крайне неустойчивыми и не могут быть приравнены к настоящим кластерам, обладающим хорошо отлаженными системами поставщиков и потребителей. Географическое распределение кластеров представлено на рис. 1.

Как видно из рис. 1, большая часть кластеров сконцентрирована в Центральном, Приволжском и Сибирском федеральном округах, также кластеры есть в Дальневосточном федеральном округе, Северо-Западном и Уральском. Стоит отметить, что не все созданные кластеры являются инновационными и будут способствовать реализации стратегии реиндустриализации экономики. В связи с чем был проведен анализ статистических данных по показателям валового регионального продукта, среднегодовой численности занятых в экономике и объемов инновационной продукции, результаты которого представлены на рис. 2-5.

Анализ показателей валового регионального продукта (ВРП) демонстрирует активный рост в Центральном федеральном округе, а также в Приволжском, Уральском и Сибирском. В остальных округах также выявлена положительная динамика, однако значения ВРП гораздо ниже, чем в округах-лидерах. Также стоит отметить, что именно в округах-лидерах по значению ВРП сконцентрирована большая часть созданных в России кластеров, что может свидетельствовать об их положительном влиянии на экономику округа.

Уровень экономической активности населения демонстрирует отношение численности экономически активного населения определенной возрастной группы к общей численности населения данной возрастной группы. Динамика данного показателя практически неизменна на протяжении анализируемого периода, однако, необходимо заметить, что по данному показателю округа-лидеры – Северо-западный федеральный округ, Уральский федеральный округ, Центральный и Дальневосточный федеральные округа. Полученная тенденция характеризует отсутствие зависимости между уровнем экономически активного населения и количеством созданных в регионе кластеров. Например, в Северо-Западном федеральном округе действует гораздо меньше кластеров, чем в Центральном, тем не менее уровень экономической активности населения там гораздо выше.

Среднегодовая численность занятых в экономике отражает прямую зависимость от количества созданных в округе кластеров. Округами-лидерами по показателю среднегодовой численности занятых в экономике являются Центральный, Приволжский и Сибирский. Именно в этих округах созданы кластеры, обеспечившие, в том числе и прирост рабочих мест в регионах.

На рис. 5 отражена динамика инновационных товаров и услуг, произведенных в федеральных округах. Интенсивный рост заметен в двух федеральных округах – это Центральный и Приволжский. Прирост объема инновационной продукции в Центральном федеральном округе за анализируемый период в среднем составил 59%. Приволжский федеральный округ демонстрирует положительную динамику и интенсивный рост. Учитывая, что активная политика

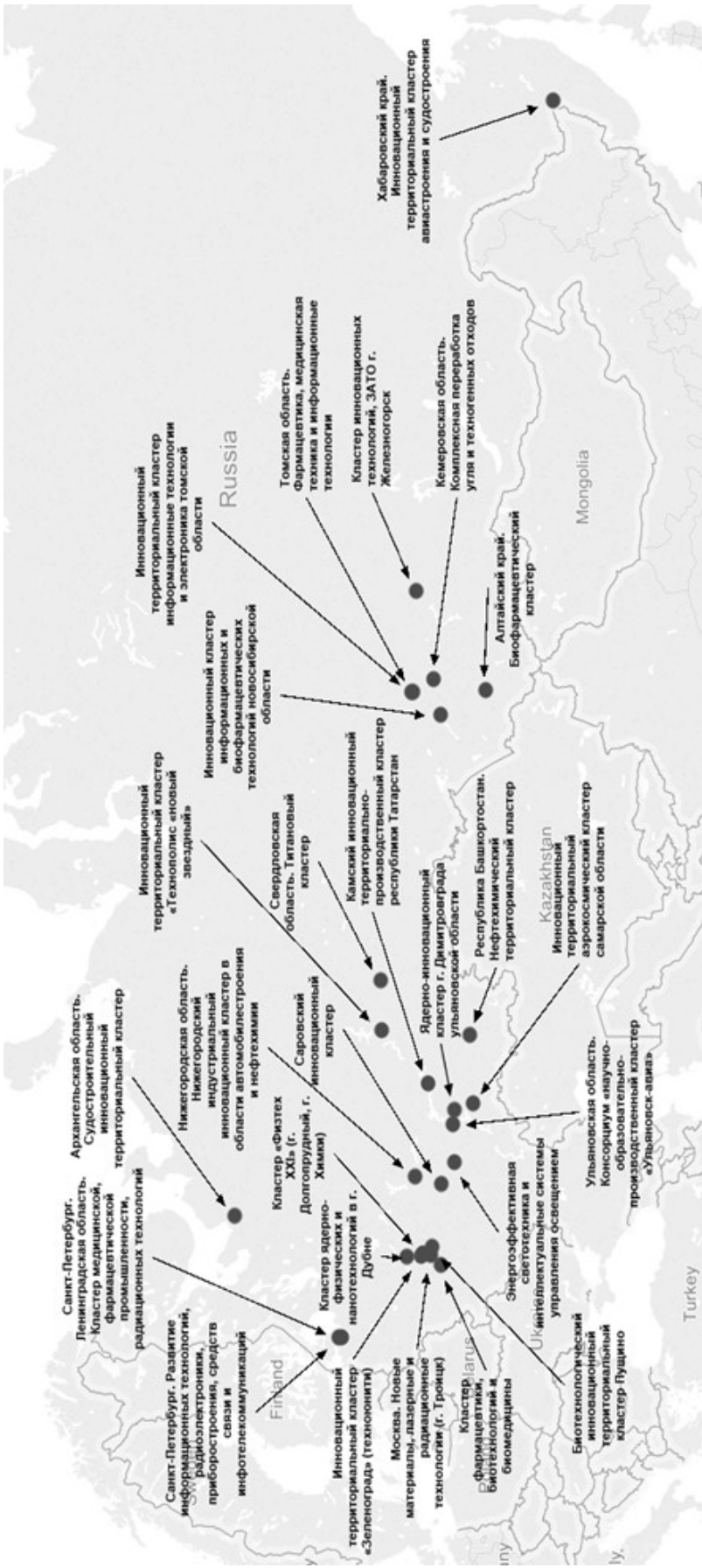


Рис. 1. Географическое распределение кластеров в России

по созданию и развитию кластеров начата с 2012 года, то можно сделать вывод, что активный рост объемов инновационной продукции возможен, в том числе из-за деятельности кластера на территории округа.

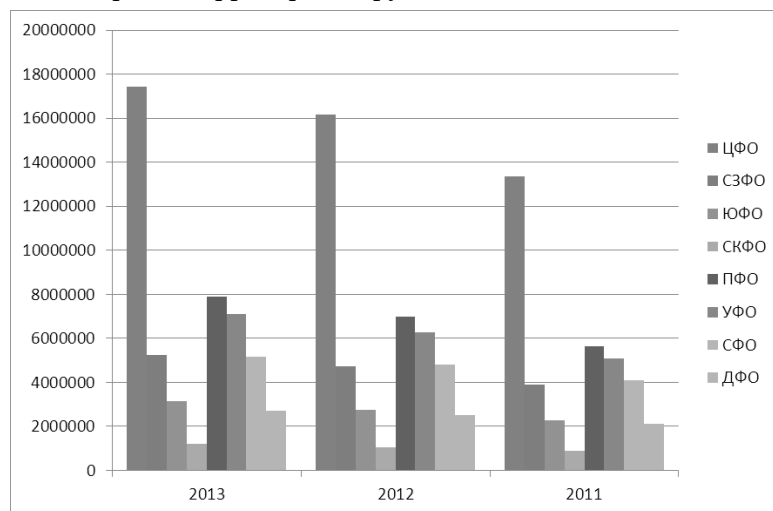


Рис. 2. Валовой региональный продукт Российской Федерации (млн. руб.)

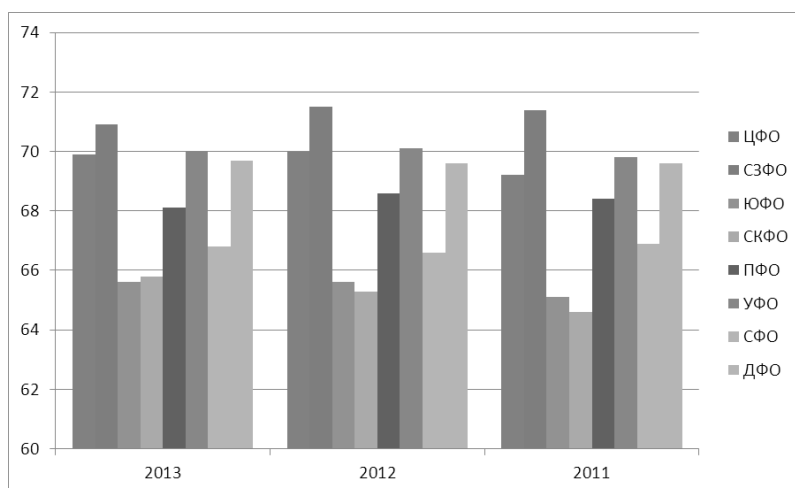


Рис. 3. Уровень экономической активности населения (%)

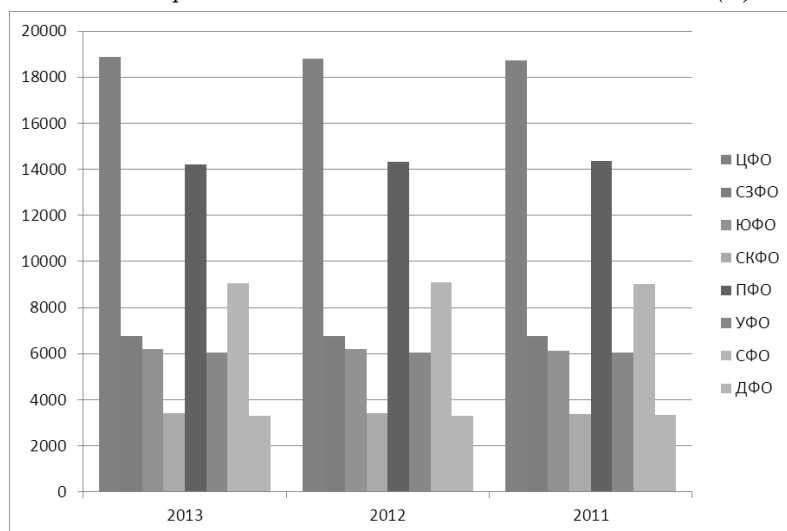


Рис. 4. Среднегодовая численность занятых в экономике (тыс. чел.)

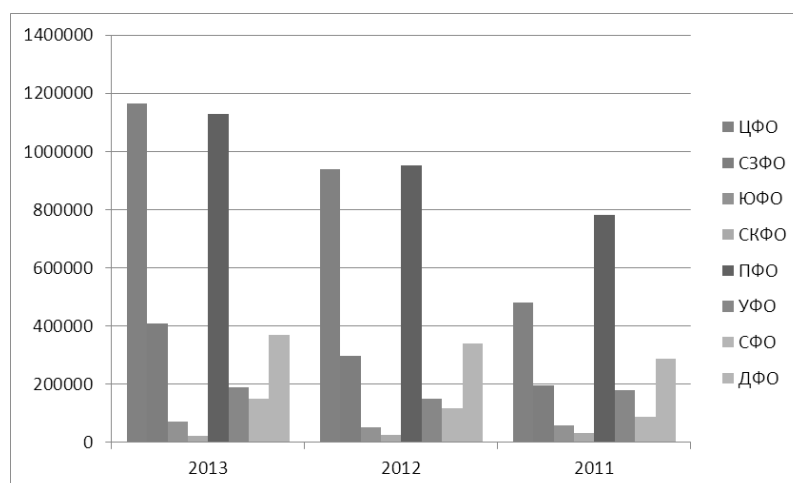


Рис. 5. Объем инновационных товаров и услуг (млн. руб.)

Таким образом, проведенный анализ демонстрирует наличие определенных потенциальных проектов реиндустриализации, которые с большой долей вероятности будут способствовать восстановлению и расширенному воспроизводству промышленного капитала национальной экономики. Такими округами являются Центральный федеральный округ и Приволжский федеральный округ. Динамика развития данных округов демонстрирует активный рост по многим показателям развития, что характеризует их как инновационные и быстроразвивающиеся территории. Также стоит отметить Сибирский федеральный округ, в котором создано 5 кластеров, и, тем не менее, динамика развития данного кластера по некоторым показателям ниже тех округов, где нет институтов инновационного развития в виде кластера.

Таким образом, проведенный анализ свидетельствует о том, что кластер является институтом реиндустриализации экономики, в том числе отдельных территорий. Дальнейшее развитие сетевых форм организации науки и производства будет способствовать восстановлению полного цикла «наука-производство», повышению конкурентоспособности экономики за счет восстановления и расширенного воспроизводства национального промышленного капитала.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Арустамов Э. А. (2000). Природопользование. Учебник. 2-е изд., перераб. доп. М.: Издательский Дом «Дашков и К».
- Асаул А. Н. (2004). Строительный кластер – новая региональная производственная система // *Экономика строительства*, № 6, с. 16–25.
- Буга П. Г. (1987). «Гражданские, промышленные и сельскохозяйственные здания». М.: "Высшая школа".
- Джумаев Р. (2012). Сущность, виды кластеров и их роль в экономике. (http://www.rusnauka.com/11_NPE_2012/Economics/14_105760.doc.htm – Дата обращения: 12.11.2015).
- Залевский А. А. (1986). Экономика химической промышленности. М.: Изд-во Химия, 192 с.
- Карамова Л. М. (1993). Нефть и здоровье. Под ред. Л. М. Карамовой. Уфа.
- Клименко В. Л. (1990). Экономика химической промышленности: учебник для вузов / В. Л. Клименко, Л. С. Глухарев, С. Н. Иванова; ред. В. Л. Клименко. СПб.: Химия. Ленинградское отделение, 286 с.
- Меньшова В. П. и Тобелко И. Л. (1982). Экономика химической промышленности. М.: Изд-во Высшая школа.
- Моисеев А. В., Петросян К. Ц. и Пилипенко Н. Н. (1985). Экономический словарь-справочник. М.: Просвещение, 256 с.

Соколов Р. С. (2000). Химическая технология. Т. 1. Учебное пособие для ВУЗ-ов. М.: Гуманитарный издательский центр ВЛАДОС.

Шевченко И. К., Ложникова А. В. и Развадовская Ю. В. (2015). Территориально-отраслевое планирование в условиях реализации стратегий рещоринга и реиндустриализации // *Национальные интересы: приоритеты и безопасность*, № 10(295), с. 2-10.

Шевченко И. К., Ложникова А. В., Развадовская Ю. В. и Ханина А. В. (2014). Экономико-географические детерминанты рещоринга в промышленно развитых и развивающихся странах // *Вестник Донского государственного аграрного университета*, № 4-3 (14), с. 99-106.

Шевченко И. К., Федотова А. Ю. и Развадовская Ю. В. (2013). Региональный кластер как механизм территориально-отраслевого развития экономики // *Известия ЮФУ. Технические науки*, № 6(143), с. 108-113.

Bahami H. and Evans S. (1995). Flexible Recycling and High Technology Entrepreneurship // *California Management Review*, no. 37, pp. 62-89.

Porter M. E. (1998). Clusters and the New economics of competition // *Harvard Business Review*, vol. 76, issue 6, November – December, pp. 77-90.

REFERENCES

Arustamov E. A. (2000). Nature. Textbook. 2nd ed., Rev. ext. Moscow, Publ. House "Dashkov i K". (In Russian).

Asaul A. N. (2004). Building a cluster - a new regional production system. *Economics of Construction*, no. 6, pp. 16-25. (In Russian).

Bahami H. and Evans S. (1995). Flexible Recycling and High Technology Entrepreneurship. *California Management Review*, no. 37, pp. 62-89.

Buga P. G. (1987). The civil, industrial and agricultural buildings. Moscow, "High School" Publ. (In Russian).

Jumaev R. (2012). Essence, types of clusters and their role in the economy. (http://www.rusnauka.com/11_NPE_2012/Economics/14_105760.doc.htm – Access Date: 12.11.2015). (In Russian).

Karamova L. M. (1993). Oil and health. Ed. by L. M. Karamova. Ufa. (In Russian).

Klimenko V. L. (1990). The economy of the chemical industry: a textbook for high schools / V. L. Klimenko, L. S. Glukharev, S. N. Ivanov; Ed. by V. L. Klimenko. St. Petersburg, Chemistry. Leningrad Department, 286 p. (In Russian).

Menchova V. P. and Tobelko I. L. (1982). The economy of the chemical industry. Moscow, "High School" Publ. (In Russian).

Moiseev A. V., Petrosyan K. T. and Pilipenko N. N. (1985). Economic dictionary catalog. Moscow, Education Publ, 256 p. (In Russian).

Porter M. E. (1998). Clusters and the New economics of competition. *Harvard Business Review*, vol. 76, issue 6, November – December, pp. 77-90.

Shevchenko I. K., Fedotova A. Yu. and Razvadovskaya Y. V. (2013). Regional clusters as a mechanism of territorial and sectoral development of the economy. *Proceedings of SFU. Engineering*, no. 6(143), pp. 108-113. (In Russian).

Shevchenko I. K., Lozhnikova A. V. and Razvadovskaya Y. V. (2015). Territorial-sectoral planning in the conditions of reshoring and reindustrialization strategy. *National Interests Priorities and Safety*, no. 10(295), pp. 2-10. (In Russian).

Shevchenko I. K., Lozhnikova A. V., Razvadovskaya Y. V. and Khanina A. V. (2014). Economic and geographical determinants of reshoring in industrialized and developing countries. *Herald of Don State Agrarian University*, no. 4-3(14), pp. 99-106. (In Russian).

Sokolov R. S. (2000). Chemical Technology. Vol. 1. Textbook for Higher Education Institutions. Moscow, Publishing Center for Humanities VLADOS. (In Russian).

Zalewsky A. A. (1986). The economy of the chemical industry. Moscow, Publ. House Chemistry, 192 p. (In Russian).

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ВУЗА КАК РЕСУРСА СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

БЕЛОКРЫЛОВА ОЛЬГА СПИРИДОНОВНА,

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

ПОГОСЯН НАТЕЛЛА ВОЛОДЯЕВНА,

соискатель, преподаватель,
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону,
e-mail: npogosyan@sfedu.ru

В статье проанализирована миссия инновационной инфраструктуры организации по селекции производственных рутин и выбора тех, которые обеспечивают ее конкурентные преимущества, поскольку при внедрении инноваций происходит тотальная смена умений, навыков, компетенций, востребованных в хозяйственных процессах, и требуются принципиально новые организационные конструкции, а также типы инновационной инфраструктуры, обеспечивающие новые производственные условия и поддержку воспроизводства инноваций. Показано доминирование в отечественных исследованиях жестких государство-центричных моделей построения и развития инновационной инфраструктуры, в т.ч. в академической среде, хотя зарубежный опыт свидетельствует о смещении акцента в сторону «мягкой» институционализации государственной инфраструктурной политики. Тестирована выработка инновационно активными агентами общего стандарта деятельности, оптимальных моделей поведения, способствующих сокращению транзакционных издержек и обеспечивающих развитие и распространение принципиально новых организационных компетенций во внешнюю среду.

Ключевые слова: инновационная инфраструктура; институциональный фактор; национальная инновационная система; теория тройной спирали; институциональная подсистема; двойственность состава инновационной инфраструктуры университета; инфраструктура инновационного предпринимательства.

INSTITUTIONAL INFRASTRUCTURE COMPONENT OF INNOVATIVE UNIVERSITY AS A RESOURCE FOR STRATEGIC DEVELOPMENT

BELOKRYLOVA OLGA, S.,

Doctor of Economics (DSc),
Professor of the Department of Economics,
Southern Federal University, Rostov-on-Don,
e-mail: obelokrylova@sfedu.ru

POGOSYAN NATELLA, V.,

Graduate Student, Lecturer,
Southern Federal University, Rostov-on-Don,
e-mail: npogosyan@sfnedu.ru

The paper analyzes the mission of the organization innovative infrastructure on the selection of production routines and selecting those that provide it a competitive advantage, since the introduction of innovations is a total change of abilities, skills, competencies demanded in the economic process and requires a fundamentally new organizational structure and the types of innovative infrastructure to ensure that the new working environment, and support the reproduction of innovation. We show the dominance in the domestic trials of hard state-centric models of construction and development of innovation infrastructure, including the academic world, although international experience demonstrates a shift in emphasis towards "soft" institutionalization of public infrastructure policy. We tested production of innovative active agents of the general standards activity, optimal behaviors that reduce transaction costs and ensure the development and dissemination of innovative organizational competencies in the external environment.

Keywords: innovative infrastructure; institutional factor; national innovation system; the theory of the triple helix; institutional subsystem; the duality of the University's innovation infrastructure; innovation entrepreneurship infrastructure.

JEL: A20, E11, L26.

Инновационная инфраструктура в "созидательном разрушении"

В результате инновационной деятельности фирм, которую Й. Шумпетер определял как «созидательное разрушение», происходит слом нередко эффективных производственных рутин и формирование инновационных процессов, обеспечивающих мощные конкурентные преимущества. В целом, инновационный процесс (созидательное разрушение) обеспечивает поступательное развитие не только отдельной предпринимательской структуры, но и общественной и даже природной системы в целом, при этом именно последние нередко формируют импульсы и запросы на появление новшеств. В исследовательской позиции Й. Шумпетера можно заметить интерес к роли инновационной инфраструктуры для обеспечения устойчивого развития на уровне территориальных систем, а также в рамках организации. В настоящее время исходным пунктом поступательного инновационного развития становится организация, в которой инновационная инфраструктура выполняет миссию селекции производственных рутин и выбора тех, которые обеспечивают конкурентные преимущества. А. Клайнкнехт (*Клайнкнехт, 2003*) и П. Друкер (*Друкер, 1982*), подчеркивая рисковую природу инноваций, указывали на необходимость пересмотра стратегии функционирования организации, перехода к предпринимательскому управлению, включающему оптимизацию организационной структуры, использование долгосрочного планирования и контроллинга, а также активную работу с управленческой информацией. Объекты инфраструктуры ввиду технологической связи между ними обеспечивают организации достижение скоординированности всех элементов стратегического управления и, как следствие, движение к балансу интересов всех вовлеченных в инновационный процесс сторон.

Институциональный фактор развития инновационной инфраструктуры

Вследствие этого институциональный фактор развития инновационной инфраструктуры постепенно становится объектом пристального внимания ученых в рамках системного, функционального и отраслевого подходов. Так, авторы

концепции технологических укладов С. Ю. Глазьев (*Глазьев, 1993*) и Д. Львов (*Львов, 1990*) подчеркивают, что при переходе к новой технологической парадигме происходит тотальная смена умений, навыков, компетенций, востребованных в хозяйственных процессах, и, следовательно, необходимы принципиально новые организационные конструкции, а также типы инновационной инфраструктуры, обеспечивающие новые производственные условия и поддержку воспроизводства инноваций.

В исследованиях причин и направлений организационных взаимодействий на первый план выдвигается анализ миссии человека в инновационном процессе, а также его деятельности, связанной с производством знаний. Ф. Хайек соотносил инновации с рассеянным знанием, отрицая статический характер фиксации совершенных знаний. Экономические агенты приобретают характерный для конкретного этапа развития хозяйственной системы набор знаний, которые используются для извлечения выгоды. Особую значимость имеет рассеянное знание, которое отличается высокой степенью интуиции и неформализованным характером (*Хайек, 2000*). Ф. Хайек утверждал, что инновационная активность позволяет скорректировать положение экономического агента в конкурентном пространстве, при этом новатор стремится к распространению новых знаний в обществе, что, с одной стороны, на определенное время обеспечивает ему устойчивость на рынке, а с другой, облагораживает общество и снижает неопределенность (*Хайек, 1989*). Следовательно, инновационная инфраструктура, условия, в которых происходит производство знания или его отбор, вследствие описанной динамики процесса, также не могут оставаться статичными, они должны обеспечивать агенту функционирование достаточно открытой среды передачи и обмена знаниями, кооперации и творческого взаимодействия.

Национальная инновационная система: феномен «адаптивного поведения»

Выявление особой роли кооперации участников инновационного процесса способствовало расширению использования системного подхода в управлении инновационной инфраструктурой и вновь возвращению приоритета масштабирования инновационно-технологических систем в рамках государства. Так, в конце 1980-х годов К. Фримен ввел определение «национальной инновационной системы», под которой понимается «сеть институтов в общественном и частном секторах, в результате деятельности и взаимодействия которых создаются, импортируются, модифицируются и распространяются новые технологии» (*Freeman, Clark and Soete, 1982*), которой отводил значимую роль в производстве и распространении инноваций, при этом подчеркивая доминанту государства в этом процессе. Отечественные исследователи относят инновационную инфраструктуру к объектам национальной критической инфраструктуры (*Radvanovsky, 2006. Р. 303*), которая, по их мнению, в большей степени должна находиться под контролем государства. Это обуславливает доминирование в отечественном исследовательском дискурсе жестких государство-центричных моделей построения и развития инновационной инфраструктуры (*Тодосийчук, 2014. С. 31-40; Наймушин, 2014. С. 24-35*), которые успешно транспонируются на академическую сферу. В зарубежной практике в последнее время наметилось смещение акцента в сторону «мягкой» институционализации государственной инфраструктурной политики (*Санатов, 2015. С. 32*), обеспечивающей большую свободу организациям и пространство для создания принципиально новых инновационных экосистем, целеориентированных на организационную устойчивость и эффективное удовлетворение потребностей общества в инновациях и инфраструктурных услугах. Так, в противовес позиции К. Фримена, Р. Нельсон акцентировал внимание на роли институтов, экономически свободных организаций и компаний в национальной инновационной системе (*Nelson, 1993*), поскольку они более чувствительны к сигналам рынка и потребителей, а кооперация, инициированная снизу, обеспечивает гибкость инновационного процесса, достаточные возможности для управления рисками.

С. Меткалф также подчеркивает необходимость кооперации субъектов в процессах использования объектов инновационной инфраструктуры (*Metcalfe, 1995*), которая реализуется на основе неких общих оснований, определяемых национальной спецификой, добавляет Е. Морева (*Морева, 2012. С. 15*). При этом, в рамках институционального подхода, развивается идея о том, что в условиях глобализации и на основе феномена «адаптивного поведения (адаптивной эффективности)», разработанного Д. Норт, инновационно активные агенты разрабатывают некий общий стандарт деятельности, оптимальные модели поведения, способствующие сокращению трансакционных издержек и обеспечивающие развитие и распространение принципиально новых организационных компетенций во внешнюю среду. В этом поле лежит определение инфраструктуры, сформулированное В. Роговым, – «инновационная инфраструктура - это гомеостаты, системы управления, обеспечивающие равновесие внешней и внутренней среды» (*Рогов, 2002. С. 176-179*), которое также отводит существенную роль организационным контурам инновационной инфраструктуры в обеспечении внутренней устойчивости и конкурентоспособности, но при этом сохраняя влияние на внешнюю среду и потребности. При этом, как указывает Д. Норт, общественно-экономическая система несет определенные издержки по сохранению, адаптации, изменению или эксплуатации инноваций, выступающих источниками роста в отраслях и сферах экономики (*Норт, 1997. С. 173*).

Университеты и "тройная спираль" Г. Итцковица

В XXI веке университеты становятся драйверами инновационного развития. Государственная инновационная политика направлена на вовлечение вузов в инновационную, внедренческую деятельность, создание и поддержание замкнутых циклов инновационного процесса в рамках территориальных инновационных кластеров. Продуктивное сотрудничество ключевых субъектов инновационного процесса – государства, университетов, бизнес-структур, общественных организаций, граждан – получило название «тройной спирали» и концептуально раскрыто в трудах Г. Итцковица (*Etzkowitz, 2008*). Интеграция в рамках тройной спирали выражается в стратегическом планировании, выстраивании и поддержании системы отношений, предметом которых является производство знаний, инноваций, развитие человеческого капитала, консалтинг, представление мощностей для совместной исследовательской работы, проведение независимой экспертизы прототипов и результатов открытий и т.д. Важно подчеркнуть проактивную позицию каждого элемента тройной спирали, причем, как подчеркивает Б. Кларк, развивая идею предпринимательского университета, в современных условиях университеты становятся инициаторами и лидерами научно-технического взаимодействия. Исследователь выделяет три ключевых параметра, обеспечивающих возможности координации внутренних и внешних потребностей университета в национальной или региональной инновационной системе. Эти элементы следующие (*Кларк, 2011. С. 38*): институциональные правила (легализация прав интеллектуальной собственности, управление, технологические стандарты); каналы ресурсного обеспечения (финансовые и страховые регламенты, пул человеческого капитала, включая системы аккредитации и организационного обучения, технологическая и производственная инфраструктура исследований); инфраструктура инновационного процесса (каналы поддержки жизненного цикла инноваций, сети, коммуникации). Таким образом, инновационная инфраструктура становится фактором организационного развития университетов, условием реализации инновационной миссии, ресурсом кооперации в системе «тройной спирали», а также непосредственным элементом национальной или территориальной инновационной системы.

Автономизация университетов и их инновационная деятельность

Текущая государственная политика в области высшего образования базируется на следующих принципах: ответственность (responsibility), отчетность (accountability), эффективность (efficiency), экономия (economy), качество (quality of processes and services). Эти принципы воплощены в модели предпринимательского университета Б. Кларка, а также применены в Федеральном законе «Об автономных учреждениях» (*Федеральный закон от 03.11.2006 N 174-ФЗ*) и реализуются в практике российских федеральных университетов при переходе на автономию (*Автономный университет, 2010*). Современные инновационные университеты должны быть самостоятельными «учреждениями, не находящимися под прямым контролем государства и бизнеса» (*Ицковиц, 2010*), активно нацеленными на кооперацию с государственными институтами и бизнесом в производстве и коммерциализации инноваций. Капитализация активов, задействованных в инновационной деятельности, становится ключевым предпринимательским мотивом университетов. Важно обратить внимание на тот факт, что говоря о предпринимательском университете, Б. Кларк указывал не столько на изъятие вузов из поля государственной поддержки путем предоставления им экономической автономии и свободы, сколько на социальные характеристики университетской экосистемы, которые предполагают реализацию всеми контрагентами усилий по институциональному строительству, то есть изменений, нацеленных на приобретение конкурентных преимуществ (*Кларк, 2011. С. 48*).

Таким образом, расширение пространства самостоятельности университетов в реализации инновационной деятельности и построения поддерживающей ее инновационной инфраструктуры должно происходить постепенно по мере увеличения вузом собственных организационных компетенций, знаний и конкурентных преимуществ, а не на основе формальных административных регламентов со стороны органов государственной власти. По мнению Н. Пахомовой и А. Казьмина (*Пахомова и Казьмин, 2013. С. 53-60*), стимулом к повышению институциональной эффективности инновационного развития служат два направления: с одной стороны, вхождение организации в реальное пространство жесткой конкуренции, в том числе на глобальных образовательных рынках, а с другой, повышение эффективности деятельности регулирующих органов и институтов, как во внешней среде, так и в организации (*Пахомова, Рихтер, Малышков и Бондаренко, 2015. С. 8*).

«Инновационная инфраструктура» и «инфраструктура инновационного предпринимательства»

Анализ роли инновационной инфраструктуры для организационного развития университета, его внутренней инновационной экосистемы объективно предполагает разграничение состава и специфики элементов инновационной инфраструктуры. Так, по нашему мнению, следует различать понятия «инновационная инфраструктура» и «инфраструктура инновационного предпринимательства» в академической сфере (см. табл. 1).

Инновационная инфраструктура полноценно конструируется и используется в основном во внутренней среде университета. Инфраструктура инновационного предпринимательства создается на организационных границах вузов и предполагает активную внешнюю ориентацию, кооперационные связи с различными агентами территориальной инновационной системы (кластера).

Инновационная инфраструктура университета обеспечивает условия для формирования и реализации инновационного процесса в вузе. Согласно определению К. Плетнева, «инновационная инфраструктура ... включает подсистемы: институциональную, информационного обеспечения, экспертизы и сертификации, финансово-экономического обеспечения, производственно-технологической поддержки, инновационного маркетинга и продвижения, переподготовки кадров, стратегическую координационно-

регулирующую» (*Инновационное развитие территорий в России и ЕС, 2001. С. 100-102*). Являясь общественным, а в ряде случаев клубным благом, инновационная инфраструктура и ее услуги становятся результатом коллективных усилий всех участников инновационного процесса внутри университета, но с возможным участием внешних заинтересованных субъектов – государства, общественных организаций, бизнес структур.

Таблица 1

Двойственная природа инновационной инфраструктуры в академической сфере

Инновационная инфраструктура	Инфраструктура инновационного предпринимательства
Обеспечивает инновационный процесс производства идей и их реализации в конкретных продуктах	Обеспечивает процесс связи инновационной системы с рынком, продвижения инноваций для удовлетворения нужд потребителей, инновационный маркетинг
Формируется эволюционным путем, сложно реструктурируема, специфика определяется вовлеченным человеческим капиталом	Формируется под воздействием рынка, структуры и динамики потребностей в инновациях, гибкая и легко реструктурируема
Общественное, смешанное, опекаемое благо	Опекаемое, но в большей степени частное благо
Предполагает коллективные действия и роль общественных институтов в формировании заказа	Предполагает кооперативные и индивидуальные рыночные действия, основана на рациональном выборе экономических агентов
Элементы:	
Исследовательские комплексы университетов, библиотеки и базы данных, опытные производства и лаборатории, испытательные центры, комплексы информационного обслуживания, патентно-лицензионные организации, научные парки, инновационные центры и пр.	Внедренческие фирмы, инжиниринговые комплексы, фирмы информационно-консультационного обслуживания, рекламные агентства, финансовые институты, аудиторские фирмы, научно-технические кооперативы, инновационные бизнес-инкубаторы, центры подготовки и переподготовки кадров, лизинговые, аутсорсинговые компании, инновационные хабы

Ядром инновационной инфраструктуры является институциональная подсистема, которая, по мнению К. Плетнева, обеспечивает коннектацию субъектов исследовательского, образовательного и производственного процесса. Еще в исследованиях Д. Норта было показано, что институциональная составляющая инновационной инфраструктуры предопределяет уровень трансакционных и трансформационных издержек ее акторов (прежде всего связанных с передачей и получением информации) (*Норт, 1997*), которые непосредственным образом влияют на темпы, структуру и содержание инновационно-инвестиционного процесса, мобильность финансового и человеческого капитала, распределение риска между партнерами. Можно предположить, что институциональная подсистема инновационной инфраструктуры предопределяет открытость университета внешнему миру, создает предпосылки развитию инфраструктуры инновационного предпринимательства.

Инфраструктура инновационного предпринимательства нацелена на выстраивание партнерских отношений во внешней общественно-политической и экономической среде. Ее элементы функционируют на организационных границах университета, обеспечивая замкнутость и завершенность инновационного процесса, а также апробацию инноваций в среде территориального кластера, на региональных рынках.

Очевидно, что между двумя сферами инновационной инфраструктуры университета должна существовать и организационно поддерживаться связь, в том числе и в аспекте финансирования. Представляется, что эта связь определяется организационными границами инновационной экосистемы университета, а также степенью ее открытости внешней среде на конкретном этапе жизненного цикла.

Скоординированность элементов в рамках организационных границ обеспечивает организационный модуль институциональной подсистемы инновационной инфраструктуры, который Ф. Котлер определил как особую управленческую структуру, обеспечивающую реализацию комплекса мероприятий стратегического маркетинг-менеджмента: управление, планирование, финансирование, учет, правовое обеспечение, отношение с властью и общественностью (Котлер, 1998. С. 85).

Согласование потребностей внутренней и внешней среды в рамках двух сфер инновационной инфраструктуры университета предполагает использование системы принципов: регулируемости и управляемости, дополняемости элементов, преемственности, синергетического эффекта, необходимой и достаточной конкурентности, информационной обеспеченности, свободного перелива ресурсов, принципа индикативности.

Таким образом, инновационная инфраструктура университета, рассматриваемая в качестве ресурса и источника конкурентоспособности вуза в инновационной экономике, предполагает наличие и гармоничное взаимодействие двух сфер: собственно инновационной инфраструктуры, обеспечивающей базовые условия реализации инновационного процесса во внутренней среде вуза, и инфраструктуры инновационного предпринимательства, налаживающей коммуникации университета с внешней средой для выявления и удовлетворения потребностей в инновационных продуктах.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Автономный университет: Южный федеральный университет получил статус автономного учреждения // *Ведомости*. № 2528. (<http://www.vedomosti.ru/newspaper/articles/2010/01/22/avtonomnyj-universitet>. - Дата обращения: 10.01.2016).

Глазьев С. Ю. (1993). Теория долгосрочного технико-экономического развития. М.

Друкер П. (1982). Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения. / Пер. с англ. М. Котельниковой. М.: Фаир-пресс.

Инновационное развитие территорий в России и ЕС: опыт, проблемы, перспективы. Проект TACIS / Под руководством д.э.н. К. И. Плетнева. М., 2001.

Ицковиц Г. (2010). Тройная спираль. Университеты - предприятия - государство. Инновации в действии / Пер. с англ. А. Ф. Уварова. Томск: ТУСУР.

Клайнкнехт А. (2003). Инновационные риски венчурного капитала и управление ими. М.

Кларк Б. (2011). Создание предпринимательских университетов: организационные направления трансформации / Пер. с англ. А. Смирнова. М.: Издательство ГУ-ВШЭ.

Котлер Ф. (1998). Маркетинг-менеджмент. Анализ, планирование, внедрение, контроль. СПб.

Львов Д. (1990). Эффективное управление техническим развитием. М.: Экономика.

Наймушин В. Г. (2014). Задача инновационного развития и перспектива ее решения // *Экономист*, № 10.

Норт Д. (1997). Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.

Пахомова Н. В. и Казьмин А. А. (2013). Взаимосвязь структуры рынка и инновационной активности фирм: новые результаты с учетом технологических возможностей отраслей // *Проблемы современной экономики*, № 4(48).

Пахомова Н. В., Рихтер К. К., Малышков Г. Б. и Бондаренко Ю. П. (2015). Организационно-институциональные условия формирования спроса на инновации // *Вестник Санкт-Петербургского университета. Сер. 5. Экономика*, Вып. 2.

Рогов В. Ю. (2002). Основы формирования геоэкономических регионов современной России. Иркутск: БГУЭП.

Федеральный закон от 03.11.2006 N 174-ФЗ (ред. от 29.12.2015) "Об автономных учреждениях". (http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_63635/ - Дата обращения: 13.12.2015).

Санатов Д. В. (2015). Повестка развития инновационной инфраструктуры в Российской Федерации // *Инновации*, № 9.

Тодосийчук А. (2014). Государственное и рыночное регулирование инновационной экономики // *Экономист*, № 11.

Хайек Ф. А. (1989). Конкуренция как процедура открытия // *Мировая экономика и международные отношения*, № 12.

Хайек Ф. А. (2000). Экономическая теория и знание // Хайек Ф. А. Индивидуализм и экономический порядок. М.: Начала-фонд.

Etzkowitz H. (2008). Triple Helix: University, Industry, Government. Innovation in Action.

Freeman Ch., Clark J. and Soete L. (1982). Unemployment and the Technical Innovations: a Study of Long Waves and Economic Development. London.

Metcalf S. (1995). The Economic Foundations of Technology Policy: Equilibrium and Evolutionary Perspectives. In Stoneman P., ed. Handbook of the Economics of Innovation and Technological Change. Blackwel.

Nelson R. (1993). National Innovation Systems. A Comparative Analysis. Oxford.

Radvanovsky R. (2006). Critical Infrastructure: Homeland Security and Emergence Preparedness. Boca Raton.

REFERENCES

Autonomous University: Southern Federal University Received the Status of Autonomous Institution. *Vedomosti*, no. 2528. (<http://www.vedomosti.ru/newspaper/articles/2010/01/22/avtonomnyj-universitet> - Access Date: 10.01.2016). (In Russian).

Clark B. (2011). Creating Entrepreneurial Universities: Organizational Pathways of Transformation / Trans. from English by A. Smirnov. Moscow, Publ. House of the HSE. (In Russian).

Drucker P. (1982). Effective Management. Economic Problems and Optimal Solutions. / Transl. from English by M. Kotelnikova. Moscow, Fair-Press. (In Russian).

Etzkowitz H. (2008). Triple Helix: University, Industry, Government. Innovation in Action.

Etzkowitz H. (2010). Triple Helix. University, Industry, Government. Innovation in Action / Trans. from English by A. F. Uvarov. Tomsk, Publ. House of TUSUR. (In Russian).

Freeman Ch., Clark J. and Soete L. (1982). Unemployment and the Technical Innovations: a Study of Long Waves and Economic Development. London.

Glazyev S. Y. (1993). The Theory of Long-Term Technical and Economic Development. Moscow. (In Russian).

Hayek F. A. (1989). Competition as a Discovery Procedure. *World Economy and International Relations*, no. 12. (In Russian).

Hayek F. A. (2000). Economics and Knowledge // F. A. Hayek Individualism and Economic Order. Moscow, Start Fund. (In Russian).

Innovative development of the territories in Russia and in the EU: Experience, problems, perspectives. TACIS Project / Under the direction of Ph.D. K. I. Pletnev. Moscow, 2001. (In Russian).

Klaynkneht A. (2003). Innovative Risks of the Venture Capital and Management. Moscow. (In Russian).

- Kotler F. (1998). Marketing Management. Analysis, Planning, Implementation and Control. St. Petersburg. (In Russian).
- Lvov D. (1990). Effective Management of Technical Development. Moscow, Economics [Ekonomika] Publ. (In Russian).
- Metcalf S. (1995). The Economic Foundations of Technology Policy: Equilibrium and Evolutionary Perspectives. In Stoneman P., ed. Handbook of the Economics of Innovation and Technological Change. Blackwel.
- Naimushin V. G. (2014). The Task of Innovation Development and The Prospect of Its Solutions. *The Economist*, no. 10. (In Russian).
- Nelson R. (1993). National Innovation Systems. A Comparative Analysis. Oxford.
- North D. (1997). Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Moscow. (In Russian).
- Pakhomova N. V. and Kazmin A. A. (2013). Mutual Connection between the Structure of the Market and the Innovative Activity of Firms: New Results that Take into Consideration the Technological Possibilities of Branches. *Problems of Modern Economy*, no. 4(48). (In Russian).
- Pakhomova N. V., Richter K. K., Malyschkov G. B. and Bondarenko J. P. (2015). Stimulating Demand for Innovation: Institutional and Organizational Drivers. *Vestnik of Saint-Petersburg University, Ser. 5. Economics*, vol. 2. (In Russian).
- Radvanovsky R. (2006). Critical Infrastructure: Homeland Security and Emergence Preparedness. Boca Raton.
- Rogov Y. (2002). Formation Bases of Geo-Economic Regions in Modern Russia. *Irkutsk BSUEL*. (In Russian).
- Sanatov D. V. (2015). Agenda of Innovation Infrastructure in Russian Federation. *Innovations*, no. 9. (In Russian).
- The Federal Law of 03.11.2006 N 174-FZ (ed. 12.29.2015) "On Autonomous Institutions". (http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_63635/ - Access Date: 13.12.2015). (In Russian).
- Todosiychuk A. (2014). State and Market Regulation of the Innovation Economy. *The Economist*, no. 11. (In Russian).

ИНСТИТУТЫ В РАЗВИТИИ ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМ

ГАМИДУЛЛАЕВА ЛЕЙЛА АЙВАРОВНА,

кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономической теории
и международных отношений,
Пензенский государственный университет, г. Пенза,
e-mail: gamidullaeva@gmail.com

В статье предпринята попытка объяснения низкой эффективности внедрения концепции инновационной системы в экономику России через призму институционального обеспечения инновационного процесса на всех уровнях системы, включая микроуровень. Представлено теоретическое осмысление современных подходов к концепции инновационной системы. Обсуждены их недостатки как в теоретическом, так и в методологическом аспектах. Предложено расширить понимание инновационной системы путем переосмысления роли отдельных предприятий в инновационном процессе. Показано, что необходимо институциональное сопровождение инновационного процесса на макроуровне, способное «запустить» процесс институционализации инновационного развития на микроуровне.

Предложены авторские трактовки дефиниций институт инновационной среды и инновационный сектор, а также инновационное поведение экономических агентов и персонала предприятий. Разработана классификация институтов инновационной среды.

Ключевые слова: институты; институты инновационной среды; инновационная система; развитие инновационной системы; виды институтов инновационной среды.

INSTITUTIONS IN THE DEVELOPMENT OF INNOVATION SYSTEMS

GAMIDULLAEVA LEYLA, A.,

Candidate of Economic Sciences (PhD),
Associate Professor of the Department «Economic
Theory and International Relations»,
Penza State University, Penza,
e-mail: gamidullaeva@gmail.com

The paper attempts to explain the low effectiveness of introducing the concept of innovation system in the Russian economy using the institutional aid for the innovation process at all levels, including the micro-level. Author has presented the theoretical understanding of modern approaches to the concept of the innovation system. Their weaknesses both in theoretical and methodological aspects are discussed. It is proposed to expand the understanding of the innovation system through a rethinking of the role of individual entrepreneurships in the innovation process. It has been shown that it is necessary an institutional support of the innovation process at the macro level that is capable to "run" the process of institutionalization of innovative development at the micro level.

The author has given an interpretation of definitions of the institute of innovation environment and the innovation sector, as well as innovative behavior of economic agents and staff of enterprises. Classification of institutions of the innovative environment is presented also in the paper.

Keywords: *institutions; institute of innovative environment; innovation system; the development of the innovation system; types of institutions; innovative environment; innovative behavior.*

JEL: *B52, O43, O38.*

Постановка проблемы

Россия в последние годы включилась в общемировой тренд по форсированному развитию национальных инновационных систем. В основном в экономической литературе под инновационными системами понимается национальная экономика отдельных стран или регионов, что является методологически неверным. Необходимо, на наш взгляд, включить в данное понятие инновационные системы на уровне отдельных фирм и различных объединений (кластеров, технопарков и т.д.). В этом случае мы получаем иерархический подход к пониманию инновационных систем.

Следует, на наш взгляд, четко понимать принципиальное единство макро и микроуровней в инновационной системе. Отсюда вытекает необходимость объединения «макроподхода», при котором фирма рассматривается как «полый» компонент, рефлекторно реагирующий на изменения внешней среды, и «микроподхода», при котором фирма – это сложный многосубъектный и многоуровневый организм. В этой связи требует уточнения и расширения подход, используемый при исследовании инновационных систем, что позволит ответить на ряд насущных вопросов экономического развития, в частности, раскрыть причины, по которым внедрение концепции инновационной системы в России не позволяет достичь положительных результатов, полученных многими зарубежными экономиками.

Концепция национальной инновационной системы: теоретическая платформа для современных теорий инновационного развития

Впервые понятие «национальная инновационная система» предложил, как известно, К. Фримен: «Национальная инновационная система (НИС) – сеть институтов в государственном и частном секторе, которые, взаимодействуя, иницируют, импортируют, модифицируют и распространяют новые технологии» (*Freeman, 1987. P. 10*). В данном определении знания синонимизируются с технологиями, и отсутствует акцент на национальный уровень данной сети.

По мнению Б. Лундвалла, НИС – это элементы и связи между ними, которые взаимодействуют при производстве, распространении и использовании экономически полезных знаний. Эти элементы расположены или имеют корни внутри национальных границ. Мы согласны с Голиченко О.Г., который утверждает, что в данном определении остается непонятным, что такое «экономически полезные знания» (*Голиченко, 2011. С. 47*).

Р. Нельсон (*Nelson, 1993*) отмечает, что НИС – это система национальных институтов, чье взаимодействие определяет эффективность инновационной деятельности национальных фирм, и она представляет собой элементы и связи, которые функционируют в процессе производства продукции, диффузии и использования экономически полезных знаний.

С. Меткалф (*Metcalf, 1995. P. 430*) предлагает рассматривать НИС как совокупность различных институтов, которые по отдельности и во взаимодействии вносят вклад в развитие и передачу технологий и обеспечивают рамки для формирования государственной политики, оказывающей влияние на инновационные процессы.

Голиченко О. Г. (*Голиченко, 2011. С. 48*) утверждает, что в современном понимании НИС – это совокупность национальных государственных, частных и общественных организаций и механизмов их взаимодействия, в рамках которых осуществляется деятельность по созданию, хранению и распространению новых знаний и технологий.

Как можно заметить, во всех перечисленных определениях подчеркивается, во-первых, роль различных организаций в инновационной цепочке (университетов, промышленности, организаций инновационной инфраструктуры), во-вторых, значение институциональной составляющей и государственной инновационной политики, а также нацеленность на создание и распространение инноваций. Важно отметить, ОЭСР при разработке программных документов приняла за основу определение, предложенное С. Меткалфом.

Следует особо заметить, что в результате дефинирования исследуемой категории различными авторами подчеркивается именно взаимодействие институтов (и как учреждений, и как правил игры) в системе на национальном (региональном уровне).

При этом мы вынуждены согласиться с учеными, утверждающими о неправильном использовании термина институт в научных исследованиях (*Cooke et al., 1997; Edquist and Johnson, 1997; Gregersen and Johnson, 1997*). Термин зачастую используется в двояком смысле: и как «институт», и как «организация». Институты представляют собой «правила игры», а организации – коллективы, которые непосредственно эту игру осуществляют в соответствии со своими возможностями и полномочиями. Организации являются частью институтов. Например, нормы, процедуры, полномочия, правила, условия и стандарты инновационных институтов являются средой для работы всевозможных инновационных компаний, объектов инновационной инфраструктуры, различных министерств и ведомств данного профиля и т.д. При этом между организациями и институтами действует принцип обратной связи. Такое разграничение способствует точному разделению различных видов институтов и организаций, упрощает анализ конкретных функций любой из отдельной группы, а также является терминологически точным.

Концепция национальных инновационных систем в качестве отправной точки исследований берет изучение инновационных процессов. Для ученых в данной сфере «национальный» является синонимом «национального государства», то есть суверенный орган, отвечающий за территориальное управление. Инновации при этом понимаются как интерактивный процесс, с помощью которого знание преобразовывается в коммерческую пользу. В отличие от прежнего линейного подхода, новый подход уделяет больше внимания потребителям и позволяет другим субъектам являться акторами инновационного процесса. Лундвалл отмечает, что такие государства, как Бельгия, Канада, Швейцария являются многонациональными, понимает под системой целое, состоящее из ряда элементов, находящихся во взаимосвязи, а систему инноваций как совокупность этих элементов и взаимосвязей в сфере производства, распространения и использования новых знаний (*Lundvall, 1992*). Данная система скорее всего носит социальный характер, в центре которой находится процесс обучения, которое и придает динамичный характер системе. Лундвалл, признавая возможность существования региональных инновационных систем, все же считает, что в силу институциональных факторов НИС являются важными для сохранения и направления инновационных процессов, несмотря на возможность воздействия на них глобализации и регионализации.

Место концепции НИС среди современных парадигм экономической теории и необходимость ее совершенствования

Среди представителей отечественной науки сформировалось мнение, что концептуальная платформа экономической теории должна быть коренным образом реформирована. Как известно, вся совокупность парадигм экономической теории в общем и целом состоит из неоклассической, институциональной и эволюционной парадигм. В последнее время ученые все больше тяготеют к исследованиям в рамках системной парадигмы, обладающей значительными преимуществами.

Все большее использование в современных теориях инноваций системного подхода обуславливается интенсивным развитием математического инструментария теории сложности и синергетики как междисциплинарного направления научных исследований.

Однако несмотря на обозначенные тенденции методологического поиска, следует заключить, что концепция национальных инновационных систем в ее современном образе не лишена недостатков.

На наш взгляд, наиболее критической для данной молодой теории является проблема доступа, распределения и использования знаний в экономической системе. Считаем, что главной причиной в данном случае является отсутствие должного внимания в теории к ключевому участнику во всем инновационном процессе, а именно отдельной фирме.

Таким образом, следует, на наш взгляд, расширить понятие ИС включением в него систем на уровне отдельных фирм и различных объединений (кластеров, технопарков и т.д.). В этом случае мы получаем иерархический подход к пониманию инновационных систем.

В качестве «сквозного» тезиса примем следующий: макроуровень создает условия для микроуровня в инновационной системе, а микроуровень соответственно генерирует инновации, необходимые для развития инновационной системы в целом. Следует четко понимать принципиальное единство макро и микроуровней в инновационной системе.



Рис. 1. Структурная модель базовой инновационной системы
Источник: разработано автором.

Классическая структура инновационной системы на разных пространственных уровнях (национальном, региональном и т.д.), как правило, включает следующие подсистемы: производства знания, механизмов передачи знаний и реализации знаний. Считаем, что в данной системе не хватает очень важного звена – подсистемы освоения знаний, которая позволит реализовать внутренний инновационный потенциал компаний посредством формирования первичных идей – движущего фактора в развитии инновационных систем, указывающего на необходимость создания новых новшеств на предприятии.

В целом для эффективного освоения создаваемых в стране и в мире фундаментальных знаний необходима эффективная система их освоения на предприятиях и внедрения в производственный процесс. Таким образом, модель инновационной системы должна принять следующий вид (см. рис. 1).

Для того чтобы отдельные предприятия активно включались в инновационный процесс системы, необходимо институциональное сопровождение этого процесса в виде создания соответствующих институтов на микроуровне. На данный процесс государственными усилиями повлиять возможно только косвенно. Инициатива должна исходить от собственников и менеджеров предприятий, стремящихся оставаться конкурентоспособными в условиях инновационной экономики. На наш взгляд, развитие и совершенствование институтов на мезо- и макроуровнях инновационной системы в качестве положительного эффекта будет иметь институционализацию инновационной деятельности на микроуровне экономической системы.

Институты в развитии инновационной системы: дефинирование и структурирование

Определение дефиниции «институт» достаточно затруднено, так как ученые не сходятся на одном общем определении. При этом наиболее цитируемым, ставшим уже классическим, является определение института, данное Нормом Д.: «правила игры в обществе, или более формально, созданные человеком ограничения, формирующие взаимодействия между людьми» (*North, 1990. P. 97*).

Институты состоят из символических элементов общественной деятельности и материальных ресурсов (*Scott and Richard, 2001*) для определения структуры взаимодействия между людьми на основе определенного набора правил, норм и ценностей. Они могут выглядеть как организации, некие культурные явления, или как структуры, разделяющие ряд важных общих черт.

Важным представляется вопрос дефинирования институциональной среды. По мнению Маиллат (*Maillat, 1995. P. 159*) «среда может рассматриваться как структура эффективного управления, являющаяся альтернативой рынку и иерархии, которая позволяет сокращать транзакционные издержки и подтверждать конкретную информацию».

Предлагаем под **институтом институциональной среды** инновационной деятельности (ИИС) понимать *совокупность правил и моделей поведения и взаимодействия между экономическими агентами в инновационной сфере*.

Институциональные механизмы инновационной среды – это наборы формальных и неформальных институтов, которые координируют действия и взаимодействия субъектов. Примеры различных типов институциональных механизмов: рынки, иерархии, сети, объединения и общины (*Hollingsworth, 2000*). Каждый из этих механизмов координации характеризуется определенной организационной структурой, правилами обмена и средствами обеспечения их соблюдения. Критерий выбора в пользу одного или другого институционального механизма может быть связан с аргументом стоимости сделки (*Williamson, 1985*) или преобладания факторов неопределенности.

Институциональный сектор инновационной среды – это группа учреждений и институциональных механизмов, которые производят определенные общественно значимые результаты. Это высший уровень агрегации в нашей типологии.

В качестве институциональных секторов могут выступать:

- финансовая система (в том числе структура рынка капитала);
- система исследований и разработок: университетские исследования, исследовательские институты, исследования и разработки (в том числе между университетами и промышленностью), научно-технический потенциал, схемы финансирования научных исследований;

- образование и обучение;
- бизнес-система: фирмы, системы трудовых отношений (например, рынки труда); межфирменные отношения, сотрудничество фирм;
- правовая система.

ИИС можно разделить на формальные и неформальные прежде всего. При этом под *формальными* понимают установленные законом льготы и преференции для инновационных предприятий, специализированные институты защиты интеллектуальной собственности и др. Соответственно *неформальные* – это различные нормы, не закрепленные формально, однако имеющие решающее значение при принятии решений, например, при анализе претендентов для финансирования бизнес-ангелами, венчурными инвесторами и т.п.

По уровню развития можно выделить *глобальные* институты, связанные с международными стандартами, нормами, законодательством и т.д.; макроинституты, то есть институты, созданные в рамках национальной инновационной системы в целом; мезоинституты – созданные в рамках региональных и отраслевых инновационных систем стандарты, нормы и законодательство; а также микроинституты, то есть создаваемые в рамках отдельных фирм правила и нормы.

Эдквист и Джонсон (*Edquist and Johnson, 1997. P. 47-48*) рассматривают следующие три функции институтов: обеспечения информации и снижения неопределенности; регулирования конфликтов и сотрудничества; и функции создания стимулов.

Все формальные ИИС инновационной деятельности на макро- и микроуровнях, таким образом, предлагаем разделить на три группы (см. табл. 1).

По *инновационным поведением экономических агентов* предлагаем понимать специфический объект управления, рефлексивно реагирующий на изменения во внешней среде, и управляющие воздействия субъекта управления в лице государственных органов и общества в целом, зависящий от внутренней восприимчивости к инновациям.

Безусловно, что стимулирование инновационного поведения экономических агентов, будет способствовать снятию барьеров внутренней среды инноваций – высоких транзакционных издержек. Однако далее по цепочке необходимо проследить инновационное поведение отдельных служащих на предприятиях, которые и являются локомотивом инновационного процесса как инициаторы создания первичных идей. Таким образом, рождается новое понятие *инновационного поведения персонала предприятий*, под которым предлагаем понимать специфический объект управления предприятия по формированию инновационной восприимчивости персонала и инновационного типа поведения посредством создания соответствующих внутренних стимулирующих институтов (норм, правил, поощрений санкций и механизмов) (см. рис. 2).

Институты и инновационная активность

Однако при всем понимании важности институтов достаточно сложным остается вопрос о том, какие институты необходимо внедрять, чтобы они были адекватными и способствующими инновационному экономическому росту.

Количественных и сравнительных исследований, характеризующих и объясняющих институциональную среду, достаточно мало. Не хватает достоверных исследований, из которых можно было бы вывести универсальные необходимые и достаточные условия для инновационной среды, которые были бы обоснованы количественными расчетами.

Таблица 1

Классификация институтов развития инновационной среды

Критерий классификации	Виды институтов	
Институты обеспечения информации и снижения неопределенности	МАКРО	Институты развития и госкорпорации; система профессионального образования; центры коммерциализации исследований; конкурсная документация инноваций; система грантов и госгарантий; отраслевые стандарты; перечень критических технологий и приоритетных направлений развития; средства массовой информации; научные школы; инновационные кластеры и т.д.
	МИКРО	Инновационная стратегия организации; организация внешних маркетинговых коммуникаций (выставок, взаимодействие со СМИ и т.д.); стратегическое планирование хозяйственной деятельности; разработка целевых индикаторов и показателей; организация системы мониторинга изменений на целевых рынках и поиска информации в интересующих технологических областях; система оценки и регулирования рисков и др.
Институты регулирования конфликтов и сотрудничества	МАКРО	Антимонопольное регулирование; стимулирование умеренной конкуренции на рынке; система патентования и защиты авторских прав; прямое финансирование исследований и разработок; система лицензирования и др.
	МИКРО	Институт кооперации и интеграции на рынке инноваций; встраивание в глобальные цепочки добавленной стоимости; институты аутсорсинга, консультирования и сотрудничества; финансирование ИиР; обмен кадрами и кооперация с научно-исследовательскими организациями; тесная кооперация с внутренними подразделениями организации; передача полномочий принятия управленческих решений на нижние уровни управления; организация системы управления инновационными проектами; система учета положительных и отрицательных эффектов от внедрения инноваций (экстерналий) и др.
Институты создания стимулов	МАКРО	Инновационная инфраструктура, включающая бизнес-инкубаторы, технопарки, инновационные центры, технополисы, кластеры и т.п.; система венчурного инвестирования, микрофинансирования, кредитования; налоговые преференции, льготы; инновационные сети; рыночная конкуренция и др.
	МИКРО	Сотрудничество и партнерство с фирмами на рынке (формирование бизнес-кластеров, стратегическое партнерство с малыми предприятиями, передача начальных стадий жизненного цикла инноваций на сторону, создание фирм, основанных на одной технологии); сегментация и передача функций управления на нижние уровни цепей создания добавленной стоимости; разработка механизмов организации комплементарных сетей на рынке; поиск уникальных компетенций на рынке; фрагментация инновационной деятельности в цепях создания добавленной стоимости; стимулирование служащих к становлению внутренними предпринимателями, способными налаживать внешние связи; рационализаторство и изобретательство на предприятиях; кружки качества; непрерывное обучение, постоянное получение и обновление научно-технических знаний всех сотрудников предприятий; гибкая система оплаты труда, связанная с результатами инновационной деятельности предприятия и др.

Источник: составлено автором.

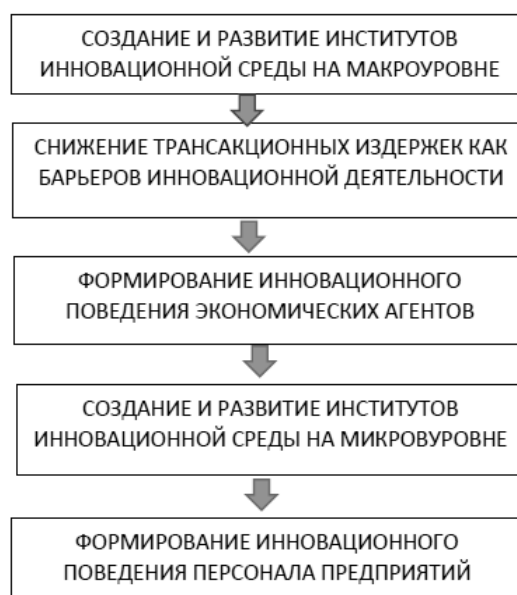


Рис. 2. Схема формирования и развития инновационного поведения

Из отчета ОЭСР (OECD, 2007) можно выделить следующие основные группы факторов, стимулирующих интенсивность исследований и разработок в странах ОЭСР:

- снижение антимонопольного регулирования рынка, стимулирующее бизнес к ИиР и усиливающее стимулы к инновациям;
- стабильная макроэкономическая ситуация и низкие реальные процентные ставки, поощряющие рост инновационной деятельности посредством создания стабильной и доступной среды для инновационной деятельности;
- доступность внутреннего и внешнего финансирования, в частности венчурного;
- расширение государственных исследований, комплементарных исследованиям частного сектора, и частно-государственное партнерство;
- налоговые льготы;
- открытость для иностранных инвестиций;
- активное использование исследований и разработок, созданных в университетах.

В этом же документе отмечено, что инновационная активность в странах ОЭСР возросла, благодаря своевременным и активным действиям государства по защите интеллектуальной собственности и авторских прав.

Высокий уровень коррупции, слабый правовой порядок и обременительные бюрократические процедуры могут увеличить затраты по внедрению новых продуктов и сделать доход от инноваций гораздо более неопределенным. Ряд эмпирических исследований (Habyarameye and Raymond, 2013) утверждают о наличии отрицательной связи между коррупцией и инновациями; другие (Tebaldi and Elmslie, 2013) сообщают о положительной связи между качеством экономических институтов и инновациями. Тем не менее, результаты исследований в значительной степени относительные, поскольку многие факторы могут одновременно влиять на инновационные результаты на страновом уровне, а также возможна предвзятость оценок.

Заключение

Таким образом, в статье предпринята попытка объяснения неэффективности внедрения концепции инновационной системы в экономику России через призму институционального обеспечения инновационного процесса на всех уровнях

системы, включая микроуровень. Представлено теоретическое осмысление современных подходов к концепции инновационной системы. Обсуждены их недостатки как в теоретическом, так и в методологическом аспектах. Предложено расширить понимание инновационной системы путем переосмысления роли отдельных предприятий в инновационных процессах. Показано, что необходимо институциональное сопровождение инновационного процесса на макроуровне, способное «запустить» процесс институционализации инновационного развития на микроуровне.

Предложены авторские трактовки дефиниций институт инновационной среды и инновационный сектор, а также инновационное поведение экономических агентов и персонала предприятий. Разработана классификация институтов инновационной среды.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Васин С. М. (2012). Природа и сущность понятия эффективности управления предприятием // *Вектор науки Тольяттинского государственного университета*, № 4(22), с. 229-233.

Васин С. М. и Гамидуллаева Л. А. (2013). Повышение эффективности управления бизнес-инкубатором как социально-экономической системой: моногр. Пенза: Изд-во ПГУ, 218 с.

Гамидуллаева Л. А. (2014). Проблемы и перспективы модернизации экономики России // *Фундаментальные исследования*, № 11-9, с. 2010-2015.

Голиченко О. Г. (2011). Основные факторы развития национальной инновационной системы: уроки для России. М.: Наука, 634 с.

Boldrin M. and Canova F. (2001). Inequality and convergence in Europe's regions: reconsidering European regional policies // *Economic Policy*, no. 16, pp. 207-253.

Cooke P. M. G. Uranga and Etzebarria G. (1997). Regional innovation systems: institutional and organizational dimensions // *Research Policy*, no. 26, pp. 475-91.

Edquist C. and Johnson B. (1997). Institutions and organizations in system of innovation. In: Edquist C. (ed.) (1997). *Systems of innovation. Technologies, institutions and organizations*. London, Pinter, pp. 41-63.

Freeman C. (1987). *Technology Policy and Economic Performance—Lessons from Japan* London: Frances Pinter, 155 p.

Fukuyama F. (2000). Social Capital and the Civil Society. IMF Working Paper no. 74.

Giddens A. (1990). *The Consequences Of Modernity*. Stanford, CA: Stanford University Press.

Gregersen B. and Johnson B. (1997). Learning economies, innovation systems and European integration // *Regional Studies*, no. 31(5), pp. 479-490.

Habiyaremye A. and Raymond W. (2013). Transnational corruption and innovation in transition economies. Working Papers, 42 p.

Jütting J. (2003). *Institutions and Development: A Critical Review*. OECD Development Centre, DEV/DOC (2003): 08. Working Paper No. 210.

Lucas R. E. (1988). On the mechanics of economic development // *Journal of Monetary Economics*, no. 22(1), pp. 3-42.

Lundvall B. (Ed.) (1992). *National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning* London: Frances Pinter.

Lundvall B. (Ed.) (2010). *National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*. L.: Pinter.

Maillat D. (1995). Territorial dynamic, innovative milieus and regional policy // *Entrepreneurship and Regional Development*, no. 7, pp. 157-65.

Metcalfe S. (1995). The Economic Foundations of Technology Policy: Equilibrium and Evolutionary Perspectives // *Handbook of The Economics Innovation and Technological Change*. Oxford, pp. 409-512.

- Nelson R. (1993). National Innovation Systems. A comparative Analysis. N.Y. Oxford: Oxford University Press.
- North D. C. (1991). Institutions // *The Journal of Economic Perspectives*, no. 5(1), pp. 97–112.
- North D. C. (1995). The New Institutional Economics and Third World Development. In Haris J., Hunter J. and Lewis C. The New Institutional Economics and Third World Development. London: Routledge.
- OECD (2007). Innovation and growth. Rationale for – an innovation strategy. (<http://www.oecd.org/science/inno/39374789.pdf> - Access Date: 10.11.2013).
- Polterovich V. M. (2008). Institutional Trap. The New Palgrave Dictionary of Economics, Second Edition.
- Rodríguez-Pose A. (1999). Instituciones y desarrollo económico // *Ciudad y territorio: Estudios territoriales*, no. 122, pp. 775-784.
- Romer P. M. (1986). Increasing returns and long-run growth // *Journal of Political Economy*, no. 94(5), pp. 1002-37.
- Scott W. R. (2001). Institutions and Organizations, Thousand Oaks, CA: Sage.
- Solow R. M. (1956). A contribution to the theory of economic growth // *Quarterly Journal of Economics*, no. 70, pp. 65-94.
- Tebaldi E. and Elmslie B. (2013). Does institutional quality impact innovation? Evidence from cross-country patent grant data // *Applied Economics, Taylor & Francis Journals*, no. 45(7), pp. 887-900.
- Vasin S. M. and Gamidullaeva L. A. (2014). The Development of the Assessment Methods of the Organizational Potential of the Institutions of High Education // *Asian Social Science*, no. 24, pp. 285-296.
- Vasin S. M. and Gamidullaeva L. A. (2015). Methodical Approach and Tools to Improve the Efficiency of Managing of the Innovation Potential in the Context of Economic Globalization // *Review of European Studies*, pp. 124-139.

REFERENCES

- Boldrin M. and Canova F. (2001). Inequality and convergence in Europe's regions: reconsidering European regional policies. *Economic Policy*, no. 16, pp. 207-253.
- Cooke P. M. G. Uranga and Etxebarria G. (1997). Regional innovation systems: institutional and organizational dimensions. *Research Policy*, no. 26, pp. 475-91.
- Edquist C. and Johnson B. (1997). Institutions and organizations in system of innovation. In: Edquist C. (ed.) (1997). Systems of innovation. Technologies, institutions and organizations. London, Pinter, pp. 41-63.
- Freeman C. (1987). Technology Policy and Economic Performance—Lessons from Japan. London, Frances Pinter, 155 p.
- Fukuyama F. (2000). Social Capital and the Civil Society. IMF Working Paper no. 74.
- Gamidullaeva L. A. (2014). Problems and perspectives of Russian's economy modernization. *Basic Research*, no. 11, pp. 2010-2015. (In Russian).
- Giddens A. (1990). The Consequences Of Modernity. Stanford, CA, Stanford University Press.
- Golichenko O. G. (2011). The main factors of development of the national innovation system: lessons for Russia. Moscow, Science [Nauka] Publ. (In Russian).
- Gregersen B. and Johnson B. (1997). Learning economies, innovation systems and European integration. *Regional Studies*, no. 31(5), pp. 479-490.
- Habiyaremye A. and Raymond W. (2013). Transnational corruption and innovation in transition economies. Working Papers, 42 p.
- Jütting J. (2003) Institutions and Development: A Critical Review. OECD Development Centre, DEV/DOC (2003): 08. Working Paper no. 210.
- Lucas R. E. (1988). On the mechanics of economic development. *Journal of Monetary Economics*, no. 22(1), pp. 3-42.

- Lundvall B. (Ed.) (1992). National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning. London, Frances Pinter.
- Lundvall B. (Ed.) (2010). National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning. London, Pinter, 388 p.
- Maillat D. (1995). Territorial dynamic, innovative milieus and regional policy. *Entrepreneurship and Regional Development*, no. 7, pp. 157-65.
- Metcalfe S. (1995). The Economic Foundations of Technology Policy: Equilibrium and Evolutionary Perspectives // *Handbook of the Economics Innovation and Technological Change*. Oxford, pp. 409-512.
- Nelson R. (1993). National Innovation Systems. A comparative Analysis. N.Y. Oxford, Oxford University Press, 560 p.
- North D. C. (1991). Institutions. *The Journal of Economic Perspectives*, no. 5(1), pp. 97-112.
- North D. C. (1995). The New Institutional Economics and Third World Development. In: Haris J., Hunter J. and Lewis C. The New Institutional Economics and Third World Development. London, Routledge.
- OECD (2007). Innovation and growth. Rationale for – an innovation strategy. (<http://www.oecd.org/science/inno/39374789.pdf> - Access Date: 10.11.2013).
- Polterovich V. M. (2008). Institutional Trap. The New Palgrave Dictionary of Economics, Second Edition.
- Rodríguez-Pose A. (1999). Instituciones y desarrollo económico. *Ciudad y territorio: Estudios territoriales*, no. 122, pp. 775-784.
- Romer P. M. (1986). Increasing returns and long-run growth, *Journal of Political Economy*, no. 94(5), pp. 1002-37.
- Scott W. R. (2001). Institutions and Organizations, Thousand Oaks, CA, Sage.
- Solow R. M. (1956). A contribution to the theory of economic growth. *Quarterly Journal of Economics*, no. 70, pp. 65-94.
- Tebaldi E. and Elmslie B. (2013). Does institutional quality impact innovation? Evidence from cross-country patent grant data. *Applied Economics, Taylor & Francis Journals*, no. 45(7), pp. 887-900.
- Vasin S. M. (2012). The nature and essence of the concept of business management system effectiveness. *Vector of Science of Togliatti State University*, no. 4, pp. 229-233. (In Russian).
- Vasin S. M. and Gamidullaeva L. A. (2013). Improving the efficiency of management of a business incubator as a socio-economic system. Penza. (In Russian).
- Vasin S. M. and Gamidullaeva L. A. (2014). The Development of the Assessment Methods of the Organizational Potential of the Institutions of High Education. *Asian Social Science*, no. 24, pp. 285-296.
- Vasin S. M. and Gamidullaeva L. A. (2015). Methodical Approach and Tools to Improve the Efficiency of Managing of the Innovation Potential in the Context of Economic Globalization. *Review of European Studies*, no. 3, pp. 124-139.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

КОСАРЕВ РОМАН ВАЛЕРЬЕВИЧ,

аспирант,
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону,
e-mail: rdr2008@yandex.ru

В статье рассматривается влияние структурных изменений потребительского рынка и тенденций развития малого предпринимательства в регионе на систему формирования и использования рынка коммерческой недвижимости. Предлагается комплекс решений по его стимулированию, основанный на результатах анкетирования участников потребительского рынка. Приводится алгоритм принятия решений по стимулированию инвестиционной активности, опирающийся на идею кооперации участников предпринимательской деятельности, инфраструктуры и государства.

Ключевые слова: предпринимательство; инвестирование в объекты коммерческой недвижимости; алгоритм принятия решений; кооперация участников региональной экономической системы.

PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF THE REGIONAL MARKET COMMERCIAL REAL ESTATE

KOSAREV ROMAN, V.,

Graduate Student,
Southern Federal University, Rostov-on-Don,
e-mail: rdr2008@yandex.ru

The paper examines the impact of structural changes in the consumer market and small business development trends in the region in the system of formation and use of the commercial property market. It proposed a set of solutions for its stimulation, based on the results of the survey participants in the consumer market. An algorithm for decision-making to stimulate investment activity, based on the idea of cooperation of participants of business, infrastructure and the state.

Keywords: business; investing in commercial real estate; the algorithm of decision-making; cooperation; the participants of the regional economic system.

JEL: E22, G11, P25, P33.

В современных кризисных условиях одним из стратегических приоритетов социально-экономического развития Ростовской области является содействие малому и среднему бизнесу. Есть много различных факторов, сдерживающих рост малого и среднего бизнеса, но возможно, важнейшим является отсутствие доступных помещений для его размещения. Одной из главных проблем как стартапов, так и расширяющихся бизнесов, является поиск необходимых офисов и производственных площадей (Иниаков и Орлова, 2014). Малые и средние предприятия

© Косарев Р. В., 2016

производственной направленности в наибольшей степени нуждаются в таких площадях, поскольку из-за отсутствия помещений они не могут получить развития. К таким предприятиям, в частности, можно отнести предприятия торговли и сферы услуг, осуществляющие свою деятельность на потребительском рынке.

Потребительский рынок остается динамично развивающимся сектором экономики, направленным на решение задач обеспечения территориальной и стоимостной доступности предлагаемого ассортимента товаров и услуг в интересах населения (*Кузьминов и Широков, 2015*). Это его свойство обуславливает высокую инвестиционную привлекательность, подтверждающуюся стабильным ростом предприятий торговли более чем на 100% за последние десять лет (*Кузьминов и Широков, 2015*).

Потребительский рынок Ростовской области представляет собой систему из почти 40 тыс. торговых объектов. Особенностью инвестиционной активности в Ростовской области является её территориальная концентрация, обусловленная неравноценностью спроса, транспортно-складской инфраструктуры и доступностью. Указанная специфика характерна не только в Ростовской агломерации, но и крупным городским округам (Таганрог, Новочеркасск, Шахты и другие).

Несколько иная картина наблюдается в сфере общественного питания, которая в кризисный период характеризовалась снижением (в 2009 году оборот общественного питания сократился на 4,2%), сменившимся незначительным ростом только в 2015 году.

Так, на начало 2015 года на потребительском рынке Ростовской области действовало около 6 тыс. объектов общественного питания, значительную часть которых (80,7%) составляли субъекты малого бизнеса. Структурно сеть общественного предприятия включает рестораны, бары, кафе (40%); школьные, студенческие столовые и столовые предприятий и организаций (30%); закусочные (30%). Кроме того, в Ростовской области представлены стационарные и нестационарные объекты быстрого питания, в том числе функционирующие на основе франчайзинга с преобладающей формой реализации "фаст-фуд".

Объекты бытового обслуживания населения также представлены малыми предприятиями, на долю которых, по данным за 2014 год, приходилось 90% общего объема бытовых услуг в Ростовской области. Специфической формой организации системы бытового обслуживания в последние годы является сетевая модель, обеспечивающая более широкий охват населения и территории, что обеспечивает рост отраслевой структуры услуг в 2014 году: ремонт и строительство жилья (59,1%), ремонт и техническое обслуживание автомобилей (13%), парикмахерские (9,9%), ремонт и пошив одежды (6,1%). При этом необходимо отметить наличие противоречия между существующей моделью формирования и регулирования рынка и всей системой коммерческой недвижимости, строительством нежилых объектов или выделения их из жилого фонда, когда существующая схема застройки не предусматривает создания таких объектов, особенно коммерческой направленности. Положительный опыт строительства в г. Москве свидетельствует о высоком потенциале использования коммерческой недвижимости с целью стимулирования развития малого предпринимательства, которое обеспечивает существенный объем пополнения регионального бюджета (*Романова, 2014. С. 197*).

Важнейшие цели региональных программ развития предпринимательства обуславливают следующие требования к коммерческой недвижимости как системе инфраструктурной поддержки предпринимательства:

- расширение территориальной представленности предприятий торговли и услуг;
- обеспечение социальных и экономических стандартов обеспеченности торговыми площадями;
- стимулирование возрождения системы потребкооперации в условиях территорий;

- учет необходимости создания объектов коммерческой недвижимости в программах застройки;
- трансформирование процедур предоставления площадей под коммерческие объекты, повышение их доступности и привлекательности для логических операций с привлечением инструментов государственно-частного партнерства;
- формирование системы и учета и движения объектов коммерческой недвижимости, мониторинга её использования в границах Ростовской области;
- целевая поддержка строительства коммерческой недвижимости.

Особая роль, на наш взгляд, принадлежит институциональной поддержке предпринимательства в области строительства объектов коммерческой недвижимости (Александрин, 2011. С. 53-62).

Для повышения качества принятия решений в области размещения объектов коммерческой недвижимости и обеспечения их доступности объектам предпринимательства был проведен опрос, результаты которого заключаются в следующем. Предпочтения арендаторов трансформируются пропорционально динамике предложения недвижимости. Требования к качеству объектов коммерческой недвижимости постоянно растут. В связи с этим более половины пользователей недвижимости ухудшили меру своей удовлетворенности по характеристикам качества объекта, в частности, площади, оборудованию и месту размещения.

Указанные утверждения позволили сформировать логическую схему принятия управленческих решений, направленных на развитие коммерческой недвижимости в регионе (см. рис. 1).

На первом этапе алгоритма осуществляется изучение ситуации в регионе с позиций состояния и динамики параметров социально-экономического развития его городов и территорий, на которых хозяйствующие субъекты опираются на развивающуюся инфраструктуру региона, в частности объекты коммерческой недвижимости. Важным элементом этого этапа является изучение особенностей региона и анализ всех процессов, в нем происходящих. В настоящее время следует отметить экономический курс государства на импортозамещение.

На втором этапе, на наш взгляд, следует выделить все группы потенциальных потребителей объектов коммерческой недвижимости, что позволит в дальнейшем рассмотреть виды взаимодействий на этом рынке и выяснить, какие программные мероприятия позволят реально улучшить показатели эффективности функционирования региональной экономики.

Третий и четвертый этапы алгоритма фактически готовят институциональную и функциональную базу для реализации всех последующих этапов, в которых отмечается возможность внедрения эффективных инструментов развития рынка коммерческой недвижимости: института государственно-частного партнерства, инструментов стимулирования деятельности предпринимательских структур в направлении реализации политики социально-экономического развития региона.

Анализ посткризисной динамики и уровня инвестиций в экономику Ростовской области свидетельствует о наличии проблем в данной сфере, проявляющихся практически в двукратном отставании объема инвестиций в расчете на душу населения Ростовской области от среднероссийского значения показателя, в более глубоком падении и затяжном восстановлении инвестиционной активности в результате кризисных явлений по сравнению с сопоставимыми субъектами ЮФО.

В качестве ключевых проблем инвестиционной сферы Ростовской области отмечаются:

- высокие административные барьеры, возникающие в процессе подготовки и получения разрешительных документов;
- несоответствие существующей инженерной и энергетической инфраструктуры задачам строительства и подключения объектов к энергетическим сетям;

- инвестиционная неоднородность территорий и отраслей Ростовской области, низкий общий уровень инвестиционной активности;
- недостаточный уровень строительной кооперации в регионе;
- высокая внутриобластная дифференциация инвестиционного развития Ростовской области, отсутствие понимания в инвестиционной специализации муниципальных образований и, соответственно, отсутствие политики привлечения инвестиций в городских округах и муниципальных районах;
- отсутствие действенных механизмов привлечения и поддержки инвестиций (*Стратегия социально-экономического развития Ростовской области до 2020 года*).



Рис. 1. Алгоритм принятия управленческих решений о поддержке рынка коммерческой недвижимости

Источник: составлено автором на основе (Кузьмина, 2008. С. 182).

Таким образом, необходимо отметить, что в условиях Ростовской области существует большой потенциал развития рынка коммерческой недвижимости, обусловленный устойчивой тенденцией развития регионального предпринимательства, который сдерживается недостатками формирования и использования указанных объектов.

В силу трансформации требований к коммерческой недвижимости целесообразна трансформация системы государственного регулирования строительной отрасли (Тяглов и Пономарева, 2012. С. 116-119). Анализ основных факторов, сдерживающих развитие рынка коммерческой недвижимости, показал, что значительная часть их может быть нивелирована путем косвенного воздействия государства без привлечения значительных финансовых средств.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Александрин Ю. Н. (2011). Индикаторы качества институциональной среды малого предпринимательства // *Общество: политика, экономика, право*, Вып. 2, с. 53-62.

Инишаков М. О. и Орлова А. А. (2014). Инновационные стартапы в России: проблемы создания и маркетингового продвижения // *Вестник ВолГУ. Серия 3: Экономика. Экология*, № 1. (<http://cyberleninka.ru/article/n/innovatsionnye-startapy-v-rossii-problemy-sozdaniya-i-marketingovogo-prodvizheniya> - Дата обращения: 18.02.2016).

Кузьмина С. Н. (2008). Совершенствование алгоритма обоснования инвестиционных решений в сфере коммерческой недвижимости Дисс-я на соиск. уч. ст. канд. эк. наук. М., 182 с.

Кузьминов А. Н. и Широков И. О. (2015). Стимулирование предпринимательской активности в регионе: отраслевой подход // *Государственное и муниципальное управление. Ученые записки СКАГС*, № 4, с. 88-96.

Отчет о состоянии потребительского рынка РО. (<http://www.donland.ru/otchet2014potred.pdf> - Дата обращения: 18.02.2016).

Романова Н. А. (2014). Формирование эффективной системы финансирования строительства объектов коммерческой недвижимости Дисс-я на соиск. уч. ст. канд. эк. наук. М., 197 с.

Стратегия социально-экономического развития Ростовской области до 2020 года. (<http://www.donland.ru/default.aspx?pageid=85416> - Дата обращения: 18.02.2016).

Тяглов С. Г. и Пономарева М. А. (2012). Совершенствование деятельности региональных органов по улучшению инвестиционной привлекательности муниципальных образований Ростовской области // *TERRA ECONOMICUS*, Т. 10, № 4, Ч. 2, с. 116-119.

REFERENCES

Alexandrin Yu. N. (2011). Quality Indicators of Institutional Environment of Small Business. *Society: Politics, Economics, Law*, no. 2. pp. 53-62.

Inshakov M. O. and Orlova A. A. (2014). Innovative Start-Ups in Russia: Creation and Market Promotion Problems. *Science Journal of Volgograd State University. GLOBAL ECONOMIC SYSTEM*, no. 1. (<http://cyberleninka.ru/article/n/innovatsionnye-startapy-v-rossii-problemy-sozdaniya-i-marketingovogo-prodvizheniya> - Access Date: 18.02.2016).

Kuzmina S. N. (2008). Improvement of the Algorithm of the Justification of Investment Decisions in Commercial Real Estate. Diss. of the Candidate of Economic Sciences (PhD). Moscow, 182 p.

Kuzminov A. N. and Shirokov I. O. (2015). Stimulation of Enterprise Activity in the Region: Branch Approach. *Public and Municipal Administration. Scientific Notes*, no. 4, pp. 88-96.

Report on the State of the Consumer Market in Rostov Region. (<http://www.donland.ru/otchet2014potred.pdf> - Access Date: 18.02.2016).

Romanova N. A. (2014). Formation of Effective System of Financing the Construction of Commercial Real Estate. Diss. of the Candidate of Economic Sciences (PhD). Moscow, 197 p.

Strategy for Socio-Economic Development of the Rostov Region till 2020. (<http://www.donland.ru/default.aspx?pageid=85416> – Access Date: 18.02.2016)

Tyaglov S. G. and Ponomaryova M .A. (2012). Improvement of Regional Governments to Improve Investment Attractiveness of Municipal Formations of the Rostov Region. *TERRA ECONOMICUS*, vol. 10, no. 4, part 2, pp. 116-119.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ НА УРОВНЕ ВНУТРИГОСУДАРСТВЕННЫХ РЕГИОНОВ

РУБИНСКАЯ ЭТЕРИ ДЕВИСОВНА,

кандидат экономических наук,
доцент кафедры международных экономических отношений,
ЮРИУ РАНХиГС, г. Ростов-на-Дону,
e-mail: eteri-rubinskaya@mail.ru

Государственный и социально-экономический статус российских регионов актуализирует необходимость разработки современных подходов к решению задачи эффективной региональной политики, включая миграционную, не только на уровне государства, но и на уровне федеральных округов, а также субъектов РФ, входящих в федеральные округа. В каждом субъекте Российской Федерации складывается определенная миграционная ситуация, обусловленная не только огромной территорией с разнообразными природно-климатическими условиями, но и дифференциацией регионов по уровню их социально-экономического развития, различной привлекательностью для жизни и работы трудовых мигрантов. В статье на основе анализа статистических показателей федеральных округов Российской Федерации рассматривается взаимосвязь между миграционной привлекательностью территории и уровнем развития форм внешнеэкономической деятельности в регионах и, как результат, социально-экономическим развитием федерального округа. Аргументируется, что реализация миграционной политики на уровне федеральных округов должна осуществляться с учетом особенностей экономического развития, а также возможностей и интересов всех субъектов, входящих в округ, что в свою очередь обеспечит синергетический эффект объединенных в округ субъектов.

Ключевые слова: региональная дифференциация; федеральные округа; формы международных экономических отношений; внешнеэкономическая деятельность; международная трудовая миграция; миграция высококвалифицированных специалистов; миграционная политика.

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO RESEARCH OF INTERNATIONAL LABOR MIGRATION AT THE DOMESTIC REGIONS LEVEL

RUBINSKAYA ETERI, D.,

Candidate of Economic Sciences (PhD),
Associate Professor of the Department «International Economic Relations»,
The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration,
South Russia Institute, Rostov-on-Don,
e-mail: eteri-rubinskaya@mail.ru

State and socio-economic status of Russian regions are updated by the need to develop of contemporary approaches to the problem of an effective regional policy, including migration policy, not only at state level but also at the level of federal districts. In each region of the Russian Federation a specific migration situation is formed, which is caused not only by huge territory with a variety of climatic conditions, but also socio-economic differentiation of regions, different attractiveness for living and working for labor migrants. Based on the statistical indicators analysis of federal districts, the paper examines the relationship between migration attractiveness of the area, the level of development of forms of foreign economic activity in the regions and, as a result, the socio-economic development of the Federal District. It is argued that the implementation of migration policies at the level of federal districts should be carried out taking into account the features of economic development, as well as the capabilities and interests of all subjects included in the District, which in turn will provide synergistic effect in the united area of subjects.

Keywords: regional differentiation; federal districts; form of international economic relations; foreign economic activity; international labor migration; migration of highskilled specialists; migration policy.

JEL: P25, R10, R23, R28.

Актуальность проблемы

В условиях глобализации мировой экономики Россия, как и все страны, конкурирует за различные ресурсы, способные не просто модернизировать ее экономику, но и создать устойчивые конкурентные преимущества. В конкурентную борьбу за ресурсы наравне с государствами включаются и внутригосударственные регионы, тем самым во многих странах проблемы регионального развития имеют крайне важное значение. В ряде документов по региональной политике стран ЕС подчеркивается особая роль внутригосударственных регионов (районов), многие из которых начинают устанавливать прямые контакты с высшими органами Евросоюза, минуя свои национальные правительства.

В период трансформационных изменений конца 80-х - начала 90-х годов прошлого века и формирования рыночной экономики все субъекты РФ с 1992 года получили возможность выходить на внешний рынок и активно сотрудничать с регионами других государств. Внешнеэкономическое сотрудничество стало одним из факторов развития региональной экономики, способствующих привлечению иностранных инвестиций, использованию зарубежного опыта, передовых технологий в различных сферах хозяйства, а также иностранной рабочей силы.

Качественно новый государственный и социально-экономический статус российских регионов актуализирует необходимость разработки современных подходов к решению задачи эффективной региональной политики, включая миграционную, не только на уровне государства, но и на уровне федеральных округов (мезоуровень), а также субъектов РФ, входящих в федеральные округа.

В современной России конкурентная борьба регионов за возможности использования преимуществ международного сотрудничества в сфере трудовой миграции имеет разные последствия, определяемые воздействием различных факторов на процессы регионального развития.

Проблемам факторного анализа развития регионов посвящены исследования многих видных ученых. Нобелевский лауреат Пол Робин Кругман (Krugman P. R.) в работе «Возрастающая отдача и экономическая география» при анализе конкурентных преимуществ регионов выделяет две группы факторов: к первой группе отнесены природные ресурсы, востребованные рынком, и географическое положение, ко второй - преимущества, созданные деятельностью человека и общества: человеческий капитал (образование, здоровье, трудовые мотивации, мобильность и адаптивность населения); институты, способствующие улучшению

предпринимательского климата, мобильности населения, распространению инноваций и др. (*Krugman, 1991. P. 483-499*). Известный американский экономист и географ - Уолтер Айзард (*Isard W.*) - среди факторов устойчивого экономического роста региона выделял полный учет специфических качеств образования и иных способов обучения как видов человеческого капитала. Схема анализа преимуществ региона, предложенная ученым, включает социально-трудовой потенциал, который формируется из совокупности потенциалов работников, как национальных, так и иностранных (*Айзард, 1966*).

Теория конкурентных преимуществ Майкла Портера (*M. Porter*) также может быть применима к стратегии регионального развития, поскольку обладает некой универсальностью. В «Конкурентном ромбе» М. Портера представлена система определяющих факторов (детерминантов), создающих условия для реализации потенциальных преимуществ не только страны, но и ее регионов. В своей работе «Международная конкуренция» Портер пишет: «Причины, по которым тот или иной город или регион достигают успеха в развитии определенной отрасли, объясняются теми же соображениями, что лежат в основе схемы «ромба»... Этот же подход можно применить для объяснения более успешного развития некоторых городов и регионов по сравнению с остальными» (*Портер, 1993. С. 179*). Ученый предложил разделить факторы на основные (географическое положение, природные ресурсы, низкоквалифицированная рабочая сила и др.) и развитые (высококвалифицированные специалисты, исследовательские отделы университетов, обмен информацией, технологиями и др.) (*Портер, 1993. С. 97-100*). Для достижения конкурентного преимущества особое значение М. Портер придавал развитым факторам, которые не так распространены из-за значительных вложений капитала. Критерии отнесения факторов к развитым ужесточаются вместе с развитием науки, технологий, сферы образования.

Таким образом, на основе выработанного учеными понимания факторов развития региона можно сделать вывод, что общую конкурентоспособность региональной экономики формируют (наряду с другими факторами) мобильность населения, потенциал национальных и иностранных работников, а в условиях постиндустриализации особое значение приобретает фактор человеческого капитала и привлечение иностранных высококвалифицированных специалистов.

Социально-экономическая дифференциация регионов и миграционная привлекательность территории

Регионы России значительно различаются по уровню и качеству жизни, по состоянию рынка труда, уровню технической оснащенности производства и многому другому, что, безусловно, влияет на их миграционную привлекательность. В каждом субъекте РФ, а следовательно, и в целом в каждом федеральном округе, складывается определенная миграционная ситуация, обусловленная не только огромной территорией с разнообразными природно-климатическими условиями, но и дифференциацией регионов по уровню их социально-экономического развития, различной привлекательностью для жизни и работы трудовых мигрантов.

Анализ показателей социально-экономического развития федеральных округов России в 2014 году¹ (см. табл. 1) свидетельствует о том, что безусловным лидером по большинству социально-экономическим показателям является Центральный федеральный округ (ЦФО). Отставание по показателю ВРП связано со значительной численностью данного округа — 26% всего населения РФ, при том что территория ЦФО всего 3,8% территории России. Остальные регионы в большей или меньшей степени отстают от развития Центрального федерального округа. Например, среднедушевые денежные доходы населения Северо-Кавказского федерального округа составляют лишь 59,1% к уровню ЦФО. Разница по показателю объем работ, выполненных по виду деятельности «строительство», между этими двумя округами составляет более 6 раз, а по валовому региональному продукту на душу населения — более, чем 3 раза.

¹ В таблицу не включен Крымский федеральный округ в связи с отсутствием в полной мере статистических данных.

Таблица 1

**Некоторые показатели социально-экономического развития
федеральных округов в 2014 году**

Федеральный округ (ФО)	Среднемесячные денежные доходы населения, руб.	Валовой региональный продукт на душу населения в 2013 году, руб.	Оборот розничной торговли, млн. руб.	Продукция сельского хоз-ва, млн. руб.	Объем работ, выполненных по виду деятельности «строительство»
РФ	27765,7	376383,0	26356,2 ¹⁾	4319047 ²⁾	6 125 191,2
Центральный ФО	34970,2	489708,3	9016550,9	1096654	1 593 876,3
Северо-Западный	28571,7	406026,2	2383450,3	210917	817 509,7
ЮФО	24327,5	253152,3	2405182,0	653021	582 210,3
Северо-Кавказский	20691,6	142102,8	1340343,9	341517	249 127,6
Приволжский	24019,7	288054,8	4851273,5	1011323	1 192 502,8
Уральский	30493,9	626119,2	2435413,2	266996	716 109,2
Сибирский	21490,4	287026,9	2696933,4	543890	612 810,9
Дальневосточный	31974,1	450126,2	1043238,6	146092	325 206,0

¹⁾ Млрд. рублей

²⁾ С учетом Крымского федерального округа

Источник: (Регионы России. Социально-экономические показатели. 2015).

Для выявления миграционной привлекательности региона, а также в целях исследования особенностей миграционных процессов территориальных образований актуальность приобретает анализ внутренних (геополитическое положение, конъюнктура рынка труда, развитие социальной сферы и др.) и внешних (инвестиции в регион, развитие внешней торговли и др.) факторов.

Активное исследование международной миграции рабочей силы на уровне внутригосударственных регионов России началось в последнее десятилетие XX века, и уже в следующее десятилетие появляется значительное количество статей, монографий, кандидатских и докторских диссертаций, проводятся научные и научно-практические конференции. Современные исследования имеют солидный научный фундамент, заложенный в 60–90-е годы М. Б. Денисенко, Ж. А. Зайончковской, Т. И. Заславской, Е. С. Красинцом, В. М. Моисеенко, В. И. Переведенцевым, Л. Л. Рыбаковским, Б. С. Хоревым, В. Н. Чапеком, О. С. Чудиновских и другими учеными. В последующие десятилетия исследования различных аспектов привлечения иностранной рабочей силы в регионы России провели А. В. Топилин и О. А. Парфенцева, В. Ионцев и И. Ивахнюк, Н. В. Парикова, О. С. Чудиновских и другие ученые (Воробьева, 2012. С. 152–158; Ионцев и Ивахнюк, 2012. С. 14; Парикова, 2012. С. 12).

Исследование процессов международной трудовой миграции на мезоуровне в данной статье проведено в соответствии с авторским подходом к международной миграции рабочей силы как научной категории, под которой понимается, помимо других составляющих, учет взаимосвязи форм международных экономических отношений (МЭО) (Рубинская, 2014. С. 56–64).

Развитие каждой из форм МЭО влияет на развитие других форм. Тесные взаимосвязи устанавливаются между различными формами производственного и научно-технического сотрудничества и международными перемещениями рабочей силы. Развитие международного производственного и научно-технического сотрудничества представляет собой не только взаимосвязи между государствами и фирмами различных стран в области кооперации производства, обмена технологиями, совместных научно-исследовательских работ, но и использование иностранных специалистов, подготовку кадров, миграцию рабочей силы вслед за продажей лицензий и т.п. При оказании технического и технологического содействия отсталым странам привлекаются иностранные специалисты. Миграция

рабочей силы органически связана с движением капитала, хотя направленность их движения не всегда совпадает. Различная структура иностранных инвестиций обуславливает либо движение специалистов вслед за капиталом, либо противоположную направленность капитала и рабочей силы. Очень интенсивно осуществляется движение иностранных специалистов в сфере международных валютно-финансовых и кредитных отношений. То есть развитие каждой из форм международных экономических отношений и каждого их структурного звена зависит от всей системы. Усложнение и расширение взаимосвязи и взаимозависимости государств по поводу обмена факторами производства вызывает необходимость двустороннего и многостороннего сотрудничества. Во внутренней сфере деятельности государств решение проблем международной трудовой миграции – в развитии всех форм его внешнеэкономических связей. Однако в России регионы начали реализовывать свои права на осуществление внешнеэкономической деятельности с разных стартовых возможностей из-за различий в обеспеченности сырьевыми ресурсами, транспортными магистралями, высококвалифицированными кадрами, высокотехнологичным производством для развития отдельных отраслей, крупных хозяйствующих субъектов и в целом территорий и т.п. Отсюда и разные доходы от внешнеэкономической деятельности в региональные бюджеты. Различия в объемах и характере внешнеэкономической деятельности стали причиной углубления региональных дифференциаций (Гранберг, 2001; Евтеев, Рубинская и Солодков, 2003). Положение в субъектах РФ аналогично ситуации в регионах стран ЕС: с середины 1980-х до конца 1990-х гг. диспропорции развития регионов внутри этих стран выросли на 10%, и это при том, что различия в уровне развития между странами – членами ЕС сократились на 25%.

В табл. 2, 3, 4 представлены данные, отражающие значительные различия в развитии основных видов внешнеэкономической деятельности федеральных округов Российской Федерации: внешней торговли, иностранных инвестиций, торговли технологией и услугами технического характера, деятельности организаций с иностранным участием.

Более интенсивное участие федеральных округов в различных видах внешнеэкономической деятельности, прежде всего, инвестиционного и внешнеторгового, усиливает их социально-экономическое неравенство. Кроме того, кризисные явления, охватившие отечественную экономику в 2014 году (западные санкции и контрсанкции России, падение цен на нефть), крайне негативно отразились на показателях, характеризующих внешнеэкономическую деятельность.

Так, например, прямые иностранные инвестиции в 2014 году сократились по сравнению в 2013 годов более, чем в три раза и составили 22 857 млн. долларов, а по некоторым федеральным округам (Южный федеральный округ, Северо-Западный и Сибирский федеральные округа) падение было катастрофическим (см. табл. 2). Положительные результаты показали только Северо-Кавказский и Дальневосточный федеральные округа.

В 2014 году Федеральной службой государственной статистики было проведено выборочное обследование инвестиционной активности организаций. В обследовании приняло участие 10,2 тыс. организаций, осуществляющих деятельность по добыче полезных ископаемых, в обрабатывающих производствах, производстве и распределении электроэнергии, газа и воды в 80 субъектах Российской Федерации (*Инвестиционная деятельность в России ...*, 2015). К основным факторам, ограничивающим инвестиционную деятельность, респонденты отнесли: 60% - недостаток собственных финансовых средств, 34% — неопределенность экономической ситуации в стране (для сравнения, в 2005 году этот фактор указали лишь 18% опрошенных), 30% респондентов - инвестиционные риски.

Таблица 2

**Поступление прямых иностранных инвестиций в 2012- 2014 годах,
млн. долларов**

Федеральный округ	2013 год	2014 год
РФ	69 219	22 857
Центральный ФО	43 084	12 486
Северо-Западный	7 950	-1 866
ЮФО	335	46
Северо-Кавказский	19	142
Приволжский	1 709	1 189
Уральский	10 914	7 341
Сибирский	2 310	-909
Дальневосточный	1 392	3 940

Источник: (Регионы России. Социально-экономические показатели, 2015).

Отметим, что поступление иностранных инвестиций в регионы России осуществляется крайне неравномерно. Так, в кризисном 2014 году 54,6% приходилось на Центральный федеральный округ, а в 2013 — 62,2% в то время, как, несмотря на позитивные тенденции, доля Северо-Кавказского федерального округа составила 0,6% против 0,03 в 2013 году.

Падение внешнеторгового оборота в 2014 году было не столь критично, как прямых иностранных инвестиций, и составило -7% к уровню 2013 года. Однако по предварительным данным, в 2015 году ситуация сложится намного хуже, так в январе-июле 2015 года внешнеторговый оборот России снизился на 34,0% по сравнению с январем-июлем 2014 года².

Таблица 3

**Внешнеторговый оборот федеральных округов в 2013-2014 годах,
млн. долларов США**

Федеральный округ	2013 год	2014 год	Доля в общероссийском показателе за 2014 год	% 2014 к 2013
РФ	841 258,3	784 504 ¹⁾	100	93,3
Центральный ФО	449 101,1	429 170,7	54,7	95,6
Северо-Западный	109 416,6	110 281,3	14,1	100,8
ЮФО	31 488,9	31 263,1	4,0	99,3
Северо-Кавказский	3 467,7	3 364,2	0,4	97,0
Приволжский	87 789,6	81 367,5	10,4	92,7
Уральский	74 376,5	46 419,6	5,8	82,4
Сибирский	45 325,4	43 043,3	5,5	95,0
Дальневосточный	40 292,5	39 334,4	5,0	97,6

¹⁾ Данные по графе РФ включают также Крымский федеральный округ (+258,2 тыс. долларов США)

Источник: (Регионы России. Социально-экономические показатели, 2015).

Среди федеральных округов лидирующие позиции по величине внешнеторгового оборота занимают Центральный, Северо-Западный и Приволжский федеральные округа. При этом на ЦФО пришлось 54,7%. В то же самое время некоторые округа, в особенности Северо-Кавказский, играют весьма малозначительную роль во внешней торговле России.

² См.: (http://www.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=21621:-2015-&catid=53:2011-01-24-16-29-43).

Данные, характеризующие экспорт и импорт технологий, также подтверждают лидерство Центрального, Северо-Западного и Приволжского федеральных округов. На долю этих трех округов пришлось 73,3% экспорта технологий и 76,5% импорта.

Таблица 4

**Экспорт и импорт технологий и услуг технического характера
федеральными округами в 2014 году**

	Экспорт			Импорт		
	Число соглашений	Стоимость предмета соглашения, тыс. долл. США	Поступление средств за год, тыс. долл. США	Число соглашений	Стоимость предмета соглашения, тыс. долл. США	Выплаты средств за год, тыс. долл. США
РФ	2061	8991640,7	1279213,1	2842	7724621,7	2455830,7
Центральный ФО	703	7387770,4	560333,9	768	1231104,4	551788,5
Северо-Западный	490	726542,6	349157	571	900731	565812,7
ЮФО	34	83503,6	42785,4	200	1980072,2	420481,8
Северо-Кавказский	4	213,1	211,8	62	63506,8	26785
Приволжский	318	583734,4	244439,4	836	2544571,9	671875
Уральский	129	46408,2	16660	194	333298,4	50300,6
Сибирский	281	139914,2	49969,9	187	636080	160806,8
Дальневосточный	31	22582,7	14684,2	15	33947,3	6670,6

Торговля технологиями с зарубежными странами охватывает все коммерческие сделки по экспорту и импорту технологий и услуг технического характера, включая сделки филиалов, представительств подразделений действующих на территории Российской Федерации иностранных организаций, имеющих самостоятельно заключенные контракты (договоры) с иностранными партнерами (нерезидентами) по обмену технологиями.

Согласно статистике по иностранным компаниям, осуществляющим свою деятельность на территории РФ, наряду с традиционными — Центральным, Северо-Западным федеральными округами, — к лидирующим регионам присоединился Южный федеральный округ, что связано с крупными инвестиционными проектами, осуществляющимися в последние годы на его территории, в особенности Краснодарского края и Ростовской области.

Деятельность организаций с иностранным участием, экспорт и импорт технологий и услуг технического характера, инвестиционная активность в регионах стимулирует приток не только иностранной рабочей силы, но и высококвалифицированных специалистов. Согласно данным Росстата, 56,7% всех иностранных специалистов, относящихся в категории руководители учреждений, организаций и предприятий и их структурных подразделений (служб), в 2014 году работали в Центральном федеральном округе. Вообще, в целом, в 2014 году на Центральный федеральный округ пришлось 38,2% всех трудовых мигрантов (при этом 76% трудовых мигрантов, прибывающих в ЦФО, приходятся на Москву и Московскую область) и почти 60% иностранных граждан, работающих в России по патентам. Также привлекательным для высококвалифицированных специалистов

является Северо-Западный федеральный округ — на него пришлось 15,9% этой категории трудовых мигрантов и 24,1% всех иностранных граждан, имевших действующее разрешение на работу. В то же самое время наименее развитые субъекты притягивают наименьшее количество трудовых мигрантов (см. табл. 6). Однако в целом в процессы международной миграции рабочей силы в России вовлечены все федеральные округа и большинство входящих в них субъектов РФ, что актуализирует исследуемую нами проблему.

Таблица 5

Организации с иностранным участием, 2014 год

Федеральный округ ¹⁾	Численность организаций с иностранным участием, на конец года, единиц	Доля в общероссийском показателе	Среднесписочная численность работников (без штатных совместителей), тыс. человек	Доля в общероссийском показателе
РФ	23520 ²⁾	100	3445,3	100
Центральный ФО	11427	48,6	1260,5	36,6
Северо-Западный	3694	15,9	376,9	10,9
ЮФО	2032	8,6	209,6	6,1
Северо-Кавказский	187	0,8	41,0	1,2
Приволжский	1914	8,1	683,6	19,8
Уральский	850	3,6	375,2	10,8
Сибирский	1837	7,8	353,2	10,2
Дальневосточный	1019	4,3	141,7	4,1

¹⁾ Данные приведены без учета Крымского федерального округа, поскольку пока недостаточно статистических показателей и невозможно провести сравнение с данными предыдущих лет.

²⁾ Цифра приведена с учетом данных по Крымскому федеральному округу.

Таблица 6

Численность иностранных трудовых мигрантов в федеральных округах России в 2014 году

Федеральный округ ¹⁾	Численность иностранных граждан, имевших разрешение на работу		Численность иностранных граждан, имевших действующий патент на работу у физических лиц	
	Человек	Доля субъекта в общероссийском показателе	Человек	Доля субъекта в общероссийском показателе
РФ	1 043 834	100	2 079 772	100
Центральный ФО	398 799	38,2	1 243 878	59,8
Северо-Западный	251 050	24,1	80 202	3,9
ЮФО	61 072	5,9	136 019	6,5
Северо-Кавказский	3722	0,4	33 801	1,6
Приволжский	81 979	7,9	192 969	9,3
Уральский	102 470	9,8	141 341	6,8
Сибирский	72 629	7,0	188 674	9,1
Дальневосточный	70 939	6,8	62 824	3

¹⁾ Данные приведены без учета Крымского федерального округа, поскольку пока недостаточно статистических показателей и невозможно провести сравнение с данными предыдущих лет.

Заключение

Таким образом, в каждом федеральном округе складывающаяся миграционная ситуация обусловлена совокупностью внутренних и внешних факторов. Проведенный анализ показывает прямую взаимосвязь между

миграционной привлекательностью территории, уровнем развития форм внешнеэкономической деятельности в регионах и, как результат, социально-экономическим развитием федерального округа. Повышение роли субъектов РФ в планировании потоков трудовых мигрантов позволит полнее учесть специфику региональной миграционной ситуации и даст возможность точнее определять количественный и профессиональный состав мигрантов, географические предпочтения в соответствии с прогнозируемым социально-экономическим развитием региона.

Миграционная политика на региональном уровне должна реализовываться с учетом развития приоритетных форм внешнеэкономической деятельности. Использование экономических, технологических, кадровых и других возможностей федеральных округов как более высокого уровня пространственной иерархии России будет способствовать выявлению проблем и направлений их решения, формированию и реализации эффективной миграционной политики с учетом особенностей, возможностей и интересов всех субъектов, входящих в федеральный округ, что в свою очередь обеспечит синергетический эффект объединенных в округ субъектов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Айзард У. (1966). Методы регионального анализа. Введение в науку о регионах. М.: Издательство Прогресс.

Евтеев В. Л., Рубинская Э. Т. и Солодков Г. П. (2003). Региональная внешнеэкономическая деятельность. Ростовская область во внешнеэкономических связях: состояние, проблемы, тенденции развития: монография. Ростов н/Д.

Инвестиционная деятельность в России: условия, факторы, тенденции. Федеральная служба государственной статистики. М., 2015.

Ионцев В. и Ивахнюк И. (2012). Аналитический доклад по Проекту: Роль международной трудовой миграции для экономического развития России, CARIM-East RR 2012/28: European University Institute.

Международные и внешнеэкономические связи субъектов РФ: учеб. пособие / под ред. А. Г. Гранберга. М.: Научная книга, 2001.

Миграция населения: теория, политика: учеб. пособие / О. Д. Воробьев и др. М.: Экономическое образование, 2012, с. 152–158.

Парикова Н. В. (2012). Зарубежная трудовая миграция как фактор развития региональной экономики: автореф. дис... канд. экон. наук: 08.00.05. СПб.

Портер М. (1993). Международная конкуренция. М.

Регионы России. Социально-экономические показатели. 2015: Стат. сб. / Росстат. М., 2015, 1266 с.

Рубинская Э. Д. (2014). Международная миграция рабочей силы: методология и практика: монография. Ростов н/Д: Изд-во ЮРИУ — филиал РАНХиГС, с. 56-64.

Сайт Федеральной таможенной службы. (http://www.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=21621:-2015-&catid=53:2011-01-24-16-29-43 - Дата обращения: 03.01.2016).

Krugman P. (1991). Increasing Returns and Economic Geography // *Journal of Political Economy*, vol. 99, no. 3, pp. 483-499.

REFERENCES

International and Foreign Economic Relations of Russian Regions / Ed. by A. G. Granberg. Moscow, Science Book Publ., 2001. (In Russian).

Investment Activity in Russia: Conditions, Factors and Trends. Federal State Statistics Service. Moscow, 2015. (In Russian).

Iontsev V. and Ivakhnyuk I. (2012). Analytical Report for the Project: The role of international labor migration for the economic development of Russia. CARIM-East RR 2012/28: European University Institute. (In Russian).

Izard W. (1966). Methods of regional analysis. Introduction to the science of the regions. Moscow, Progress Publ. (In Russian).

Krugman P. (1991). Increasing Returns and Economic Geography. *Journal of Political Economy*, vol. 99, no. 3, pp. 483-499.

Migration: Theory, Policy / Vorob'ev O. D. et al. Moscow, Economic Education Publ., 2012, pp. 152-158. (In Russian).

Parikova N. V. (2012). International labor migration as a factor of the development of the regional economy: abstract of the candidate dissertation: 08.00.05. St. Petersburg. (In Russian).

Porter M. (1993). International Competition. Moscow. (In Russian).

Regions of Russia. Socio-Economic Indicators. 2015: Stat. coll. Moscow, Rosstat, 2015, 1266 p. (In Russian).

Rubinskaya E. D. (2014). International labor migration: methodology and practice: a monograph. Rostov-on-Don, Publ. House of The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, South Russia Institute, pp. 56-64 (In Russian).

Website of the Federal Customs Service. (http://www.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=21621:2015-&catid=53:2011-01-24-16-29-43 – Access Date: 03.01.2016). (In Russian).

Yevteyev V. L., Rubinskaya E. T. and Solodkov G. P. (2003). Regional foreign economic activity. Rostov region in foreign economic relations: state, problems and trends: a monograph. Rostov-on-Don. (In Russian).

ОЦЕНКА РОЛИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК В МОДЕРНИЗАЦИИ ОБЩЕСТВЕННОГО СЕКТОРА В РОССИИ

АВЕРКИЕВА ЕЛЕНА СЕРГЕЕВНА,

кандидат экономических наук,
старший преподаватель кафедры экономической теории,
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону,
e-mail: lena_ch@bk.ru

В статье проведено исследование влияния государственных закупок на экономику России, а также осуществлена оценка эффекта данной системы на национальную конкурентоспособность и деятельность субъектов малого предпринимательства. Государственная контрактная система представляет собой многогранный инструмент, который может быть использован для регулирования самых разнообразных сфер экономики. С каждым годом доля государственного сектора в экономике России увеличивается, а это означает, что его влияние на экономические процессы, происходящие в стране, неуклонно растет. Значимость системы государственных закупок в экономике России возможно оценить в первую очередь за счет сопоставления параметров бюджетной системы и ВВП.

Взаимосвязь государственных закупок и национальной конкурентоспособности выявлена в статье путем рассмотрения мер по обеспечению энергетической эффективности и национального режима. Эффективное расходование бюджетных средств, заявленное в качестве цели контрактной системы, было проанализировано на основе сопоставления данных о полученной экономии в абсолютном и относительном выражении. Для выявления влияния на экономику страны коррупционной составляющей системы государственных (муниципальных) закупок в статье приведены индикаторы открытости данной системы, мониторинг которых позволит повысить ее прозрачность.

Ключевые слова: контрактная система; государственные и муниципальные закупки; субъекты малого предпринимательства, национальная конкурентоспособность; эффективность расходования бюджетных средств; прозрачность.

ASSESSMENT OF THE PUBLIC PROCUREMENT ROLE IN PUBLIC SECTOR MODERNIZATION IN RUSSIA

AVERKIEVA ELENA, S.,

Candidate of Economic Sciences (PhD),
Senior Lecturer of the Department "Economic Theory",
Southern Federal University, Rostov-on-Don,
e-mail: lena_ch@bk.ru

The impact of public procurement on the Russian economy is investigated in the paper. An assessment of the system's effect on national competitiveness and the activities of small businesses is provided. Public contract system is a versatile tool that can be used to control a wide variety of economic sectors. Every year, the share of public sector in the Russian economy is increasing, that means the

state influence on economic processes taking place in the country is growing steadily. First of all the importance of public procurement in the Russian economy can be estimated by matching parameters of the budgetary system and GDP.

The interrelationship of public procurement and national competitiveness is identified in the paper based on the consideration of measures to ensure energy efficiency and national treatment. Efficient spending of budget funds, as stated in the objectives of the contract system, is analyzed by the indicator of the savings in absolute and relative terms. Indicators of system openness, which will improve the monitoring of its transparency, are given to determine the effect on the economy of corruption component of public procurement.

Keywords: *contract system; public procurement; small businesses, national competitiveness; the effectiveness of budget spending; transparency.*

JEL: H57, K39, O38, P35.

За последнее десятилетие сфера государственных закупок претерпела кардинальные изменения. Политики, ученые и практики стали разделять по отношению к ним более широкий подход: государственные закупки превратились из формального набора действий по купле-продаже необходимых благ и услуг в стратегический инструмент, целью которого является повышение эффективности общественного сектора, регулирование рынков и стимулирование конкуренции.

Государственные закупки играют важную роль в стимулировании экономики в каждой стране. Практика законодательного регулирования системы государственного заказа Российской Федерации показывает необходимость реформирования данной системы, еще начиная с момента принятия основных нормативно-правовых актов 1990-х гг. в сфере госзакупок. Что касается современного правового регулирования, то достижение целей, поставленных законодателями (стимулирование рынка, снижение уровня коррупции, обеспечение качества осуществления закупок и экономия бюджетных средств), в полной мере так и не произошло ни в момент функционирования Федерального закона № 94-ФЗ, ни при действующем в настоящее время Федеральном законе № 44-ФЗ (Аверкиева и Ивойлов, 2015. С. 218).

В основе государственных реформ при осуществлении модернизации общественного сектора, как правило, лежит предположение, что государственные закупки являются эффективным инструментом для достижения множества социально значимых целей. Так, в статье 13 Федерального закона № 44-ФЗ в качестве одной из целей осуществления закупок заявлено: «достижение целей и реализация мероприятий, предусмотренных государственными программами Российской Федерации (в том числе федеральными целевыми программами, иными документами стратегического и программно-целевого планирования Российской Федерации), государственными программами субъектов Российской Федерации (в том числе региональными целевыми программами, иными документами стратегического и программно-целевого планирования субъектов Российской Федерации), муниципальными программами»¹. Однако зачастую политические решения сосредоточены только на том, чтобы достигнуть обозначенные цели и задачи, а не на анализе эффективности и рациональности каждого действия или мероприятия. Одна из основных проблем – как объективно оценить целесообразность выбора способа закупки для каждой отдельной цели. Сложность заключается в том, что большинство дискуссий об итогах модернизации системы государственных и муниципальных закупок сводится к оценке экономии от конкурентных процедур и/или оптимизации закупочной деятельности с

¹ См.: Федеральный закон от 05.04.2013 N 44-ФЗ (ред. от 30.12.2015) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» // Официальный сайт компании «КонсультантПлюс». (http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624/).

использованием электронных способов, хотя полученная экономия бюджетных средств должна быть не единственным показателем эффективности их расходования.

Роль системы государственных закупок в экономике России

На сегодняшний день система государственных и муниципальных закупок играет очень важную роль в экономике России. Она выступает одним из наиболее эффективных инструментов государственного регулирования. В российской экономике государство является крупным заказчиком и потребителем продукции самых разных отраслей, начиная с пищевой и заканчивая продукцией военного назначения. В конечном итоге, огромный государственный спрос превращается в мощный инструмент регулирования экономики, который способен оказывать влияние на её динамику и структуру. Государственные закупки выполняют ряд важных функций, среди которых можно выделить следующие:

- воспроизводственная функция: приобретение товаров, работ и услуг для удовлетворения потребностей государственных и муниципальных нужд и для реализации функций соответствующих органов власти и учреждений;
- ценовое регулирование: обеспечение ценообразования на некоторые товары в силу масштабности участия государства в экономике;
- стимулирующая функция: государственные закупки являются мощным фактором роста для национальных производителей, а также выступают инструментом для регулирования отраслевой и региональной структуры экономики;
- социальная функция: содействие реализации социально-экономической политики государства, в том числе с использованием рабочей силы социально уязвимых групп;
- инновационная функция: формирование условий для создания продукции с новыми качественными и потребительскими свойствами.

Движение товаров и услуг, их потребление отражают воспроизводственные аспекты экономики, регулирующие территориальные и отраслевые балансы рабочей силы, материальных и энергетических ресурсов, загрузку производственных мощностей промышленности (Замараев и Маршова, 2015). Использование механизма государственных закупок позволяет существенно повысить конкурентоспособность отечественной экономики через стимулирование закупок инновационной продукции, которая может быть использована для снижения издержек и повышения привлекательности отечественных товаров. Кроме того, контрактная система является инструментом для поддержания и развития малого и среднего предпринимательства.

Таким образом, контрактная система представляет собой многогранный инструмент, который может быть использован для регулирования самых разнообразных сфер экономики. Особенно интересным является тот факт, что с каждым годом доля государственного сектора в экономике России увеличивается, а это означает, что государственное влияние на экономические процессы, происходящие в стране, неуклонно растет.

Оценить роль системы государственных закупок в экономике России можно несколькими способами, например, методом сопоставления государственных расходов с объемом ВВП, приведенном в текущих ценах. Динамика основных параметров бюджетной системы Российской Федерации на 2016 год характеризуется постепенным снижением доли доходов по отношению к ВВП (с 37,5% в 2014 году до 35,1% в 2016 году), а также сокращением общего объема расходов до 38,9% ВВП и дефицита до 3,8% ВВП в 2016 году². Степень участия государства в экономике в

² См.: Заключение Счетной палаты Российской Федерации на проект федерального закона «О федеральном бюджете на 2016 год» (утверждено Коллегией Счетной палаты Российской Федерации (протокол от 30 октября 2015 г. № 47 К (1058)). С. 48 // Счетная палата Российской Федерации. (<http://ach.gov.ru/activities/audit-of-the-federal-budget/24635/> - Дата обращения: 01.02.2016).

кризисных условиях постепенно снижается. Однако она остается на достаточно высоком уровне. Данный факт обосновывается более быстрым увеличением уровня ВВП по сравнению с государственными расходами. Доля государственных расходов относительно уровня ВВП составила в 2011 г. – 33,5%, в 2012 г. – 34,6%, в 2013 г. – 35,1%, в 2014 г. – 38,7%, а в 2015 г. – 40,8%. При этом доля государственных закупок в общих расходах бюджетной системы до 2015 г. снижалась (с 28,5% в 2011 г. до 19,9% в 2014 г.), но в 2015 г. выросла на 10% (см. табл. 1).

Таблица 1

Роль государственных закупок в экономике России

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г. (прогноз)
ВВП (млрд. руб.)	59 698	66 927	71 055	71 406	73 119	78 673
Расходы бюджетной системы (млрд. руб.)	19 994,6	23 174,7	24 931,1	27 611,7	29 807,2	30 587,5
Доля расходов в ВВП, %	33,5	34,6	35,1	38,7	40,8	38,9
Объем гос. закупок (млрд. руб.)	5703	6113	5903	5498	6598	9739
Доля гос. закупок в ВВП, %	9,5	9,1	8,3	7,7	9,0	12,4
Доля гос. закупок в расходах, %	28,5	26,4	23,7	19,9	22,1	31,8

Источник: составлено автором на основе данных Счетной палаты Российской Федерации. (<http://ach.gov.ru/>); Федеральной службы государственной статистики. (<http://gks.ru/>); Министерства финансов Российской Федерации. (<http://info.minfin.ru/>).

Также немаловажным является сопоставление объема государственных закупок и уровня ВВП. Данное соотношение позволяет оценить, на какое количество продукции государство предъявляет спрос в экономике. Из анализа данных можно сделать вывод, что продукция, потребленная государством, составляла в 2011 г. – 9,5%, в 2012 г. – 9,1%, в 2013 г. – 8,3%, в 2014 г. – 7,7%, в 2015 г. – 9,0% ВВП. В среднем, в период с 2011 года по 2015 год отношение объема государственных закупок к ВВП России составило 8,7%. Это означает, что примерно одна десятая спроса в стране приходилась на государственные (муниципальные) закупки, что подтверждает предположение о важной роли государства в экономической системе России.

В настоящее время для оценки эффективности расходования бюджетных средств используется такой показатель, как экономия бюджетных средств (в абсолютном и относительном выражении) (см. табл. 2). Несмотря на кризисные условия, этот показатель значительно вырос в 2015 г. (на 30% относительно 2014 г.) и составил 321 млрд. руб. Абсолютными «рекордсменами» по данному критерию в 2015 году стали Республика Калмыкия (19,3%), Республика Коми (16,92%) и Забайкальский край (16,63%). Экономия при заключении контракта в Ростовской области в 2015 г. составила 5097,2 млн. руб., относительная экономия – 9,52%, что является более высоким результатом по сравнению с 2014 г. (3566,1 млн. руб. или 6,9%).

Всего за 2011-2015 гг. было сэкономлено около 1,25 трлн. рублей. Однако потери государственного бюджета в результате неэффективного управления и коррупции за тот же период не были равны нулю и, скорее всего, минимизировали полученные положительные результаты реформирования системы государственных закупок. По данным руководителя управления взаимодействия со средствами массовой информации Следственного комитета Российской Федерации

В. И. Маркина, ущерб от коррупционных преступлений в России составляет около 40 млрд. руб. в год. За первую половину 2015 г. в России было возбуждено около 11,5 тысяч дел по обвинениям в коррупции, в суд направлено около 6,5 тысяч.

Таблица 2

Показатели эффективности расходования бюджетных средств

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Информация об опубликованных извещениях, млрд. руб.	6781,61	5913,37	6332,48	6022,42	6505,06
Информация о заключенных контрактах, млрд. руб.	6352,09	6103,90	5903,85	5513,07	5443,85
Количество зарегистрированных заказчиков	228059	234901	241077	249744	256383
Экономия бюджетных средств, млрд. руб.	196,29	227,06	211,76	299,3	321
Экономия бюджетных средств, %	7,5	7,2	7	5	7,3
Индекс восприятия коррупции	24	28	28	27	29

Источник: составлено автором на основе данных Счетной палаты Российской Федерации. (<http://ach.gov.ru/>); Министерства финансов Российской Федерации. (<http://info.minfin.ru/>); Официальный сайт Единой информационной системы в сфере закупок. (<http://zakupki.gov.ru/epz/main/public/analytics/public-control.html>).

Полностью устранить коррупцию в государственных закупках пока не удалось ни в одной стране мира. К наиболее благополучным по индексу восприятия коррупции, «прозрачным» странам отнесены Дания, Финляндия и Швеция. Им выставлена оценка в 89-91 баллов из 100 возможных. Последняя страна в списке Сомали (8 баллов). В 2015 году Россия получила 29 баллов (на два балла больше, чем в 2014 году) (см. табл. 2) и заняла 119 место по степени прозрачности, то есть по антикоррупционному благополучию, поделив его с Азербайджаном, Гайаной, Сьерра-Леоне³.

Таким образом, резерв для повышения эффективности исполнения государственных закупок все ещё велик. Необходимо принимать меры по скорейшему совершенствованию системы закупок, так как сэкономленные средства бюджета можно использовать на другие цели, такие как повышение социальных выплат, улучшение системы здравоохранения и образования или развитие инфраструктуры.

Государственные закупки и национальная конкурентоспособность

Термин «конкурентоспособность» используется в различных формах и значениях. Центральным вопросом в концепции конкурентоспособности является повышение общественного благосостояния и социально справедливое его распределение. Высокий уровень жизни в обществе достигается благодаря экономическому росту, а для каждого человека – посредством справедливого распределения благ и доходов (Чигвинцева, 2011. С. 24). В теории модернизации высокий уровень экономического развития определяется исключительно со ссылкой на характеристики развитых стран Запада (Аверкиева, 2014б. С. 120). В европейском контексте, например, согласно Лиссабонской стратегии (European

³ Рейтинг стран мира по уровню восприятия коррупции. (<http://gtmarket.ru/ratings/corruption-perceptions-index/info> – Дата обращения: 20.01.2016).

Commission, 2010), конкурентоспособной экономикой считается динамичная экономика, основанная на знаниях, способная к устойчивому экономическому росту, с приоритетом высокообразованных профессионалов и большей социальной сплоченностью.

Очевидным и признанным всеми является тот факт, что повышение общественного благосостояния в одной стране не должно достигаться за счет снижения благосостояния в другой стране (*Чигвинцева, 2010; Аверкиева, 2014а*) и что экономическая эффективность – одна из центральных проблем конкурентоспособности. «Национальная конкурентоспособность определяется степенью, в которой в стране могут, при свободных и справедливых рыночных условиях, производиться товары и услуги, отвечающие требованиям международных рынков при одновременном росте реальных доходов граждан. Конкурентоспособность на национальном уровне должна быть основана на высоком показателе производительности и способности экономики переориентироваться на производство с высокой производительностью факторов производства, которая в свою очередь может детерминировать высокий уровень реальной заработной платы. Конкурентоспособность связана с повышением уровня жизни, снижением безработицы и способностью страны выполнять возложенные на нее международные обязательства» (*President's Commission on Competitiveness, 1984*).

Насколько сильно государственные закупки способны оказывать влияние на национальную экономическую систему? Государственные закупки, как было сказано ранее, все чаще признаются в качестве инструмента по реализации широкого спектра социально значимых целей.

На сегодняшний день пока нет модели, которая бы доказывала существование прямой связи между основными характеристиками системы государственных закупок и конкурентоспособностью страны. Несмотря на эту трудность, в качестве наиболее значимого определения национальной конкурентоспособности можно привести определение, данное П. Кругманом: «национальная конкурентоспособность – это единство институтов, политических действий и факторов, которые определяют уровень производительности факторов производства в стране» (*Krugman, 1994*). Последние, в свою очередь, детерминируют уровень благосостояния, который может быть достигнут в рамках экономической системы. Экономический рост в итоге зависит от способности страны к модернизации (*Aghion and Howitt, 2009; Alesina and Rodrik, 1994*).

Государственные закупки могут стать эффективным инструментом для инновационного развития и модернизации экономики России, для увеличения её конкурентоспособности. Такие показатели, как эффективность расходования трудовых, материальных и временных ресурсов являются основополагающими в определении производительности труда, а как следствие – всей экономики в целом. При этом России необходимо производить собственную продукцию самых разнообразных отраслей для обеспечения независимости и улучшения качества жизни всего населения.

В настоящее время Правительство РФ реализует ряд мер по обеспечению энергетической эффективности товаров, работ, услуг,купающихся для нужд государственного и муниципального заказчика. За период с 2009 г. были регламентированы следующие меры:

- установлены требования энергетической эффективности, подлежащие применению в отношении товаров, работ, услуг при осуществлении закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд (Постановление Правительства РФ № 1221 от 31 декабря 2009 г.);
- введен запрет на закупку электрических ламп накаливания для государственных (муниципальных) нужд, которые могут быть использованы в цепях переменного тока в целях освещения, в силу их высокой энергозатратности (Федеральный закон от 23.11.2009 № 261-ФЗ);

- введены ограничения на оборот товаров, имеющих низкую энергоэффективность (Постановление Правительства РФ № 602 от 20 июля 2011 г.);
- прописаны особенности заключения энергосервисных контрактов (Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ);
- установлена административная ответственность в виде штрафа за проведение закупок товаров, работ, услуг, несоответствующих требованиям энергоэффективности: на должностных лиц 30000 рублей; на юридических 100000 рублей (Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях).

Кроме того, Правительством РФ составлен перечень товаров, которые также должны закупаться исходя из количества потребляемой ими энергии. К таким товарам относятся: электрические машины, продукция тяжелого, энергетического и транспортного машиностроения, нефтяного и химического производства и другие. Также были введены требования к энергоэффективности товаров, которые используются в капитальном строительстве. Это показывает, что именно государство обычно становится инициатором введения передовых технологий. Таким образом, повышается конкурентоспособность экономики путем снижения издержек на каждую единицу произведенной продукции.

Немаловажным в формировании факторов роста конкурентоспособности страны является и соблюдение принципов национального режима, предусмотренных статьей 14 Федерального закона № 44-ФЗ. «В целях защиты основ конституционного строя, обеспечения обороны страны и безопасности государства, защиты внутреннего рынка Российской Федерации, развития национальной экономики, поддержки российских товаропроизводителей нормативными правовыми актами Правительства Российской Федерации»⁴ были предусмотрены две меры: либо запрет на допуск товаров, происходящих из иностранных государств, работ, услуг, выполняемых, оказываемых иностранными лицами, либо ограничение допуска данных товаров, работ, услуг. В частности, были приняты следующие нормативно-правовые документы:

- Постановление Правительства РФ от 24.12.2013 N 1224 (ред. от 29.12.2015) «Об установлении запрета и ограничений на допуск товаров, происходящих из иностранных государств, работ (услуг), выполняемых (оказываемых) иностранными лицами, для целей осуществления закупок товаров, работ (услуг) для нужд обороны страны и безопасности государства»;
- Приказ Минэкономразвития России от 25.03.2014 № 155 (ред. от 13.11.2015) «Об условиях допуска товаров, происходящих из иностранных государств, для целей осуществления закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»;
- Постановление Правительства РФ от 14 июля 2014 г. № 656 «Об установлении запрета на допуск отдельных видов товаров машиностроения, происходящих из иностранных государств, для целей осуществления закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд»;
- Постановление Правительства РФ от 11 августа 2014 г. № 791 «Об установлении запрета на допуск товаров легкой промышленности, происходящих из иностранных государств, в целях осуществления закупок для обеспечения федеральных нужд»;
- Постановление Правительства РФ от 16 ноября 2015 года № 1236 «Об установлении запрета на допуск иностранного программного обеспечения при закупках для государственных и муниципальных нужд»;
- Постановление Правительства РФ от 30 ноября 2015 г. № 1289 «Об установлении ограничений допуска иностранных лекарственных препаратов при государственных закупках»;

⁴ См.: Федеральный закон от 05.04.2013 N 44-ФЗ (ред. от 30.12.2015) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» // Официальный сайт компании «КонсультантПлюс». (http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624/).

- Постановление Правительства РФ от 29 декабря 2015 г. № 1457 «О перечне отдельных видов работ (услуг), выполнение (оказание) которых на территории Российской Федерации организациями, находящимися под юрисдикцией Турецкой Республики, а также организациями, контролируемые гражданами Турецкой Республики и (или) организациями, находящимися под юрисдикцией Турецкой Республики, запрещено».

Таким образом, введение новых требований к товарам, работам, услугам для удовлетворения нужд государственных и муниципальных заказчиков, ограничение допуска товаров, работ, услуг из иностранных государств должны не только повысить эффективность государственных закупок (за счёт повышения качественных характеристик, увеличения продолжительности полезного действия, улучшения результативности), но и стать мерой поддержки отечественных производителей, стимулом для инновационного развития экономики в целом. Государственный спрос даст необходимый импульс для улучшения технологической базы всех субъектов рыночных отношений, что в конечном счете положительно скажется на качестве производимой продукции. В итоге, данные факторы будут способствовать значительному укреплению национальной экономики России.

Поддержка малого предпринимательства

В государственном секторе существует распространенное мнение, что только корпорации могут позволить себе модернизацию⁵. Государство может инициировать процессы модернизации, однако осуществляет модернизацию не государство, а экономические агенты – малые, средние и крупные компании, бюджетные организации, региональные и местные органы власти (*Яковлев*).

Политика в сфере государственных закупок должна быть направлена на поощрение конкуренции среди поставщиков (исполнителей, подрядчиков), соизмеримой с их ожидаемыми денежными выгодами от этой конкуренции. Для получения наилучших результатов необходимо поощрять наиболее конкурентоспособных и отвечающих требованиям поставщиков, исполнителей, подрядчиков. Организация взаимодействия крупных корпораций и предприятий малого и среднего бизнеса является важной составляющей системы контрактных отношений, обеспечения национальной экономики товарами и услугами (*Обаляева и Черный, 2015. С. 75-76*).

Учитывая значимость субъектов малого предпринимательства для национальной экономики и рынка труда (в России 43,8% предприятий составляют СМП, из которых 88,8% - это микропредприятия (с численностью до пятнадцати сотрудников), государство все больше обеспокоено потенциальными барьерами для входа СМП в сферу государственных закупок. В 2015 г. было осуществлено закупок у субъектов малого предпринимательства и социально ориентированных некоммерческих организаций на сумму 496 815,5 млн. руб., что составляет 5,12% от совокупного годового объема закупок. Относительно 2014 г. объем этих закупок вырос более чем на 30%. Дальнейшее повышение их доли в общем объеме государственных и муниципальных закупок может оказать существенное положительное влияние не только на их общую выручку, но и на процесс создания дополнительных рабочих мест, на способность противостоять вызовам, связанным с кризисными условиями.

С помощью государственных закупок можно решать проблему развития и поддержки малого предпринимательства. В России к субъектам малого предпринимательства относят хозяйствующие субъекты, соответствующие следующим критериям:

- средняя численность работников за предшествующий год не должна превышать 100 человек;

⁵ См.: The state of modernization in the public sector. What it means, how to achieve it, and why it matters to government organizations // Unisys. P. 4. (<http://www.ollingercreative.com/Pop-upImages/08-0121publicsectorv4.pdf>).

- размер выручки за предыдущий год от реализации товаров, работ или услуг (без учета НДС) не превышает 800 млн. руб.⁶;
- суммарная доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов (за исключением суммарной доли участия, входящей в состав активов инвестиционных фондов) в уставном капитале общества с ограниченной ответственностью не превышает 25%, а суммарная доля участия иностранных юридических лиц и (или) юридических лиц, не являющихся субъектами малого предпринимательства, не превышает 49%⁷.

Общеизвестно, что субъекты малого предпринимательства наиболее уязвимы к спадам в экономике и кризисам, что определяется снижением спроса и рядом других факторов, в числе которых отсутствие разнообразия продукции, поставляемой на товарные рынки, снижение «платежеспособности» спроса и более высокая чувствительность к поступлению денежных средств (платежей), а также труднодоступность кредитных ресурсов в силу малых объемов производства и высоких процентных ставок в кризисный период.

Существует практика, согласно которой крупные российские компании стараются компенсировать часть потеряннного платежного спроса за счёт участия в крупных государственных заказах. Подобную практику следует применять для поддержания малого предпринимательства в условиях кризиса. Кроме того, для развития малого предпринимательства действующие правила контрактной системы предусматривают следующие преференции:

- государственные и муниципальные заказчики обязаны осуществлять закупки у субъектов малого предпринимательства и социально ориентированных некоммерческих организаций в размере не менее 15% от совокупного годового объема закупок;
- начальная (максимальная) цена контракта при проведении таких специальных торгов не должна превышать 20 млн. рублей;
- заявки на участие в таких торгах, поступающие не от субъектов СМП и СОНКО подлежат отклонению;
- заказчик при проведении закупки вправе установить в извещении об осуществлении закупки требование к поставщику (подрядчику, исполнителю), не являющемуся СМП или СОНКО, о привлечении к исполнению контракта субподрядчиков, соисполнителей из числа субъектов малого предпринимательства, социально ориентированных некоммерческих организаций.

Контрактная система стала действенным механизмом поддержки субъектов малого предпринимательства. Так, в качестве оплаты только по прямым контрактам малому бизнесу было направлено более 490 млрд. рублей, что на 41% превышает аналогичный показатель 2014 г. По предварительным оценкам, с учетом субподрядных договоров установленная 15-процентная квота закупок у малого бизнеса выполнена в полном объеме⁸.

Из вышесказанного следует, что государственные закупки могут стать эффективным инструментом для поддержки и развития малого предпринимательства в России. Также госзакупки могут явиться одной из антикризисных мер, предпринимаемых государством в отношении СМП в периоды

⁶ См.: Постановление Правительства РФ от 13 июля 2015 г. N 702 «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства» // Официальный сайт компании «КонсультантПлюс». (<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=182963>).

⁷ См.: Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 29.12.2015) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» // Официальный сайт компании «КонсультантПлюс». (https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/).

⁸ См.: Доклад о результатах мониторинга применения Федерального закона от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» в 2015 году // Министерство экономического развития Российской Федерации. (<http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depfks/44/20160217#>).

кризисов и падения потребительского спроса. В общем и целом эффективные госзакупки повышают конкурентоспособность отечественной экономики, качество жизни и благосостояние граждан, проживающих на территории РФ, что в свою очередь является основной целью осуществления модернизации общественного сектора.

Индикаторы открытости системы государственных закупок и роль институтов

Как достичь выполнения всех заявленных в Законе о контрактной системе целей и задач? Каким образом необходимо организовать закупочные процедуры, чтобы повысить транспарентность в сфере государственных закупок? Какие меры целесообразно дополнительно предпринять, чтобы свести к минимуму коррупционную составляющую данной системы? Это три наиболее актуальных вопроса, касающиеся как отдельно взятых заказчиков, так и всей системы государственных закупок в целом.

Организационные составляющие сферы государственных закупок (согласно Закону о контрактной системе) – это множество контрактов, заключенных для удовлетворения потребностей в товарах, работах, услугах. Различные организационные решения зачастую предполагают различные издержки и продолжительность закупочного процесса. Отчасти названные выше проблемы можно решить, если осуществлять постоянный мониторинг следующих показателей, с помощью которых можно оценить степень открытости закупочной системы:

- 1) количество и общая сумма НМЦК закупок, информация о которых была опубликована в Единой информационной системе;
- 2) процент контрактов, заключенных по итогам неконкурентных процедур;
- 3) процент закупок, по отношению к которым применялся национальный режим;
- 4) количество и общая сумма НМЦК закупок, проведенных в электронной форме;
- 5) среднее число заявок, поданных на участие в открытых (конкурентных) процедурах закупок а) товаров, б) работ и в) услуг;
- 6) общее число закупок, по которым были выявлены административные правонарушения;
- 7) величина полученной экономии бюджетных средств.

Очевидно, что приведенные показатели оказывают разнонаправленное влияние на состояние сферы закупок. Так, например, рост показателей 1), 4), 5), 7) воздействует положительно, тогда как рост показателей 2), 3), 6) – отрицательно. Кроме того, в то время как с помощью индикаторов 2) и 6) возможно оценить эффективность («качество») закупочного процесса, индикаторы 1) и 4) позволяют получить данные только о средних результатах процесса закупок. Индикатор «величина полученной экономии», безусловно, важен при оценке общей эффективности системы государственных закупок, но его высокое значение, к сожалению, не всегда означает высокую эффективность, поскольку для заказчиков важно не только закупить требуемые товары, работы, услуги по наименьшей цене, но и надлежащего качества. А последнее не всегда возможно при достаточно значимом снижении начальной (максимальной) цены контракта.

На эффективность системы государственных закупок оказывает влияние и институциональная среда. Институциональная среда формируется из правового и административного окружения, в котором действуют индивиды, фирмы и государство с целью максимизации своей выгоды (*Kashap, 2004. P. 138*). Институциональная среда, отвечающая принципам экономической эффективности и социальной справедливости, является квинтэссенцией экономического развития (*Sened, 1991. P. 380*). Согласно Д. Норту и Р. Томасу, такие аспекты, как инновации, экономия от масштаба, образование и накопление капитала «не являются причинами роста: они сами есть рост» (*North and Thomas, 1973. P. 2*). Д. Норт (*Норт, 1997. С. 13-14*) предлагает следующее определение институтов: институты – «правила игры» в обществе, или, точнее, «созданные человеком ограничения, которые структурируют взаимодействия между людьми».

Экономические институты не только определяют совокупный потенциал экономики, но и влияют на массив экономических результатов, среди которых и распределение ресурсов (*Lekovic, 2011. P. 360*). Истинный смысл экономических институтов проявляется в создании равных условий для независимых транзакций и наиболее высокого уровня экономической свободы. Отношение властных структур к рынкам, свободе и ее операционной эффективности играет важную роль. Действительно, такие явления, как коррупция, бюрократизм, отсутствие прозрачности и подотчетности в управлении государственными контрактами налагают дополнительные издержки на поставщиков, исполнителей, подрядчиков и усугубляют неопределенность контрактных отношений, тем самым в значительной степени препятствуя экономическому развитию.

Многие особенности современной контрактной системы позволяют определить общую эффективность институтов. Все меры, направленные на повышение эффективности системы госзакупок, должны быть детерминированы положительным влиянием высокого качества формальных и неформальных институтов в обществе в целом.

* * *

Государственные закупки представляют собой вид расходов, для которых приоритетным является принцип эффективного управления, поскольку от степени его реализации будет зависеть благосостояние всего общества. Государственные (муниципальные) закупки демонстрируют эффективность работы такого экономического субъекта, как государство.

В условиях жесткой экономии бюджетных средств обеспечение эффективности и целостности системы государственных закупок имеет первостепенное значение для роста степени надежности предоставления общественных услуг и поддержания доверия граждан к власти. Очевидным является потенциал закупок в целях повышения производительности государственного сектора. Кроме этого, потенциал закупок заключается и в реализации стратегических направлений социально-экономического развития страны.

Для претворения в жизнь поставленных целей и задач постоянно происходит совершенствование системы государственных и муниципальных закупок. Уже очевидными являются положительные результаты реформирования контрактной системы. Однако по-прежнему актуальными остаются проблемы высокой коррупционной составляющей данной системы, что является препятствием на пути модернизации общественного сектора. И в дальнейшем государству необходимо направить на борьбу с этими негативными практиками все силы.

Введение новых требований к товарам, работам, услугам для удовлетворения нужд государственных и муниципальных заказчиков должно не только повысить эффективность государственных закупок, но и стать стимулом для инновационного развития экономики в целом. Государственный спрос даст необходимый импульс для улучшения технологической базы всех субъектов рыночных отношений, что в конечном итоге положительно скажется на качестве производимой продукции. В итоге, данные факторы будут способствовать значительному укреплению национальной экономики России.

Государственные закупки могут стать эффективным инструментом для поддержки и развития малого предпринимательства в России. Также госзакупки могут стать одной из антикризисных мер, предпринимаемых государством в отношении СМП в период кризиса и падения потребительского спроса. Таким образом, эффективные госзакупки повышают конкурентоспособность отечественной экономики и повышают качество жизни и благосостояние граждан.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Аверкиева Е. С. (2014а). Модернизация и экономическое развитие: институциональные факторы роста общественного благосостояния // *Журнал институциональных исследований*, Т. 6, № 3, с. 81-93.

Аверкиева Е. С. (2014б). Теоретические основы разработки стратегии модернизации общественного сектора // *Институты и механизмы регулирования в условиях глобальной нестабильности: Материалы XII Международной научно-практической интернет-конференции (22–30 ноября 2014, г. Ростов-на-Дону)*. Ростов н/Д: Содействие–XXI век, 296 с., С. 119-128.

Аверкиева Е. С. и Ивойлов Р. С. (2015). Институциональные факторы совершенствования системы государственных закупок в России // *Институциональный механизм преодоления рецессии: Материалы XIII Международной научно-практической интернет-конференции (г. Ростов-на-Дону, 11-20 сентября 2015 г.)*. Ростов н/Д: Содействие–XXI век, 272 с. С. 218-228.

Доклад о результатах мониторинга применения Федерального закона от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» в 2015 году // Министерство экономического развития Российской Федерации. (<http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depfks/44/20160217#> - Дата обращения: 27.02.2016).

Заключение Счетной палаты Российской Федерации на проект федерального закона «О федеральном бюджете на 2016 год» (утверждено Коллегией Счетной палаты Российской Федерации (протокол от 30 октября 2015 г. № 47 К (1058)) // Счетная палата Российской Федерации. (<http://ach.gov.ru/activities/audit-of-the-federal-budget/24635/> - Дата обращения: 01.02.2016).

Замараев Б. и Маршова Т. (2015). Производственные мощности российской промышленности: потенциал импортозамещения и экономического роста // *Вопросы экономики*, № 6, с. 5-24.

Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 N 195-ФЗ (ред. от 15.02.2016, с изм. от 17.02.2016) // Официальный сайт компании «КонсультантПлюс». (http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34661/ – Дата обращения: 25.02.2016).

Норт Д. (1997). Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала. [North D. C. (1990). *Institutions, Institutional change, and economic performance*. Cambridge and New York: Cambridge University Press].

Обаляева Ю. И. и Черный А. С. (2015). Малый и средний бизнес в системе контрактных отношений // *Вопросы регулирования экономики*, Т. 6, № 1, с. 74-82.

Объем госзакупок вырос в 2015 году на 10% // Министерство экономического развития Российской Федерации. (<http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depfks/2016160105> – Дата обращения: 26.02.2016).

Постановление Правительства РФ от 31 декабря 2009 г. N 1221 «Об утверждении Правил установления требований энергетической эффективности товаров, работ, услуг при осуществлении закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (в ред. Постановления Правительства РФ от 03.12.2014 N 1304) // Официальный сайт компании «КонсультантПлюс». (<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=171929;fld=134;from=96786-6;rnd=189271.19423962524160743;ts=01892715306983436457813> – Дата обращения: 18.02.2016).

Постановление Правительства РФ от 20 июля 2011 г. N 602 «Об утверждении требований к осветительным устройствам и электрическим лампам, используемым в цепях переменного тока в целях освещения» // Информационно-правовой портал ГАРАНТ.РУ. (<http://www.garant.ru/hotlaw/federal/338369/#ixzz41kheMbPh> – Дата обращения: 25.01.2016).

Постановление Правительства РФ от 13 июля 2015 г. N 702 «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства» // Официальный сайт компании «КонсультантПлюс». (<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=182963> – Дата обращения: 26.01.2016).

Рейтинг стран мира по уровню восприятия коррупции. (<http://gtmarket.ru/ratings/corruption-perceptions-index/info> – Дата обращения: 20.01.2016).

Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 29.12.2015) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» // Официальный сайт компании «КонсультантПлюс». (https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/ – Дата обращения: 26.01.2016).

Федеральный закон от 23.11.2009 N 261-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» // Официальный сайт компании «КонсультантПлюс». (http://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_93978/ – Дата обращения: 18.02.2016).

Федеральный закон от 05.04.2013 N 44-ФЗ (ред. от 30.12.2015) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» // Официальный сайт компании «КонсультантПлюс». (http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624/ – Дата обращения: 18.02.2016).

Чигвинцева Е. С. (2010). Применение национальной модели общественного благосостояния на региональном уровне // *Вопросы регулирования экономики*, Т. 1, № 2, с. 80-87.

Чигвинцева Е. С. (2011). Общественное благосостояние в контексте нового качества социоэкономических отношений // *TERRA ECONOMICUS*, Т. 9, № 3, Ч. 2, с. 23-26.

Яковлев А. Новая модель экономического роста – взгляд с микроуровня // *Стратегия социально-экономического развития страны до 2020 года*. (<http://strategy2020.rian.ru/documents/>).

Aghion P. and Howitt P. (2009). *The Economics of Growth*. Cambridge (USA): The MIT Press.

Alesina A. and Rodrik D. (1994). Distributive Politics and Economic Growth // *Quarterly Journal of Economics*, vol. 109(2), pp. 465-90.

European Commission (2010). «Europe 2020 - A European Strategy for Smart, Sustainable and Inclusive Growth». (http://ec.europa.eu/commission_2010-2014/president/news/documents/pdf/20100303_1_en.pdf – Дата обращения: 11.01.2016).

Kashap S. (2004). Public procurement as a social, economic and political policy // *International Public Procurement Conference Proceedings*, vol. 3, pp. 133-147.

Krugman P. R. (1994). Competitiveness: A Dangerous Obsession // *Foreign Affairs*, vol. 73(2), pp. 28-44.

Lekovic V. (2011). Interaction of formal and informal institutions – impact on economic success // *FACTA UNIVERSITATIS. Series: Economics and Organization*, vol. 8, no. 4, pp. 357–370.

North D. C. and Thomas R. P. (1973). *The rise of the Western World: A New economic history*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.

President's Commission on Competitiveness (1984). «The Paper of the President's Commission on Competitiveness», written for the Reagan Administration.

Sened I. (1991). Contemporary theory of institutions in perspective // *Journal of Theoretical Politics*, no. 3, pp. 379–402.

REFERENCES

- Aghion P. and Howitt P. (2009). *The Economics of Growth*. Cambridge (USA), The MIT Press.
- Alesina A. and Rodrik D. (1994). Distributive Politics and Economic Growth. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 109(2), pp. 465-90.
- Averkieva E. S. (2014a). Modernization and economic development: institutional factors of the social welfare growth. *Journal of Institutional Research*, vol. 6, no. 3, pp. 81-93. (In Russian).
- Averkieva E. S. (2014b). Theoretical basis for the development strategy of public sector modernization // *Institutions and Regulation Mechanisms in the Global Instability Conditions: Proceedings of the XII International Scientific and Practical Internet Conference (22-30 November 2014, Rostov-on-Don)*. Rostov-on-Don, Publ. House Assistance - XXI Century, 296 p., pp. 119-128. (In Russian).
- Averkieva E. S. and Ivoylov R. S. (2015). Institutional factors to improve the system of public procurement in Russia // *Institutional Mechanism to Overcome the Recession: Proceedings of the XIII International Scientific and Practical Internet Conference (Rostov-on-Don, 11-20 September 2015)*. Rostov-on-Don, Publ. House Assistance - XXI Century, 272 p., pp. 218-228. (In Russian).
- Chigvintseva E. S. (2010). Application of a national model of social welfare at the regional level. *Journal of Economic Regulation*, vol. 1, no. 2, pp. 80-87. (In Russian).
- Chigvintseva E. S. (2011). Public welfare in the context of a new quality of social-economic relations. *Terra Economicus*, vol. 9, no. 3, part 2, pp. 23-26. (In Russian).
- Conclusion of the Accounting Chamber of the Russian Federation on the Draft Federal Law "On the Federal Budget for 2016" (Approved by the Board of the Accounting Chamber of the Russian Federation (Minutes of October 30, 2015 no. 47 K (1058)) // The Audit Chamber of the Russian Federation (<http://ach.gov.ru/activities/audit-of-the-federal-budget/24635/> - Access Date: 01.02.2016). (In Russian).
- European Commission (2010). «Europe 2020 - A European Strategy for Smart, Sustainable and Inclusive Growth». (http://ec.europa.eu/commission_2010-2014/president/news/documents/pdf/20100303_1_en.pdf – Access Date: 11.01.2016).
- Kashap S. (2004). Public procurement as a social, economic and political policy. *International Public Procurement Conference Proceedings*, vol. 3, pp. 133-147.
- Krugman P. R. (1994). Competitiveness: A Dangerous Obsession. *Foreign Affairs*, vol. 73(2), pp. 28-44.
- Lekovic V. (2011). Interaction of formal and informal institutions – impact on economic success. *FACTA UNIVERSITATIS. Series: Economics and Organization*, vol. 8, no. 4, pp. 357–370.
- North D. (1997). *Institutions, institutional change and economic performance*. Moscow, Beginning [Nachala] Publ. [North D. C. (1990). *Institutions, institutional change, and economic performance*. Cambridge and New York, Cambridge University Press]. (In Russian).
- North D. C. and Thomas R. P. (1973). *The rise of the Western World: A New economic history*. Cambridge, UK, Cambridge University Press.
- Obalyaeva J. I. and Cherniy A. S. (2015). Small and medium business in the contractual relationship system. *Journal of Economic Regulation*, vol. 6, no. 1, pp. 74-82. (In Russian).
- President's Commission on Competitiveness (1984). «The Paper of the President's Commission on Competitiveness», written for the Reagan Administration.
- Ranking of Countries in Terms of Corruption Perception. (<http://gtmarket.ru/ratings/corruption-perceptions-index/info> - Access Date: 20.01.2016). (In Russian).
- Report on the Results of Monitoring the Application of the Federal Law of April 5, 2013 № 44-FZ "On the Contract System in the Procurement of Goods, Works and Services for State and Municipal Needs" in 2015 // Ministry of Economic Development of the Russian Federation. (<http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depfks/44/20160217#> - Access Date: 02.27.2016). (In Russian).

Resolution of the Russian Government of December 31, 2009 N 1221 "On Approval of the Regulation Establishing Energy Efficiency Requirements of Goods, Works and Services in Procurement for State and Municipal Needs" // The Official Website of "ConsultantPlus". (<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=171929;fld=134;from=96786-6;rnd=189271.19423962524160743;ts=01892715306983436457813> - Access Date: 18.02.2016). (In Russian).

Resolution of the Russian Government of July 20, 2011 N 602 "On Approval of Requirements for Lighting Devices and Electric Bulbs Used in AC Circuits for Lighting" // Information-Legal Portal GARANT.RU. (<http://www.garant.ru/hotlaw/federal/338369/#ixzz41kheMbPh> - Access Date: 25.01.2016). (In Russian).

Resolution of the Russian Government of July 13, 2015 N 702 "On the Limit Values of the Proceeds from the Sale of Goods (Works, Services) for Each Category of Small and Medium-Sized Enterprises" // Official Website of "ConsultantPlus". (<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=182963> - Access Date: 26.01.2016). (In Russian).

Russian Federation Code of Administrative Offences of 30.12.2001 N 195-FZ (ed. by 15.02.2016, as amended 17.02.2016) // Official Website of "ConsultantPlus". (http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34661/ - Access Date: 25.02.2016). (In Russian).

Sened I. (1991). Contemporary theory of institutions in perspective. *Journal of Theoretical Politics*, no. 3, pp. 379–402.

The Federal Law of 24.07.2007 N 209-FZ (as amended 29.12.2015) "On the Development of Small and Medium Enterprises in the Russian Federation" // Official Website of "ConsultantPlus". (https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/ - Access Date: 26.01.2016). (In Russian).

The Federal Law of 23.11.2009 N 261-FZ (as amended 13.07.2015) "On Energy Saving and Energy Efficiency Improvements and on Amendments to Certain Legislative Acts of the Russian Federation" // Official Website of "ConsultantPlus". (http://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_93978/ - Access Date: 18.02.2016). (In Russian).

The Federal Law of 05.04.2013 N 44-FZ (as amended 12.30.2015) "On the Contract System in the Procurement of Goods, Works and Services for State and Municipal Needs" // Official Website of "ConsultantPlus". (http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624/ - Access Date: 18.02.2016). (In Russian).

The Volume of Public Procurement Increased in 2015 by 10% // Ministry of Economic Development of the Russian Federation. (<http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depfks/2016160105> - Access Date: 26.02.2016). (In Russian).

Yakovlev A. A new model of economic growth - a view from the micro level. The strategy of social-economic development of the country until 2020. (<http://strategy2020.rian.ru/documents/>). (In Russian).

Zamaraev B. and Marshova T. (2015). Production Capacity of Russian Industry: Potential of Import Substitution and Economic Growth. *Voprosy Ekonomiki*, no. 6, pp. 5–24. (In Russian).

РЕГУЛИРОВАНИЕ КОММУНИКАТИВНОЙ ПОЛИТИКИ СОВРЕМЕННЫМИ БАНКАМИ

КЕТОВА НАТАЛЬЯ ПЕТРОВНА,

доктор экономических наук, профессор,
заведующая кафедрой «Маркетинг и коммуникации в бизнесе»,
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону,
e-mail: kmik2012@mail.ru

ОВЧИННИКОВ ВИКТОР НИКОЛАЕВИЧ,

доктор экономических наук, профессор,
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону,
e-mail: isep@sfnu.ru

В статье показана необходимость осуществления эффективных коммуникаций коммерческими банками, раскрыты возможности взаимодействия с клиентами посредством рекламы, спонсорства, благотворительности, стимулирования сбыта, лоббирования интересов банковских структур. Сформулированы принципы регулирования коммуникаций в целях обеспечения системности коммуникативного комплекса, которые обуславливают комплексное воздействие на внешнюю среду, создание системы адаптивных маркетинговых коммуникаций. Доказано, что возможности реализации активной коммуникативной политики современными банками в последние годы постоянно нарастают. Этому способствуют расширение интернет-технологий, создание удаленных каналов обслуживания, появление новых инструментов и технологий привлечения и удержания клиентов. На примере ОАО «Сбербанк России» изложены технологии использования традиционных инструментов ATL- и VTL-коммуникаций, формирования системы КСО – корпоративной социальной ответственности, выстраивания контактов с потребителями, повышения их лояльности банку. Раскрыты направления регулирования Сбербанком направлений своей деятельности по созданию ежедневной ценности услуг, основывающиеся на принципах вовлечения и обеспечения совместного функционирования системы: «Банк – Клиент», «Банк – Общество», «Банк – Сотрудники».

Ключевые слова: коммуникативная политика; маркетинг взаимодействия; банки; реализация проектов; реклама; эффективность.

REGULATION OF COMMUNICATION POLICY OF MODERN BANKS

KETOVA NATALIA, P.,

Doctor of Economics (DSc), Professor,
Head of the Department "Marketing and Communication in Business",
Southern Federal University, Rostov-on-Don,
e-mail: kmik2012@mail.ru

OVCHINNIKOV VICTOR, .N.,

Doctor of Economics (DSc), Professor,
Southern Federal University, Rostov-on-Don,
e-mail: isep@sfedu.ru

The paper shows the need for effective communication commercial banks, revealed the possibility of interaction with customers through advertising, sponsorship, philanthropy, sales promotion, lobbying of interests of banking institutions. The principles for the regulation of communications to ensure consistency of communication complex, which cause a complex effect on the external environment, the creation of adaptive system of marketing communications. It is proved that the possibilities of implementing an active communication policy of modern banks in recent years is constantly increasing. This contributes to the extension of Internet technologies, the creation of remote service channels, the emergence of new tools and technologies to attract and retain customers. On the example of JSC "Sberbank of Russia" presented the technology of using the traditional tools of ATL and BTL communications, the formation of the system CSR – corporate social responsibility, building contact with customers, enhancing their loyalty to the Bank. Reveals the areas of regulation of the savings Bank of its activities on the creation of the daily value of services based on the principles of involvement and co-operation of the system "Client - Bank", "Bank - Company", "Bank – Employees".

Keywords: communication policy; interaction marketing; banks; implementation of projects; advertising; efficiency.

JEL: G32, G38, M21, M38.

Российским банкам, со всей очевидностью, становится все сложнее выдерживать конкуренцию, преодолевать кризисные ситуации, выживать в современном экономическом пространстве. Следствием этого является сокращение их числа (в 2013 году в России стало на 32 банка меньше, в 2014 – на 86, за неполный 2015 год – на 93) уменьшение ресурсной базы коммерческих банков, снижение банковской прибыли, падение доверия клиентов. В этих условиях важную роль играет эффективная коммуникативная политика, обеспечивающая активные взаимодействия с целевыми аудиториями клиентов. В этой связи перед специалистами отделов коммуникаций банков стоит непростая задача грамотного интегрирования комплекса маркетинговых коммуникаций для достижения оптимального эффекта при минимальных затратах (Шубина, 2012. С. 2).

В качестве элементов коммуникативного комплекса, обеспечивающего синергетическое воздействие на внешнюю среду, следует выделять (Гурьянов, 1999): организационную культуру, рекламу, спонсорство, меценатство и благотворительность, лоббирование, паблисити, стимулирование сбыта, прямой маркетинг, сервис.

Системность коммуникативного комплекса (принципы которого правомерно сформулировать как активное приспособление к требованиям рынка, учет социальных и экономических факторов, взаимодействие и координация и др.) обуславливает необходимость комплексного воздействия на внешнюю среду, создания системы адаптивных маркетинговых коммуникаций. Однако приоритетной остается задача иного характера, а именно, переход к реально самостоятельным действиям банков посредством эффективных коммуникаций, означающим воздействие на внешнюю среду. Наиболее перспективными в этом случае становятся лоббирование интересов банковских структур, меценатство и благотворительность. Например, ОАО «Сбербанк России» являлся спонсором Зимних Олимпийских игр в Сочи в 2014 г. Размер спонсорского контракта составил 110 млн. долл. Банком был разработан и предложен для клиентов ряд банковских

продуктов, включая вклады, кредитные программы и лотереи, тематически связанные с «Сочи-2014», открыто большое число новых розничных точек по всей России. В рамках данной акции был проведен конкурс среди клиентов на новый дизайн олимпийской пластиковой карты. Эти меры обеспечили максимальный коммуникативный и коммерческий эффект: к услугам ОАО «Сбербанк России» было привлечено внимание огромного числа СМИ, увеличилась клиентская база, возросло число вкладов, в т.ч. за счет олимпийских программ.

Среди наиболее известных меценатских проектов – поддержка банком «Авангард» фонда Владимира Спивакова, дающего возможность музыкально одаренным детям реализовать свой артистический потенциал. На их концерты банк приглашал своих партнеров и клиентов. Сотрудничество с фондом, несомненно, создает благоприятный имидж банку «Авангард».

Каждая финансово-банковская структура, нацеленная на укрепление и поддержание своих позиций на рынке, должна оценивать их и выбирать наилучшую ответную реакцию, способствующую достижению целей. При этом эффективность коммуникации зависит не столько от ее масштаба и силы воздействия и даже не от количества затраченных средств, а от того, насколько коммуникативное сообщение соответствует имеющимся мотивам объекта коммуникации. То есть, чем выше побудительная сила мотивов, тем выше резонанс и эффект.

Из всех рассмотренных элементов коммуникативного комплекса коммерческая реклама – наиболее часто используемый способ донесения информации до клиентов. С каждым годом ее роль в России возрастает.

Таблица 1

Динамика затрат банков России на рекламу, 2007-2014 гг, %

Субъекты, обеспечивающие рекламу	2009	2010	2012	2014
Телевидение	11,5	8,7	23,2	29,2
Радио	10,9	20,7	20,4	25,9
Наружная реклама	12,7	17,2	20,9	22,0
Пресса	10,5	15,0	20,9	23,6
Всего	11,3	13,1	21,9	26,6

Источник: (<http://www.advertology.ru/article113262.htm>).

Приведенные данные дают основание для вывода: роль телевизионной рекламы (при многих негативных реакциях на нее) резко возрастает с течением времени. Все большее число банков отдает предпочтение массовой рекламе на телевидении, направленной на обширные целевые аудитории.

Наряду с рекламой все большую роль начинает играть спонсорство. Без материальной помощи финансово-кредитных структур редко обходится организация концерта поп-звезды или балетного конкурса, гастрономического фестиваля, спортивного мероприятия. Причины такой активности легко объяснимы: получить коммуникативный отклик, продвинуть собственный бренд.

Финансово-кредитные институты как средство приложения своих денег чаще всего выбирают спортивные или культурные мероприятия, способные принести им наибольший отклик (см. рис. 1).

К сожалению, рост спонсирования детских домов, больниц и др. социальных организаций происходит относительно медленными темпами, т.к. не приносит финансовых дивидендов.

Однако взаимодействия банков с различного рода субъектами и программами в последние годы все более расширяются. Примеры спонсорской деятельности банков представлены в табл. 2.

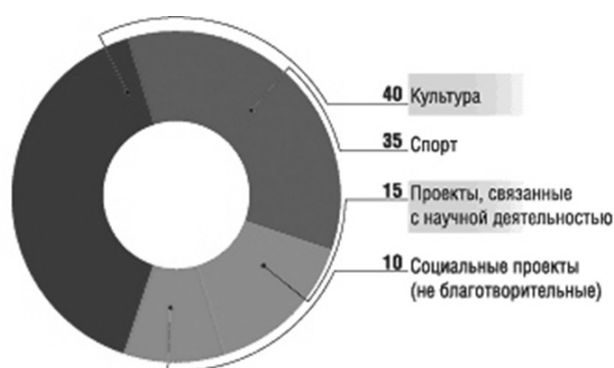


Рис. 1. Наиболее популярные направления спонсорской деятельности российских банков, %
Источник: составлено авторами на основе (Скогорева, 2007).

Однако в эпоху электронной коммерции наибольшую популярность начинает приобретать сервис Интернет и продвижение через социальные сети. Они предоставляют банкам уникальные возможности как для расширения клиентской аудитории, так и для изучения ее мнения о достоинствах и недостатках предлагаемых банком продуктов, выявления позитивного и негативного мнения о тех или иных акциях и мероприятиях.

Таблица 2

Примеры использования российскими банками спонсорства как канала маркетинговой коммуникации

Название банка	Примеры спонсорства
ВТБ24	Сотрудничество с Государственным музеем изобразительных искусств имени А. С. Пушкина Спонсорский контракт с футбольным клубом ЦСКА Активное сотрудничество со спортивным обществом «Динамо»
Credit Suisse	Поддержка команды BMW Sauber «Формулы 1», швейцарской национальной команды по футболу и Европейского турнира по гольфу среди мастеров в Кран-Монтана Спонсирование Пекинского музыкального фестиваля, Зальцбургского фестиваля, Музея изобразительных искусств в городе Тайбэй, Шанхайского музея и Симфонического оркестра Нью-Йорка Генеральный спонсор Большого театра в России, а также спонсор Открытого чемпионата России по конному поло
BNP Paribas	Является привилегированным и историческим партнером основных соревнований по теннису Спонсор реставрации иконы Ивана Александрова «Успение» 1736 года из коллекции Государственной Третьяковской галереи
Газпром банк	Сотрудничает с Государственным музеем «Московский Кремль» Банк поддерживал масштабный проект Русской православной церкви — издание «Православной энциклопедии»
Инвест торгбанк	Главный партнер фестиваля балета «Звезды XXI века» и Международного кинофестиваля имени А. Тарковского

Источник: составлено авторами на основе (Скогорева, 2007).

Самой популярной в России, согласно большинству рейтингов, остается социальная сеть «ВКонтакте», за которой со значительным отрывом (примерно 30-40%) следует соцсеть «Одноклассники». Число пользователей соцсетей «Мой мир», «Мой круг» и других примерно в 5-7 раз ниже. Facebook, имеющий более полумиллиарда пользователей по всему миру, в России пока сильно уступает местным лидерам (Лейбов, 2011).

Активность потребителей банковских услуг в социальных сетях обусловлена, несомненно, ростом популярности данного вида общения.

Некоторые примеры реализации коммуникативной маркетинговой политики через соцсети отражены в табл. 3.

Таблица 3

Рекламные кампании российских банков в социальных медиа

Название банка	Пример активности в социальных сетях
Сбербанк	В ходе разовой акции «Подари новогоднюю свечу другу» в «Одноклассниках» около 7 млн. человек подарило друзьям более 54 миллионов виртуальных свечей.
Альфа-Банк	Банк начал своё сотрудничество с социальными сетями, заключив соглашение об эквайринге с «Одноклассниками».
«УралСиб»	Банк размещает в соц.сетях рекламу услуг, а с целью привлечения молодежной аудитории предлагает банковские услуги пользователям игры «Счастливый фермер» в соц.сети «ВКонтакте» (аудитория игры – около 8 млн. человек); Рекламная компания банка в соц. сети «Одноклассники» охватила более 15 миллионов человек, что дало двукратный рост числа новых посетителей сайта банка.
«Тинькофф Кредитные системы»	Председатель совета директоров банка Олег Тиньков лично ведет блог в сети, рассказывая в нем о своем жизненном опыте и планах развития банка; Одним из последних проектов банка является выпуск кобрендинговой кредитной карты совместно с платежной системой MasterCard и соц.сетью «Одноклассники»

Источник: составлено авторами на основе (Лейбов, 2011).

Несмотря на значительные средства, затрачиваемые финансовыми институтами на реализацию различного рода технологии маркетинговых коммуникаций, получить эффективную отдачу от них удастся далеко не всем. Собственно рынок финансовых услуг по специфике подачи информации, безусловно, отличается от остальных сфер услуг. Преподнося услугу потребителю, банку зачастую нелегко бывает доходчиво объяснить, в чем суть данного продукта, какой коммерческий эффект он может обеспечить. С одной стороны, это связано с использованием профессиональных терминов, например, «эквайринг», «РКО», «ипотека», «факторинг», «лизинг», «инкассация» и пр., которые невозможно ни исключить, ни заменить на другие. С другой стороны, отсутствие должной реакции связано с недостаточной финансовой грамотностью населения, его непониманием ряда банковских терминов, хотя они часто встречаются в ATL-рекламе.

На сайте одного из банков был проведен опрос с целью выяснения: знают ли клиенты значения часто используемых финансовых терминов (Лейбов, 2011). Полученные ответы на один из предложенных вопросов: «Пользуетесь ли вы банковскими пластиковыми картами с возможностью получения овердрафта?» распределились так:

- «Да» - ответили 9%;
- «Я владелец карты с овердрафтом, но овердрафтом не пользуюсь» — такой ответ было получен от 33% респондентов;
- «А что такое овердрафт?» - 48% задали встречный вопрос.

Таким образом, результаты данного опроса продемонстрировали, что нередко люди, имея определенный банковский продукт в своем пользовании, даже не догадываются о тех видах услуг, которые могут быть доступны для них, часто не понимая их смысл и возможности использования.

Банки предпринимают попытки рассказать потребителям о «финансовой кухне». «Альфа-Банк» был первым, попытавшимся на своем уровне решить задачу просвещения населения. В 2005 году на информационном рынке появилось образовательно-информационное корпоративное издание «Время жить», которое было направлено во внешнюю среду. Целью его выпуска являлось продвижение собственного бренда через новый канал коммуникации. Создателями журнала был выбран оригинальный подход к изложению материалов: сюжеты с описанием поведения людей в реальных жизненных ситуациях. Альфа-Банк сделал ставку на целевую аудиторию, ядро которой принимает решения, руководствуясь эмоциональным мотивом. Банку удалось отстроить собственный бренд, отличный от банков-конкурентов, использующих рациональный мотив в стратегии продвижения.

Второй аналогичный медиапроект был реализован компанией ФК «УРАЛСИБ». Каталог финансовых продуктов и услуг «Финансы — это просто» располагал к себе уже одним названием. Это было 48-полосное хорошо иллюстрированное издание с нестандартной подачей информации, упрощенной до уровня пошаговых схем. В оформлении применялись элементы инфографики — визуального представления информации с активным использованием графики, рисунков, схем, подробно описывающих финансовые услуги, алгоритмы их предоставления и их преимущества.

Московский Индустриальный Банк (МИнБ) пошел по пути сегментирования целевой аудитории внешних корпоративных изданий по нескольким параметрам, главным из которых стала подготовленность к восприятию информации, то есть финансовая грамотность. Разделение аудитории на физических и юридических лиц и выделение представителей малого и среднего бизнеса в отдельные кластеры послужило основным принципом при определении тематики выпуска, уровня сложности в изложении информации и особенностей визуализации материала.

Наиболее активной и эффективной представляется коммуникативная политика, реализуемая Сберегательным банком Российской Федерации.

На современном этапе развития экономики Сбербанк, несмотря на большое число проводимых внутренних преобразований, — современный крупнейший универсальный банк, который предлагает широкий спектр услуг для всех групп клиентов, активно участвует в социальной и экономической жизни страны.

Профессионально выстроенная политика руководства и стимул на постоянное развитие — основа миссии банка. Титул старейшего и крупнейшего банка России не мешает ему открыто и добросовестно конкурировать на банковском рынке, обеспечивать финансовые и технологические перемены. Сбербанк не только развивается в соответствии с современными тенденциями рынка, но и опережает их, уверенно ориентируясь в стремительно меняющихся технологиях и предпочтениях клиентов. Сбербанк сегодня — это кровеносная система российской экономики, треть ее банковской системы¹.

Международными рейтинговыми агентствами Moody's Investors Service и Fitch Ratings Сбербанку присвоен кредитный рейтинг «ААА», что означает наивысший уровень кредитоспособности банка, стабильно хорошее финансовое состояние и крайне низкую зависимость от негативных изменений макросреды.

В своей деятельности СБ РФ максимальное внимание уделяет построению грамотных и диверсифицированных коммуникаций с клиентами. Огромное внимание уделяется также социальной политике. Нормативными подтверждениями тому являются разработанная Стратегия развития ОАО «Сбербанк России» до 2018г., четко прописанная Маркетинговая политика, сформированная банком.

Реализация маркетинговой политики банка осуществляется за счет активной адаптации ключевых технологий и инструментария, нашедших свое применение в деятельности банков мира, сходных по размерам и значимости; выверенных маркетинговых стратегий; рационального применения эффективных технологий

¹ См.: «ОАО «Сбербанк России». О банке. (<http://www.sberbank.ru/rostov/ru/about/today/>).

маркетинга; максимального использования существующих знаний и наработок Банка (*Маркетинговая политика ОАО «Сбербанк России» от 29.11.2010 № 2329. С. 4*).

Базовой стратегией для понимания клиентов является *развитие отношений потребителя и банка*. Они начинаются с момента, когда клиент впервые что-либо узнает о банке (низкая лояльность), его продукте или услуге, до стадии высокой лояльности («Буду пользоваться услугами банка снова и рекомендовать их другим»). При этом важно понимание факторов, мотивирующих клиентов перейти на более высокие уровни взаимоотношений с банком (см. рис. 2).

Для этого СБ РФ реализует коммуникативную маркетинговую политику, направленную на развитие взаимоотношений с клиентами путем прохождения через все вышеописанные стадии. Т.е. банк самостоятельно *взрачивает* своего потребителя, поэтапно доводя до него требуемую информацию, удовлетворяя спрос и предлагая индивидуальное обслуживание, с целью приобщения клиентов к деятельности банка, построения персональных долгосрочных взаимоотношений.

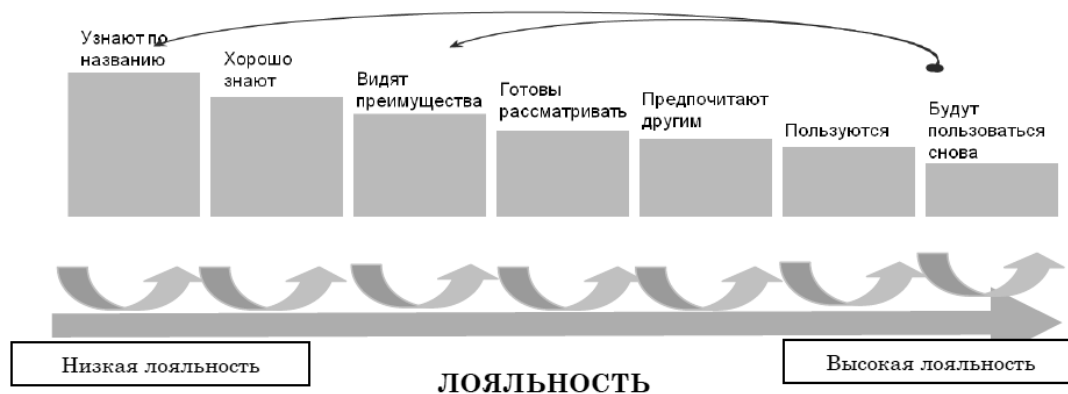


Рис. 2. Пирамида лояльности потребителей ОАО «Сбербанк России» по отношению к розничным банковским услугам

Источник: составлено авторами на основе (*Маркетинговая политика ОАО «Сбербанк России»*).

В числе традиционных маркетинговых инструментов, реализуемых стандартно всеми кредитными институтами, СБ применяет:

- продвижение через систему ATL – коммуникаций (реклама, телевидение, радио, газеты, журналы и прочая печатная продукция);
- BTL – инструментов (непосредственная работа с потребителями, всевозможные акции, демонстрации, PR, спонсорство).

Сбербанк России разработал и внедрил систему КСО – корпоративной социальной ответственности, тем самым начав строить взаимоотношения с потребителями в рамках максимально возможной клиентоориентированности. В соответствии с данной системой, СБ РФ учитывает интересы целевой аудитории, возлагает на себя ответственность за способы и методы удовлетворения их потребностей в кратчайшие сроки и на самом высоком уровне. При этом клиенты должны получить доступный и качественный сервис, сотрудники – команду, в которой они мечтали работать, акционеры – долгосрочный, устойчивый и доходный объект для инвестиций. Наконец, общество в целом – возможности для развития и процветания (*Отчет о корпоративной социальной ответственности ОАО «Сбербанк России», 2014. С. 11*). Основные элементы, используемые в системе КСО, представлены в табл. 4.

Повышение качества обслуживания клиентов является одной из основных задач коммуникационной политики банка. Наибольший отклик дает непосредственный контакт с потребителями, личное общение в подразделениях

банка. Именно при посещениях банка компетентный персонал, действующий в рамках маркетинга взаимодействия, пытается выстроить цепочку индивидуального подхода к каждому, установления дружественного контакта с целью дальнейшего пролонгирования отношений и для разрешения проблем. Кроме того, как показывает анализ, определенную долю взаимодействий (16%) занимает общение посредством телефонных звонков.

Таблица 4

Основные инструменты обратной связи, используемые при организации коммуникаций ОАО «Сбербанк России»

Инструмент	Описание	Основные результаты
«Голос клиента», расчет индексов удовлетворенности	опросы удовлетворенности и лояльности клиентов, оценка качества обслуживания, удобства систем банка («Таинственный покупатель»)	Разработка программ повышения лояльности систем мотивации клиентов: 1. Акция: Сниженный процент по кредитам и повышенные ставки по депозитам для бизнеса 2. Продление времени работы офисов СБ 3. Максимально быстрые ответы на клиентские пожелания и запросы в системе «Сбербанк Онлайн»
Работа с жалобами клиентов	- единая система работы с обращениями (ЕСО) - служба заботы о клиенте	Обработка более 3 млн. сообщений за 2013г. реорганизация систем работы Сбербанка в соответствии с пожеланиями клиентов
Анализ восприятия банка инвесторами	Интервью по телефону	- Оценка уровня конкурентоспособности банка в глазах потенциальных и реальных инвесторов - Принятие решений по усилению степени восприятия банка
Почтовый ящик Г.О. Грефа	Личные ответы на вопросы сотрудников и клиентов Президентом, Председателем правления банком	Построение долгосрочных взаимоотношений с потребителями путем личного взаимодействия, уделение особого внимания бизнес- и VIP - аудитории
Анализ телематика, СМИ	- ежедневный/ еженедельный мониторинг СМИ в русскоязычном сегменте (около 10 тыс. источников) - ежедневный мониторинг негативных публикаций в СМИ и обращений недовольных клиентов банка через официальные надзорные органы	- Еженедельный брифинг «Информационная среда» с топ-менеджерами банка - Пресс-релизы - Комментарии и интервью топ-менеджеров банка ведущим российским и зарубежным СМИ

Источник: составлено авторами.

Помимо вышеуказанных коммуникаций важнейшей областью взаимодействия с клиентами является решение проблемы очередей в операционных офисах банках. В рамках решения данной задачи был запущен краудсорсинговый проект – «Очереди.НЕТ!», основной задачей которого стало сокращение времени пребывания посетителей в очереди до 10 минут.

Участие в реализации проекта приняли 5 947 человек, которые подали 1 137 идей, семь из которых были признаны победителями (*Итоги исследования в рамках краудсорсингового проекта «Очереди.НЕТ!» ОАО «Сбербанк России», 2014. С. 42-43*). В числе лучших отобранных идей были заявлены:

- «Перепрыгни очередь: зеленый коридор постоянным клиентам Сбербанка»;
- Sberbank. Flow – мониторинг загруженности отделения через сайт;
- интерактивная карта на сайте Сбербанка и на мониторе в каждой точке обслуживания клиентов;
- нанесение штрих-кода на сберкнижку;
- мобильный банк по вкладам с тематическими пакетами информирования.

Это позволяет сделать следующий вывод: Сбербанк строит свою деятельность по созданию ежедневной ценности, основываясь на принципах вовлечения и обеспечения совместного функционирования системы: «Банк – Клиент», «Банк – Общество», «Банк – Сотрудники».

Стремясь сделать обслуживание более удобным, современным и технологичным, Сбербанк с каждым годом все более совершенствует возможности дистанционного управления счетами клиентов. В банке создана система удаленных каналов обслуживания, в которую входят²:

- онлайн-банкинг «Сбербанк Онлайн» (более 7 млн активных пользователей);
- мобильные приложения «Сбербанк Онлайн» для смартфонов (более 1 млн. активных пользователей);
- SMS-сервис «Мобильный банк» (более 13 млн активных пользователей);
- одна из крупнейших в мире сетей банкоматов и терминалов самообслуживания (более 83 тыс. устройств).

Сбербанк является крупнейшим эмитентом дебетовых и кредитных карт. Среди клиентов Сбербанка – более 1 млн. предприятий. Банк обслуживает все группы корпоративных клиентов, причем на долю малых и средних компаний приходится более 20% корпоративного кредитного портфеля банка. Оставшаяся часть — это кредитование крупных и крупнейших корпоративных клиентов³.

Система «Банк - Общество» построена на принципах доверия, открытости и взаимопомощи. Под эгидой Сбербанка в России осуществляется большое количество полномасштабных проектов, нацеленных на помощь и развитие качества жизни граждан. Основными мероприятиями могут служить (*Рейтинг активности российских банков в соц. сетях за месяц, 2013*):

- инвестиции в образование и науку – помощь Институту законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве Российской Федерации, Фонду развития Ассоциации юристов России, Фонду «Новое экономическое образование», Фонду поддержки экономико-математической школы, Фонду Европейского университета в Санкт-Петербурге, Фонду развития экономических и финансовых исследований «Финансы и развитие» и другим организациям;
- поддержка тех, кому сложно – у каждого регионального подразделения и центрального аппарата Банка существуют подшефные детские учреждения (детские дома, приюты, центры социальной реабилитации детей из неблагополучных семей и пр.), которым регулярно оказывается помощь. Так, в 2010 году были реализованы акции «Рука помощи», «Теплый лед», «Помощь Снегиревым», «Библиотека для слепых», «Подари жизнь»;
- олимпийские задачи – создание в Сочи инновационной финансовой инфраструктуры, соответствующей мировым стандартам с целью максимального удовлетворения гостей и участников Олимпиады, а также жителей города необходимыми банковскими продуктами и услугами;
- «Золотая маска» – поддержка развития российской культуры.

Таким образом, проведенное исследование позволяет сделать следующее заключение.

² См.: ОАО «Сбербанк России». О банке. (<http://www.sberbank.ru/rostov/ru/about/today/>).

³ Там же.

Возможности реализации активной коммуникативной политики современными банками в последние годы постоянно наращиваются. Этому способствует расширение интернет-технологий, создание удаленных каналов обслуживания, появление новых инструментов и технологий привлечения и удержания клиентов. Как показал анализ маркетинговых и психологических аспектов взаимодействия с клиентами, эффективность коммуникации зависит не столько от ее масштаба и силы воздействия и даже не от суммы затраченных на нее средств, сколько от того, насколько коммуникативное сообщение соответствует интересам и мотивам поведения клиентской базы. Так, ОАО Сбербанк России, креативно используя традиционные инструменты ATL- и BTL-коммуникаций, внедрил систему КСО – корпоративной социальной ответственности, в рамках которой банк напрямую выстраивает контакты со своими потребителями посредством общения с ними (Хабаров и Попова, 2014. С. 128). Осуществляется оценка их жалоб и предпочтений, стимулируется максимально возможное повышение качества обслуживания (Третьяк, 2005. С. 225). Банк выступает спонсором и меценатом различных мероприятий, поддерживает школы и объекты культурного досуга, участвует в диверсифицированных программах повышения компетентности сотрудников, основываясь на их отзывах и комментариях по поводу функционирования внутренней микросреды банка (Алексеева, 2011. С. 247).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Алексеева М. М. (2011). Планирование деятельности фирмы. М.: Финансы и статистика, 247 с.
- Гурьянов С. А. (1999). Маркетинг банковских услуг // *Энциклопедия маркетинга*. (<http://www.marketing.spb.ru/read/m15/index.htm> – Дата обращения: 14.12.2015).
- Итоги исследования в рамках краудсорсингового проекта «Очередней.НЕТ!» ОАО «Сбербанк России», 2014, с. 42-43.
- Лейбов В. (2011). Сети и банки. Как и насколько удачно банкиры осваивают социальные медиа // *Bankir.ru*. (<http://bankir.ru/publikacii/s/seti-i-banki-10000129/> – Дата обращения: 29.11.2015).
- Маркетинговая политика ОАО «Сбербанк России» от 29.11.2010 № 2329.
- О банке «ОАО «Сбербанк России». (<http://www.sberbank.ru/rostov/ru/about/today/> – Дата обращения: 15.12.2015).
- Отчет о корпоративной социальной ответственности ОАО «Сбербанк России» за 2014 г.
- Рейтинг активности российских банков в соц. сетях за месяц, 22.11.13. «Накануне.ру». (<http://www.nakanune.ru/news/2011/11/22/22254204> – Дата обращения: 20.12.2015).
- Скогорева А. (2007). Спонсорство — бизнес, а не благотворительность // *Bankir.ru*. (<http://bankir.ru/tehnologii/s/sponsorstvo-8212-biznes-a-ne-blagotvoritelnost-1376596/> – Дата обращения: 25.12.2015).
- Такая страшная реклама, 2013 // *Наука о рекламе*. (<http://www.advertology.ru/article113262.htm> – Дата обращения: 25.11.2015).
- Третьяк О. А. (2005). Маркетинг: новые ориентиры модели управления. М.: ИНФРА-М, 225 с.
- Хабаров В. И. и Попова Н. Ю. (2014). Банковский маркетинг, 128 с.
- Шубина Т. А. (2012). Финансовое просвещение населения как канал коммуникации при продвижении бренда // *Методический журнал "Организация продаж банковских продуктов"*.

REFERENCES

- About the Bank "Sberbank of Russia". (<http://www.sberbank.ru/rostov/ru/about/today/> - Access Date: 15.12.2015). (In Russian).

Activity Rating of Russian Banks in the Social Networks for a Month, 22.11.13. (<http://www.nakanune.ru/news/2011/11/22/22254204> – Access Date: 20.12.2015). (In Russian).

Alekseeva M. M. (2011). Planning of activity of firm. Moscow, Finance and Statistics Publ., 247 p. (In Russian).

Guryanov S. A. (1999). Marketing of banking services. *Encyclopedia of Marketing*. (<http://www.marketing.spb.ru/read/m15/index.htm> - Access Date: 14.12.2015). (In Russian).

Khabarov V. I. and Popova N. J. (2014). Bank marketing, 128 p. (In Russian).

Leybov V. (2011). Networks and banks. How and how well the bankers are embracing social media. (<http://bankir.ru/publikacii/s/seti-i-banki-10000129/> - Access Date: 29.11.2015). (In Russian).

Marketing Policy of JSC "Sberbank of Russia" Dated 29.11.2010 No. 2329. (In Russian).

Report on Corporate Social Responsibility of JSC "Sberbank of Russia" for 2014. (In Russian).

Shubina T. A. (2012). Financial education as a channel of communication for promotion of brand. *Journal of Mathematical Physics "Organization of Sales of Banking Products"*. (In Russian).

Skogoreva A. (2007). Sponsorship is business, not charity. (<http://bankir.ru/tehnologii/s/sponsorstvo-8212-biznes-a-ne-blagotvoritelnost-1376596/> - Access Date: 25.12.2015). (In Russian).

Such Terrible Advertising, 2013. *Science of Advertising*. (<http://www.advertology.ru/article113262.htm> - Access Date: 25.11.2015).

The Results of the Study in the Framework of the Crowdsourcing Project "Queues.NO!" JSC "Sberbank of Russia", 2014, pp. 42-43. (In Russian).

Tretyak O. A. (2005). Marketing: new targets management model. Moscow, Publ. House INFRA-M, 225 p. (In Russian).

АССОЦИАЦИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ
ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. М.В. ЛОМОНОСОВА
АРМЯНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ (ЕРЕВАН)
БАЛТИЙСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. ИММАНУИЛА КАНТА
(КАЛИНИНГРАД)
ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ (ДОНЕЦК)
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ РАН
КАЗАНСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ (КРАСНОЯРСК)
ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ РАН
ЮЖНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ (РОСТОВ)
JOURNAL OF INSTITUTIONAL STUDIES
(ЖУРНАЛ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ)

ИНФОРМАЦИОННОЕ УВЕДОМЛЕНИЕ О ПРОВЕДЕНИИ

**XI МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
«ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ И
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ»**

**13-14 октября 2016 г.
г. Москва**

Цель конференции — поощрить исследования в области институциональной экономической теории, а также укрепить связи между сторонниками институционализма в России и странах СНГ.

Специальная тема конференции: «Институциональные проблемы экономической политики»

Специальной теме конференции будет посвящено пленарное заседание, специальная секция и круглый стол.

В рамках конференции предусмотрено проведение следующих секций:

1. Институциональные проблемы экономической политики.
2. Методологические проблемы институциональной теории.
3. Теория прав собственности.
4. Институциональные аспекты государственного управления экономикой.
5. Институциональная теория фирмы.
6. Институциональная экономическая история, история институциональной экономической мысли.
7. Проблемы преподавания институциональной экономики.

Место проведения: Москва, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, учебно-оздоровительный комплекс Финансового университета «Лесное озеро» (Московская обл. Солнечногорский район, пос. Лесное Озеро, УОК «Лесное озеро»).

В рамках конференции будет проведено учредительное собрание Ассоциации институциональных исследований.

АССОЦИАЦИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ – это ассоциация исследователей и преподавателей, интересующихся анализом проблем хозяйственной и общественно-политической жизни, основываясь на методологии институциональной теории, а также занимающихся преподаванием курса «Институциональная экономика».

Основные тематические направления исследований: методология институциональной экономической теории; теория трансакционных издержек; теория контрактов; теория экономической организации; институциональная теория государства; теория общественного выбора; экономическая теория власти; новая экономическая история; проблемы преподавания институциональной экономики.

Цели ассоциации: способствовать исследованиям в сфере традиционной и новой институциональной теории; организация свободной дискуссии по ключевым проблемам институциональной теории; проведение конференций, семинаров, круглых столов; издание монографий, сборников и периодических изданий по институциональной экономике.

ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ КОМИТЕТ КОНФЕРЕНЦИИ:

Эскиндаров Михаил Абдурахманович – д.э.н., профессор, ректор Финансового университета при правительстве РФ, председатель.

Нуреев Рустем Махмутович – д.э.н., профессор, председатель Международной ассоциации институциональных исследований зав. кафедрой экономической теории Финансового университета при Правительстве РФ, зам. председателя.

Сорокин Дмитрий Евгеньевич – д.э.н., профессор, член-корреспондент РАН, научный руководитель Финансового университета при Правительстве РФ, сопредседатель.

Розина Нелли Михайловна – к.пед.н., доцент, первый проректор по учебной и методической работе Финансового университета при Правительстве РФ, сопредседатель.

Цветков Валерий Анатольевич – доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент РАН, проректор по научной работе Финансового университета при Правительстве РФ, сопредседатель.

Атоян Корюн Лукашевич – д.э.н., профессор Армянского государственного экономического университета (г. Ереван).

Аузан Александр Александрович – д. э. н., декан экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова, заведующий кафедрой прикладной институциональной экономики экономического факультета г. Москва.

Барсукова Светлана Юрьевна – д.соц.н., профессор кафедры экономической социологии Национального исследовательского университета Высшая школа экономики (г. Москва);

Вольчик Вячеслав Витальевич – д.э.н., профессор кафедры экономической теории Южного федерального университета (г. Ростов-на-Дону);

Выголко Татьяна Александровна – к.э.н., доцент, зав. кафедрой экономической теории Донецкого национального технического университета (г. Донецк).

Гареев Тимур Рустамович – к.э.н., доцент, проректор по развитию и стратегическому планированию Балтийского федерального университета им. Канта (г. Калининград);

Дементьев Вячеслав Валентинович – д.э.н., профессор кафедры экономической теории Финансового университета при Правительстве РФ (г. Москва).

Клейнер Георгий Борисович – д.э.н., профессор, член-корреспондент РАН, Заместитель директора по научной работе ЦЭМИ РАН, заведующий кафедрой «Системный анализ и моделирование экономических процессов» Финансового университета при Правительстве Российской Федерации (г. Москва).

Латов Юрий Валериевич – д.соц.н., профессор Академии управления МВД России (г. Москва);

Левин Сергей Николаевич – д.э.н., профессор кафедры экономической теории Кемеровского государственного университета; (г. Кемерово).

Лемещенко Петр Сергеевич – д.э.н., заведующий кафедрой теоретической и институциональной экономики Белорусского государственного университета (г. Минск);

Пыжев Игорь Сергеевич – к.э.н., доцент, зав. кафедрой экономических теорий, руководитель научно-учебной лаборатории институциональных исследований в экономике Сибирского федерального университета (г. Красноярск);

Рязанов В.Т. – д.э.н., профессор, зав. кафедрой экономической теории СПбГУ (г. Санкт-Петербург).

Розмайнский Иван Вадимович – к.э.н., доцент Санкт-Петербургского филиала Национального исследовательского университета Высшая школа экономики (г. Санкт-Петербург).

Саидмуродов Лутфулло Хабибулаевич – д. э. н., профессор, директор Института экономики и демографии АН РТ (г. Душанбе).

Семенова Наталья Михайловна – ассистент кафедры экономической теории Финансового университета при Правительстве РФ, ответственный секретарь.

Для участия в конференции необходимо до **29 мая 2016 года** направить в адрес Оргкомитета:

1. Заявку на участие в конференции.
2. Тезисы доклада.
3. Копию квитанции об оплате организационного взноса в размере 2000 рублей. (Квитанция на оплату, для юридических лиц – договор о проведении конференции и акт сдачи-приёмки выполненных работ).

ВНИМАНИЕ! В программу конференции, а также Труды конференции по проблемам институциональной экономики материалы будут включены после подтверждения факта оплаты Организационного взноса.

По итогам конференции научные доклады участников будут размещены на сайте Ассоциации институциональных исследований.

Представление документов в оргкомитет, а также переписка с участниками конференции по электронной почте: **mai.conf.2016@gmail.com**.

Информация о конференции размещена на сайте: www.fa.ru.

НАВСТРЕЧУ ВСЕРОССИЙСКОЙ НАУЧНОЙ КОНФЕРЕНЦИИ «МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОСТЬ В СОВРЕМЕННОМ СОЦИАЛЬНО-ГУМАНИТАРНОМ ЗНАНИИ»

(22-23 июня 2016 г., Ростов-на-Дону)

Междисциплинарность сегодня – это одна из актуальных тенденций развития научного знания, попытка преодоления его фрагментарности. Междисциплинарность, не претендуя на всеобъемлющий характер и отмену сложившейся дисциплинарной специализации науки, занимает важнейшую нишу – заполнение свободного пространства, объективно существующего между научными дисциплинами. Междисциплинарность способна создать научный фундамент для обеспечения эффективности, системности и гармоничности социального управления.

В Южном федеральном университете активно развиваются междисциплинарные социально-гуманитарные исследования (МСГИ ЮФУ), которые институционализированы как самостоятельное направление научного поиска университета. В рамках этого направления проводятся публичные научные мероприятия, работают ежеквартальный научный семинар под руководством чл.-корр. РАН, зам. директора ЦЭМИ РАН Г. Б. Клейнера, еженедельный семинар для молодых учёных, издаются тематические сборники научных трудов семинара, проводится инициативное исследование по картографированию междисциплинарных полей и сообществ, в рамках внутренних и внешних грантов выполняется ряд научных проектов.

Развивая данное направление научных исследований, Южный федеральный университет при поддержке Отделения общественных наук РАН, Центрального экономико-математического института и Института социологии РАН, Российского психологического общества, Южного отделения Российской академии образования **22-23 июня 2016 года** проводит Всероссийскую научную конференцию **«МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОСТЬ В СОВРЕМЕННОМ СОЦИАЛЬНО-ГУМАНИТАРНОМ ЗНАНИИ»** (г. Ростов-на-Дону).

Целью конференции является научный поиск рамок и идентификационных признаков междисциплинарного подхода в науках о человеке и обществе, комплексное осмысление потенциала практического применения междисциплинарности в социальном управлении и образовании, определение институциональных основ и перспектив развития междисциплинарности в современном научном пространстве России.

В работе конференции планируют принять участие ведущие российские учёные: академик РАН *М. К. Горшков* (ИС РАН), академик РАН *В. М. Полтерович* (ЦЭМИ РАН), чл.-корр. РАН, Герой России *Ю. М. Батурин* (ИИЕТ РАН), чл.-корр. РАН *Г. Б. Клейнер* (ЦЭМИ РАН), чл.-корр. РАН *Ж. Т. Тощенко* (ИС РАН), чл.-корр. РАН *Д. В. Ушаков* (ИП РАН), иностранный член РАН *А. А. Акаев*, проф. *А. В. Бузгалин* (МГУ им. М.В. Ломоносова), проф. *О. В. Иншаков* (ВолГУ), проф. *С. Г. Кирдина* (ИЭ РАН), проф. *Р. М. Нуреев* (Финансовый университет при Правительстве РФ) и др.

На конференции планируется обсудить следующий круг вопросов:

- междисциплинарность в современном научном дискурсе;
- методология и язык междисциплинарности;
- предметные поля и научные сообщества в междисциплинарных исследованиях;
- институты развития междисциплинарности в современном социально-гуманитарном знании;
- междисциплинарный научный подход в практике управления, оценки, экспертизы и консалтинга;
- междисциплинарность в современном образовании;
- университет как площадка междисциплинарности.

У Южного федерального университета сформирован мощный потенциал в области междисциплинарных научных исследований, а междисциплинарность постепенно становится одной из граней бренда ЮФУ.

*Вся информация о конференции размещена на сайте МСГИ ЮФУ:
<http://msgi.sfedu.ru>*

ПОДПИСКА-2016

НА ЯНВАРЬ–ИЮНЬ

по Объединенному каталогу «Пресса России»



Journal of Institutional Studies

Журнал институциональных исследований

по Объединенному каталогу «Пресса России. Подписка-2016»,

ПЕРВОЕ 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-2016

НА ЯНВАРЬ–ИЮНЬ

по Объединенному каталогу «Пресса России»



Journal of Economic Regulation

ВОПРОСЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

по Объединенному каталогу «Пресса России. Подписка-2016»,

ПЕРВОЕ 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 7, № 1. 2016

НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ

Учредитель и издатель: ООО «Гуманитарные перспективы».
Адрес редакции и издателя: 344082, г. Ростов-на-Дону, ул. Пушкинская, д. 43, оф. 10.
Тел./факс: +7 (863) 269-88-13. E-mail: hp@donpac.ru; info@hjournal.ru.
Сайт: <http://www.hjournal.ru>

Индекс журнала: в Объединенном каталоге «Пресса России» 42503.
Свободная цена.

Сдано в набор 14.03.2016.
Подписано в печать 21.03.2016.
Тираж: 500 экз. Заказ № 183.
Выход в свет: 25.03.2016.

Формат 60x84 1/8. Гарнитура CenturySch.
Печать цифровая. 9,65 п. л.

Отпечатано в Издательстве Фонда «Содействие—XXI век».
Адрес типографии: 344082, г. Ростов-на-Дону, ул. Пушкинская, д. 43, оф. 9.
Тел./факс: +7 (863) 269-88-14. Сайт: <http://www.fund21.ru>
