

TM

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ВОЗРОЖДЕНИЕ РОССИИ

СОДЕРЖАНИЕ:

О 100-летию журнала «Экономическое возрождение России» * Интеграция производства, науки и образования как основа реиндустриализации российской экономики * О системном подходе к потенциалу развития и факторам торможения российской экономики * Будущее России в глобализированном мире: уроки Востока и Запада * Государственное творчество графа С.Ю. Витте — полезный опыт модернизации России * Формирование региональной инновационной системы в Санкт-Петербурге *

№1 (43)

2015

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ВОЗРОЖДЕНИЕ РОССИИ № 1 (43) 2015

Периодическое научное издание

Учреждено в 1915 г.
Возобновлено в 2004 г.

Зарегистрировано Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия Российской Федерации (*Свидетельство о регистрации средства массовой информации от 10. 11. 2004 г. ПИ № ФС77-18838*).

**Издание Института
нового индустриального развития (ИНИР)
им. С. Ю. Витте**

в сотрудничестве с Межрегиональной
Санкт-Петербурга и Ленинградской области
общественной организацией
Вольного экономического общества России

Входит в Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук (Решение Президиума Высшей аттестационной комиссии Минобрнауки России от 2 февраля 2012 года № 8/13).

Журнал включен в базу данных «Российский индекс научного цитирования» и размещается на сайте Научной электронной библиотеки (НЭБ).

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

С. Д. Бодрунов, главный редактор, д-р экон. наук, профессор;
А. А. Золотарев, заместитель главного редактора, канд. экон. наук;
Д. Л. Драндин, канд. экон. наук.

Институт нового индустриального развития (ИНИР) им. С. Ю. Витте работает под научно-методическим руководством Отделения общественных наук РАН.

Директор ИНИР — Бодрунов С. Д.
Научный руководитель ИНИР — Гринберг Р. С.

Полное или частичное воспроизведение материалов, содержащихся в настоящем издании, допускается с письменного разрешения редакции. Ссылка на журнал «Экономическое возрождение России» обязательна.

Электронная версия журнала e-v-r.ru

Выпускающий редактор *Л. А. Мозгунова*
Верстка *И. Г. Бондарев*

Адрес редакции:
197101, Санкт-Петербург, ул. Б. Монетная, д.16
Тел.: (812) 313-82-68, E-mail: evr@inir.ru

Подписано к печати 25.03.2015 г.
Формат 84×108 $\frac{1}{16}$. Бумага офсетная.
Печ. л. 11,5. Усл. печ. л. 19,32.
Тираж 2000 экз. Заказ 827

Первая Академическая типография «Наука»
199034, Санкт-Петербург, В.О., 9-я линия, д. 12

© Экономическое возрождение России, 2015

НАУЧНО-РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

В. В. Ивантер, д-р экон. наук, профессор, академик РАН, председатель научно-редакционного совета;
А. А. Акаев, д-р экон. наук, иностранный член РАН;
Л. А. Аносова, д-р экон. наук, профессор;
С. Д. Бодрунов, д-р экон. наук, профессор;
Р. М. Георгиев, д-р экон. наук, профессор (Болгария);
Р. С. Гринберг, д-р экон. наук, профессор, чл.-корр. РАН;
И. И. Елисеева, д-р экон. наук, профессор, чл.-корр. РАН;
А. Е. Карлик, д-р экон. наук, профессор;
В. Л. Квинт, д-р экон. наук, иностранный член РАН;
И. А. Максимцев, д-р экон. наук, профессор;
А. Д. Непилов, д-р экон. наук, профессор, академик РАН;
Л. Васа, д-р экон. наук (Венгрия);
В. В. Окрепилов, д-р экон. наук, профессор, академик РАН;
Ю. П. Панибратов, д-р экон. наук, профессор, академик РААСН;
Г. Х. Попов, д-р экон. наук, профессор;
В. Реген, д-р экон. наук, профессор, иностранный член РААСН (Германия);
З. А. Самедзаде, д-р экон. наук, профессор, академик НАН Азербайджана

MEMBERS OF THE SCIENTIFIC EDITORIAL BOARD

V.V. Ivantser, Doctor of Economics, Professor, academician of Russian Academy of Sciences, Chairman of the scientific editorial board;
A.A. Akaev, Doctor of Economics, foreign member of Russian Academy of Sciences;
L. A. Anosova, Doctor of Economics, Professor;
S. D. Bodrunov, Doctor of Economics, Professor;
R. M. Georgiev, Doctor of Economics, Professor (Bulgaria);
R. S. Grinberg, Doctor of Economics, Professor, corresponding member of Russian Academy of Sciences;
I. I. Eliseeva, Doctor of Economics, Professor, corresponding member of Russian Academy of Sciences;
A. E. Karlik, Doctor of Economics, Professor;
V.L. Kvint, Doctor of Economics, foreign member of Russian Academy of Sciences;
I. A. Maksimtsev, Doctor of Economics, Professor;
A. D. Nikipelov, Doctor of Economics, Professor, academician of Russian Academy of Sciences;
L. Vasa, Doctor of Economics (Hungary);
V.V. Okrepilov, Doctor of Economics, Professor, academician of Russian Academy of Sciences;
Yu. P. Panibratov, Doctor of Economics, Professor, academician of Russian Academy of Architecture and Construction Sciences;
G. Kh. Popov, Doctor of Economics, Professor;
V. Regen, Doctor of Economics, Professor, foreign member of Russian Academy of Architecture and Construction Sciences (Germany);
Z. A. Samedzade, Doctor of Economics, Professor, academician of National Academy of Sciences of Azerbaijan

CONTENTS

Foreword from the editor-in-chief

<i>Bodrunov S.D.</i> About 100 anniversary of journal «Economic revival of Russia».....	4
---	---

On the way to revival

<i>Bodrunov S.D.</i> Integration of production, science, and education as the basis of reindustrialization of Russian economy.....	7
<i>Hubiev C.A.</i> About a systematic approach to the potential of development and factors of slowdown of Russian economy.....	23
<i>Lane D.</i> Russia's future in a globalized world: Lessons of East and West.....	30
<i>Kolovangin P.M.</i> State creativity of count S. Y. Vitte is a useful experience for the modernization of Russia	37

Theoretical problems of economics

<i>Sirotkin V.B.</i> Stimulation of society alterations: violence control.....	44
<i>Troynskaya M.A., Ermakova E.A.</i> Consolidated group of taxpayers: combination of state and taxpayers.....	56
<i>Djaborov D.B.</i> Re-industrialization and an economy based on knowledge: potential in solving the problems of social development.....	65
<i>Zaletnyy A.A., Pavlov M. Yu.</i> Prognostic function of economic science in modern Russian transitive economy.....	71
<i>Tyurina Yu. G.</i> The balance of interests of the state and taxpayers in the context of the development of theories of taxation.....	77
<i>Gradov A.P., Bogdanova T.A., Gutman S.S.</i> Strategy of economic agent as prevention and reduction of systemic problem situations.....	83

Business economics and innovation economics

<i>Balashov A.I., Rogova E.M., Rudskaya I.A.</i> Regional innovation system formation: the case of St.-Petersburg.....	96
<i>Faskhiev Kh.A.</i> Satisfaction of consumers as instrument of increase of competitiveness of the enterprises.....	115
<i>Plotnikov V.A., Isayev M.I.</i> Economics and human development: russian reality.....	128
<i>Lemeshonok O.B.</i> Corruption as a deterrent towards the reindustrialization of Russia's economy.....	140
<i>Ivanov P.N., Morozova V.D.</i> Investment climate of St. Petersburg during the crisis.....	146
<i>Kovalev N. V.</i> Problems and prospects of Russian manufacturing industry development (based on materials of radio-electronic industry).....	151
<i>Rotenberg B. B.</i> Formation of preventive competitiveness of industrial enterprises.....	157
<i>Gertsik Y. G.</i> Investment management methodology of innovative projects implementation in the medical industry.....	162
<i>Orlov S.N., Logacheva N.M.</i> Social infrastructure in the region.....	169

Abstracts	175
------------------------	-----

СОДЕРЖАНИЕ

Вступительное слово главного редактора

<i>Бодрунов С. Д.</i> О 100-летию журнала «Экономическое возрождение России».....	4
---	---

По пути к возрождению

<i>Бодрунов С. Д.</i> Интеграция производства, науки и образования как основа реиндустриализации российской экономики.....	7
<i>Хубиев К. А.</i> Системный подход к потенциалу развития и факторам торможения российской экономики.....	23
<i>Лэйн Д.</i> Будущее России в глобализованном мире: уроки Востока и Запада.....	30
<i>Коловангин П. М.</i> Государственное творчество графа С. Ю. Витте — полезный опыт модернизации России.....	37

Теоретические проблемы экономики

<i>Сироткин В. Б.</i> Стимулирование изменений в обществе: управление насилием.....	44
<i>Троянская М. А., Ермакова Е. А.</i> Консолидированная группа налогоплательщиков: сочетание интересов государства и налогоплательщиков.....	56
<i>Джабборов Д. Б.</i> Реиндустриализация и экономика, основанная на знаниях: потенциал в решении проблем общественного развития.....	65
<i>Залетный А. А., Павлов М. Ю.</i> Прогностическая функция экономической науки в современной российской переходной экономике.....	71
<i>Тюрина Ю. Г.</i> Сбалансированность интересов государства и налогоплательщиков в контексте развития теорий налогообложения.....	77
<i>Градов А. П., Богданова Т. А., Гутман С. С.</i> Использование стратегии экономического агента для предотвращения и купирования системных проблемных ситуаций.....	83

Экономика предпринимательства и инновации

<i>Балашов А. И., Рогова Е. М., Рудская И. А.</i> Формирование региональной инновационной системы в Санкт-Петербурге.....	96
<i>Фасхиев Х. А.</i> Удовлетворенность потребителей как инструмент повышения конкурентоспособности предприятий.....	115
<i>Плотников В. А., Исаев М. И.</i> Экономика и человеческое развитие: российские реалии.....	128
<i>Лемешонок О. Б.</i> Коррупция как сдерживающий фактор на пути реиндустриализации экономики России.....	140
<i>Иванов П. Н., Морозова В. Д.</i> Инвестиционный климат Санкт-Петербурга в условиях кризиса.....	146
<i>Ковалёв Н. В.</i> Проблемы и перспективы развития в России обрабатывающих отраслей (на примере радиоэлектронной промышленности).....	151
<i>Ротенберг Б. Б.</i> Формирование превентивной конкурентоспособности промышленных предприятий.....	157
<i>Герцик Ю. Г.</i> Методология управления инвестициями при реализации инновационных проектов предприятий медицинской промышленности.....	162
<i>Орлов С. Н., Логачева Н. М.</i> Социальная инфраструктура региона.....	169

Рефераты	175
-----------------------	-----

ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА

С. Д. Бодрунов,

директор Института нового индустриального развития (ИНИР) им. С. Ю. Витте,
вице-президент Вольного экономического общества России,
доктор экономических наук, профессор

О 100-ЛЕТИИ ЖУРНАЛА «ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ВОЗРОЖДЕНИЕ РОССИИ»

В этом году исполняется сто лет с начала выпуска журнала «Экономическое возрождение России».

Журнал был основан в тяжелое для России время, в период первой мировой войны. Целью его издателей было объединение патриотически настроенных россиян — журнал возник как печатный орган общества «Экономическое возрождение России», организованного в 1914 году.

Тогда, как и сегодня, Россия переживала сложный этап своей истории. Предшествующий период бурного развития капитализма, сопровождавшегося серьезными диспропорциями в обществе, ознаменовался разрушением старых, традиционных культурных укладов и болезненным строительством новых общественных институтов.

Рубеж XIX–XX веков — при активной роли министра финансов, а затем — председателя Кабинета министров графа С. Ю. Витте — стал периодом хозяйственного освоения новых районов Российской империи, строительства железных дорог, развития промышленности и т. д. Значимое участие в этих процессах принимал иностранный (в т. ч. — германский и австрийский) капитал. С началом войны и разрывом хозяйственных связей положение многих российских предприятий резко ухудшилось — они лишились источников сырья, рынков сбыта, возможностей ремонта и модернизации оборудования.

Кроме того, происходила перестройка экономики страны на военный режим функционирования; массовая мобилизация населения в действующую армию вела к сокращению трудовых ресурсов и обострению социальных противоречий. В стране все отчетливее ощущалась потребность в слаженной и целенаправленной работе активной части российского гражданского общества, что нашло отражение, в том числе, в учреждении общества «Экономическое возрождение России», которое объединило представителей различных сословий и социальных групп.

Общество занималось разнообразной общественно полезной деятельностью — им была предпринята попытка учреждения одноименного банка для кредитования развития мелкой промышленности, проводился комплекс мер по экономическому и научно-техническому просвещению, популяризации современных научных знаний, осуществлялся сбор средств в помощь действующей армии, было инициировано строительство санатория для раненых солдат и офицеров действующей армии, и др. Все эти моменты не просто отражались, но и обсуждались на страницах журнала «Экономическое возрождение России». Издавался журнал в Москве, периодичность выпуска составляла два номера в месяц.

Изучение материалов журнала вековой давности приводит к мысли о сходстве тогдашней ситуации в развитии российской экономики с нынешней. Первая мировая война отчетливо показала, что Россия встраивается в мировое разделение труда на правах производителя и поставщика

на мировые рынки преимущественно сырьевых товаров и сельскохозяйственной продукции. При этом свертывание международной торговли, вызванное войной, указало на критическую зависимость российской экономики и общества в целом от импорта машиностроительной, химической и другой высокотехнологичной продукции. Эта ситуация вызывала справедливую критику авторов журнала.

Следует отметить, что и сегодня, сто лет спустя, на страницах «Экономического возрождения России» проблемы импортозамещения, реиндустриализации, придания промышленному развитию в России инновационного характера и т. д., являются наиболее обсуждаемыми. Кризис 2008–2009 гг., фундаментальные причины которого (структурные перекосы в экономике, критическая зависимость от высокотехнологичного импорта, финансовая зависимость отечественного бизнеса от зарубежных кредитов) так и не устранены, вкупе с экономическими санкциями Запада (2014 г.) и нашими «контрсанкциями», делают ситуацию в экономике современной Российской Федерации удивительно похожей на ситуацию в экономике Российской империи вековой давности. И сегодня, как и сто лет назад, авторы и издатели журнала «Экономическое возрождение России» пытаются найти консенсус в вопросе о путях преодоления кризиса и возрождения нашей страны. При этом сохранены преемственность издания как в структуре изложения материалов (например, через столетие сохранена ключевая рубрика журнала «По пути к возрождению»), так и в их направленности на решение приоритетных вопросов развития российской экономики и общества в целом. Основными направлениями научной дискуссии на страницах «Экономического возрождения России» в наши дни являются обсуждение проблем экономики, основанной на знаниях, разработка концепции социально-экономической стратегии развития Российской Федерации, вопросы формирования социально ориентированной модели экономического развития, обеспечения устойчивого и экологически безопасного экономического роста, развития и преумножения человеческого потенциала и человеческого капитала; авторы журнала также значительное внимание уделяют анализу особенностей региональной экономики и политики, устойчивому развитию регионов, стратегиям территориального развития, проблемам местного самоуправления; наконец, в центре внимания в последние годы — технологическое развитие России (его состояние, условия, перспективы), инновационное и научно-техническое развитие, инвестиции и инвестиционный климат, глобализация и реиндустриализация, интеграция Российской Федерации в мировое экономическое пространство, формирование единого экономического пространства стран СНГ и многие другие актуальные вопросы экономического развития страны.

Конечно, современная жизнь более динамична, чем сто лет назад. Изменения сегодня происходят гораздо быстрее, а информация, благодаря современным технологиям, распространяется с огромной скоростью. Именно поэтому сегодня журнал представлен не только печатной версией, но и своим электронным вариантом, который имеется в свободном доступе — как на сайте издания, так и в Российской научной электронной библиотеке.

Сегодня журнал издается Институтом нового индустриального развития (ИНИР) им. С. Ю. Витте в сотрудничестве с Межрегиональной Санкт-Петербурга и Ленинградской области общественной организацией Вольного экономического общества России, под научно-методическим руководством Отделения общественных наук РАН. Журнал отражает широкий спектр исследований, ведущихся в ИНИРе, в том числе — в партнерстве с российскими и зарубежными исследователями. Основная направленность статей, как и столетие назад, — поиск путей экономического возрождения России, вопросы развития наукоемких и высокотехнологичных секторов обрабатывающей промышленности, обоснование мер промышленной политики на различных уровнях управления, выявление инструментов стимулирования нового индустриального развития.

В научно-редакционном совете журнала, который возглавляет академик РАН В. В. Ивантер, объединены крупнейшие российские ученые-экономисты: академики РАН А. Д. Некипелов

и В. В. Окрепилов, члены-корреспонденты РАН Р. С. Гринберг и И. И. Елисеева, иностранные члены РАН А. А. Акаев, В. Л. Квинт, академик РААСН Ю. П. Панибратов, Президент Вольного экономического общества России Г. Х. Попов, известные зарубежные специалисты — проф. Р. М. Георгиев, президент Союза экономистов Болгарии, проф. Л. Васа, заместитель руководителя аппарата министерства высшего образования Венгрии, проф. В. Реген (Германия), президент Европейской ассоциации коучинга, академик НАН Азербайджана, председатель комитета экономической политики Национального Меджлиса Азербайджанской Республики З. А. Самедзаде, а также другие крупные ученые и экономисты-практики.

За столетие в России произошло много перемен, тем не менее, сегодня, как и сто лет назад, журнал «Экономическое возрождение России» остается на переднем крае исследований, направленных на устойчивое, поступательное и инновационное развитие нашего Отечества. Сохраняется и вектор редакционной политики. Нас по-прежнему волнуют ответы на вопросы — как сделать нашу страну лучше, как добиться повышения уровня и качества жизни россиян, как обеспечить России достойное место в мировой экономике, и т. д. И помогаете искать ответы на них вы — наши авторы и читатели. Мы открыты к общению с экспертным сообществом и приглашаем на страницы журнала всех, кого волнует будущее России, кто готов исследовать проблемы развития отечественной экономики. С большим интересом мы воспримем и научно-практические публикации, в т. ч. — на основе опыта компаний — лидеров отечественной экономики, которые успешно разрабатывают и внедряют новые технологии, ведут социально ответственный бизнес, успешно реализуют стратегии импортозамещения.

Юбилей журнала — это не только повод подвести некоторые итоги и оглянуться назад, но и начальная точка будущего развития. Мы приглашаем читателей и авторов активнее участвовать в дискуссиях на площадке «Экономического возрождения России», ведь будущее страны, будущее ее социально-экономического развития закладывается, прежде всего, в теоретических концепциях, и наша общая задача, отраженная в названии журнала и остающаяся актуальной и через столетие — содействовать экономическому возрождению нашей страны.

С.Д. Бодрунов¹

ИНТЕГРАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА, НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЯ КАК ОСНОВА РЕИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Сегодня очевидно, что *экономическая политика в духе рыночного фундаментализма, начавшаяся еще в 1990-х гг., должна быть остановлена*. Стране нужны *высокотехнологичное материальное производство, наука и образование мирового уровня, культура, которой будут гордиться граждане России*. В центре стратегии стоит задача *реиндустриализации экономики*, для решения которой необходимы: *приоритетное развитие ключевых сфер высокотехнологичного материального производства, научно-образовательного процесса и законодательное закрепление этих направлений* [2, 3, 11]. Для отечественных производителей должна быть сформирована *соответствующая экономическая среда* (доступность ресурсов, снижение административных барьеров и чиновничьего давления, «налоговые каникулы», льготное долгосрочное кредитование, повышение уровня защищенности инвестиций и активов и т. д.). Экономические и неэкономические меры должны сопровождаться мерами *социальной поддержки* (снижение уровня неравенства, общедоступность здравоохранения, образования и подлинной культуры).

Сама идея, что *успешное развитие производства невозможно без его глубокой интеграции со сферами образования и науки*, далеко не нова. Однако для ее реализации необходим учет имеющегося опыта (рис. 1).

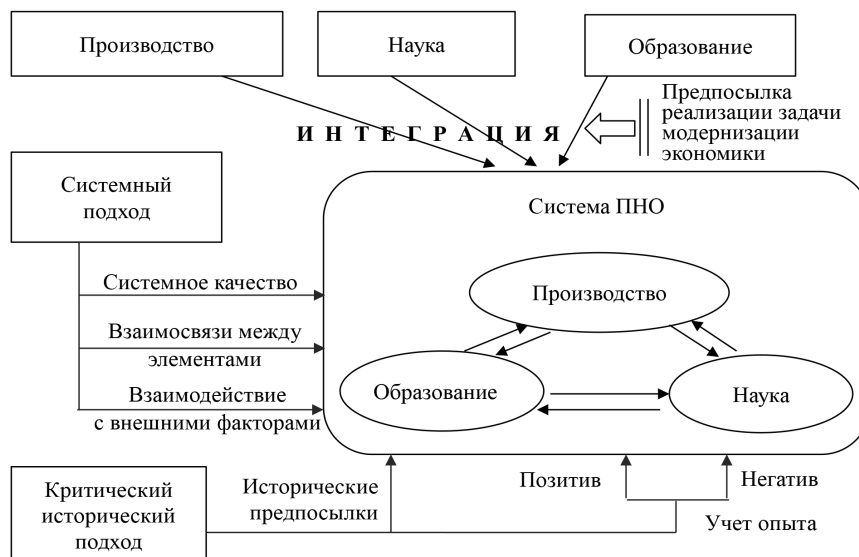


Рис. 1. Интеграция ПНО

Выделить системное качество исследуемого предмета, сложные связи между элементами системы (в нашем случае — ПНО), а также ее взаимодействие с внешними факторами позволяет

¹ Сергей Дмитриевич Бодрунов, директор Института нового индустриального развития (ИНИР) им. С. Ю. Витте, д-р экон. наук, профессор.

системный метод, получивший признание в отечественной и зарубежной науке. Для изучения процесса интеграции ПНО требуется также *критический взгляд* на прошлое, чтобы установить исторические предпосылки этого процесса, выделить позитивный опыт формирования такой интеграции и учесть негативные уроки.

Опыт СССР, особенно в послевоенный период, дает многообразные примеры интеграции производства, науки и образования (рис. 2). Показательна в этом отношении история советского «атомного проекта». Для его реализации были *созданы* специализированные высшие учебные заведения и связанные с ними научно-исследовательские институты, в организации и работе которых участвовали виднейшие ученые-физики П. Капица, Л. Ландау, П. Скобельцин, И. Тамм и др. В конце 1940-х гг. были созданы МИФИ и МФТИ, в МГУ — Научно-исследовательский институт ядерной физики и Отделение строения вещества (позднее — Отделение ядерной физики) в составе пяти кафедр [9].

Аналогичные меры предпринимались для реализации ракетно-космической программы, создания и налаживания выпуска электронно-вычислительной техники и т. п. Эти примеры наглядно демонстрируют *успешность* проектов, основанных на тесном *взаимодействии фундаментальной и прикладной науки, образования и производства*.

В то же время такая интеграция обеспечивалась в рамках *научно-технических проектов*, имевших *общегосударственный статус*, к которым кроме упоминавшихся относятся проекты перевода железных дорог на тепло- и электровозную тягу, массового крупнопанельного домостроения, перевода радиоэлектронной промышленности на полупроводниковую элементную базу и др. (см. рис. 2). *Высокая степень централизации ресурсов и управления* ими на основе государственной собственности упрощала реализацию этих проектов.



Рис. 2. Крупнейшие успешные проекты СССР

Негативные аспекты данного опыта представлены ниже (рис. 3). По мере разрастания и усложнения бюрократического аппарата управления в экономике СССР эти недостатки становились все более значимыми, подрывая эффективность взаимодействия сфер производства, образования и науки. Кроме того, данная интеграция не опиралась на достаточную экономическую заинтересованность участников.



Рис. 3. Негативные стороны опыта реализации проектов в СССР

Наиболее серьезные проблемы возникали при переходе от экспериментального или мелкосерийного производства на опытном заводе НИИ к организации массового выпуска на предприятиях: очень много времени уходило на согласование различных вопросов научного и технического характера. Нередко для их решения приходилось обращаться в отраслевое министерство. Преодолеть эти недостатки, особенно сильно сказывавшиеся на финальной стадии — применении научно-технических разработок в производстве — в СССР пытались путем *организационного объединения науки с производством на микроуровне* (рис. 4).

Дальнейшим шагом в этом направлении стало создание в 1959 г. заводов-вузов при наиболее крупных и передовых в техническом отношении промышленных предприятиях для подготовки высококвалифицированных специалистов из числа работников данного предприятия и предприятий близкого профиля. Срок обучения составлял до 6 лет. За это время студенты получали, как правило, 3–4 производственные квалификации: сначала их готовили к выполне-

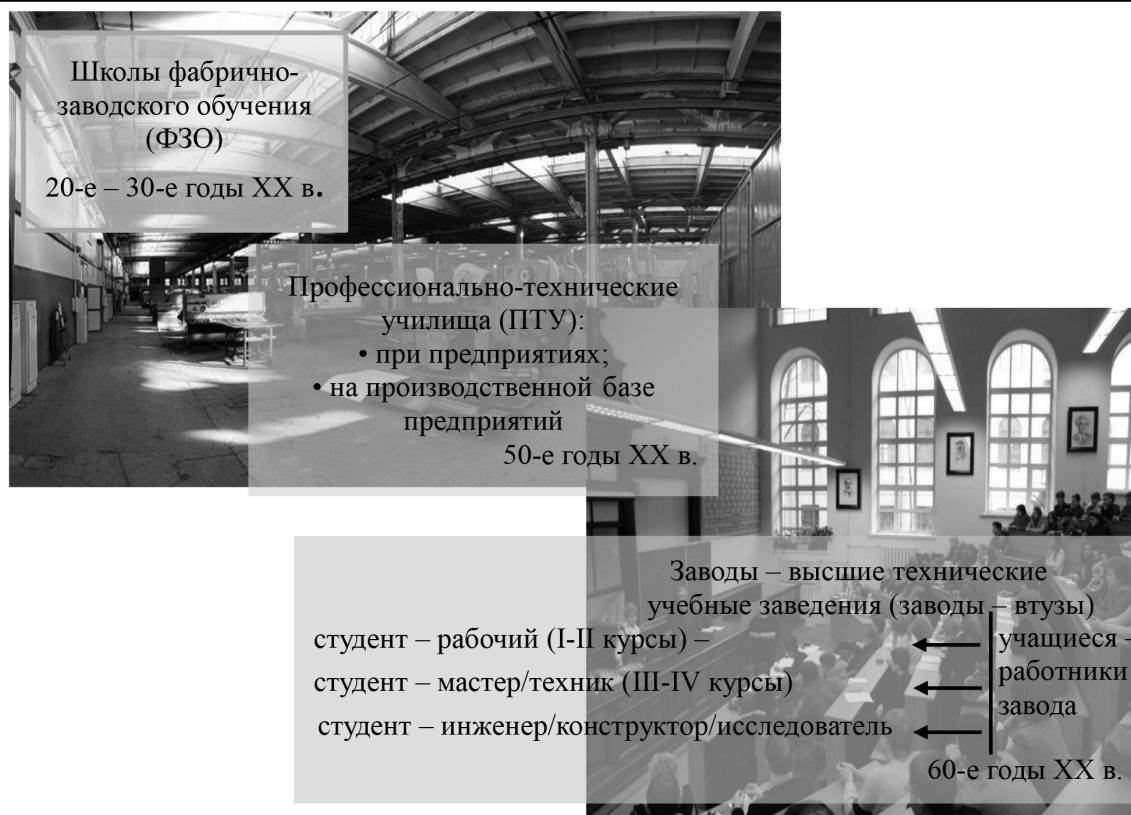


Рис. 4. Интеграция производства и образования в СССР на микроуровне

нию обязанностей мастера, техника, а затем (на старших курсах) — инженера, конструктора, исследователя для заводской лаборатории. На протяжении всего периода обучения студенты завода-втуза работали на предприятиях. За практику (т. е. за производственную работу) они получали зарплату в соответствии с разрядом и квалификацией [8].

С конца 1960-х гг. XX в. в нашей стране формируются научно-производственные объединения (НПО) — более продвинутая форма интеграции науки и производства. Первое в нашей стране НПО «Позитрон» было организовано в марте 1969 г. в Ленинграде (рис. 5).

Оно выпускало электронные компоненты и технику специального назначения для Минобороны, а также первым в нашей стране освоило серийный выпуск цветных малогабаритных телевизоров и видеомагнитофонов. Головной структурой НПО стал Научно-исследовательский институт с опытным заводом. В состав объединения вошли также Центральное конструкторское бюро технологии и оборудования (с опытным заводом) и предприятия по выпуску серийной продукции с филиалами за пределами Ленинграда. Генеральный директор объединения одновременно возглавлял НИИ и его опытный завод. Согласований и барьеров стало меньше.

В условиях проходившей в тот период «косыгинской» реформы НПО развивались на принципах внутреннего хозрасчета. Отличительной особенностью хозрасчета на «Позитроне» стало исключение из оборота взаимных поставок. Это вело к снижению объемных показателей выпуска, но в то же время нацеливало на увеличение объема конечной продукции. Темпы выпуска продукции в НПО существенно выросли, объем производства некоторых видов изделий за первые полгода работы увеличился в четыре раза.

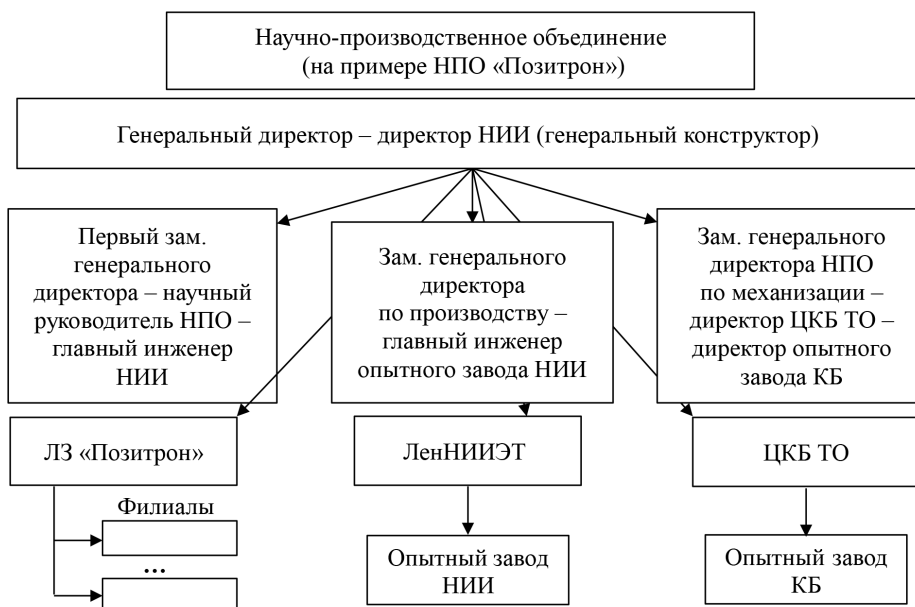


Рис. 5. Интеграция производства и науки в СССР на микроуровне

Тем не менее при значительных позитивных результатах такие НПО не смогли преодолеть институциональные и экономические недостатки советской модели плановой экономики и обеспечить высокие темпы научно-технического прогресса.

Критический анализ опыта СССР в сфере интеграции производства, науки и образования позволяет сделать некоторые выводы:

1. Необходимо развитие на *новой основе крупных интегрированных структур* (в XXI в., возможно, — сетей), соединяющих в едином производственном процессе науку, образование и высокотехнологичное производство. Данные структуры должны быть более гибкими, менее иерархизированными и бюрократизированными, чем в СССР. Не менее важно в большей степени учитывать рыночные критерии (снижение издержек, денежное стимулирование и т. п.).

2. Для развития таких структур необходимы *масштабные долгосрочные государственные программы/проекты*, преимущественно на базе ГЧП. В отличие от советских директивных планов, они должны базироваться на системе гибких косвенных стимулов и сдержек (налоги, кредиты и т. п.) и объединять частные и государственные ресурсы.

3. Эти программы должны иметь мощное *идеологическое и политическое обеспечение*, создающее дополнительную мотивацию для их реализации. В то же время следует исключить жесткое «прямое» администрирование (ручное управление и т. п.) и отказаться от принятия программ/проектов с неочевидной экономической эффективностью.

Однако в 1991 г. эти уроки (как позитивные, так и негативные) не были учтены. Избранный курс «реформ» привел к *системным негативным последствиям*, в частности, к *дезинтеграции науки, образования и производства*, сопровождавшейся их *деградацией*. Политика «шока без терапии» не только усугубила накопившиеся проблемы, но и создала новые (рис. 6).

Приверженность к идеологии рыночного фундаментализма и отказ от активного государственного регулирования и программирования экономики стали причинами провала в развитии названных сфер. Так, в первый период реформ резко изменилось отношение к науке, особенно фундаментальной, которую стали рассматривать только как непроизводительную статью расходов. Финансирование науки упало, заработная плата научных работников резко сократилась.



Рис. 6. Судьба интеграции в сфере ПНО: опыт постсоветской России

Начался массовый отток квалифицированных кадров из сферы НИОКР, в том числе и за рубеж. Вот только один факт: в начале 2000-х гг. число докторов наук — выходцев из СССР, работающих в США, было сопоставимо с числом оставшихся в отечественной науке.

Пострадала не только фундаментальная наука. В ходе приватизации многократно сократилось количество внутрифирменных научно-исследовательских организаций. *Фундаментальная и прикладная наука оказались оторванными друг от друга, а производство лишилось поддержки со стороны прикладной науки* [10].

Нарушилась связь образования с производством. Навязывание коммерческих критериев для оценки деятельности вузов в условиях сокращения бюджетного финансирования привело к чисто конъюнктурной реакции. Вузы скачкообразно увеличили подготовку «суррогатных» специалистов-юристов, экономистов и менеджеров, не имея для этого квалифицированных преподавательских кадров. Значительно выросло число студентов, поступающих в вузы только ради получения диплома, являющегося пропуском на рынок труда [6]. Одновременно произо-

шел глубокий спад в сфере подготовки квалифицированных рабочих, поскольку частный бизнес поспешил снять с себя нагрузку по подготовке кадров в ПТУ (ныне именуемых колледжами). Не намного лучше ситуация с подготовкой инженерных кадров. Технические специальности стали непрестижными — со всеми вытекающими последствиями.

Однако *главной проблемой* в сфере взаимодействия производства, науки и образования стала *деградация производства вследствие деиндустриализации* экономики. Свертывание производства в реальном секторе экономики и падение его технологического уровня предопределили снижение потребности в НИОКР и в высокообразованной рабочей силе. Одним из показателей индустриальной стагнации является ситуация в станкостроении (табл. 1). Уровень производства станков в России упал со 129,8 тыс. штук в 1990 г. до 3,2 тыс. штук в 2012 г., т. е. более чем в сорок раз. А ведь советское станкостроение находилось на *мировом* уровне: с 1984 по 1990 г. только в ФРГ, одну из крупнейших станкостроительных держав, было *экспортировано* более 45 тысяч станков и кузнечно-прессового оборудования. И вот в 2012 г. Россия продала 307 промышленных роботов, а Германия — 14500. Количество эксплуатируемых роботов на 10 тысяч занятых в промышленности в Южной Корее составило 396 единиц, в Японии — 332, в Германии — 273, а в России — всего два.

Таблица 1

Выпуск станкостроительной продукции в РФ*

Продукция	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Металлорежущие станки, шт.	74171	18033	8885	8283	6494	5697	5414	4867	5149	5104	4847	1882
	(100%)											(2,5%)
Деревообрабатывающие станки, шт.	25439	11192	10232	9732	8575	8115	6797	4489	4412	5102	4130	1800
												(7,0%)
Кузнечно-прессовые машины, шт.	27302	2184	1246	1347	1198	1615	1736	1533	2106	2700	2747	1266
												(4,6%)

Всего: 1999 г. — 129,8 тыс. шт., 2012 г. — 3,2 тыс. шт. (2,5% от уровня 1990 г.).

*http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/industrial/#, ИНИР.

Пришли в упадок и многие высокотехнологичные отрасли. Мне как специалисту, более 20 лет проработавшему в авиапромышленности, больно приводить такие данные по гражданскому авиастроению (табл. 2).

Глубокий упадок наиболее *высокотехнологичных* производств в 1990-е гг. особенно очевиден в сравнении с гораздо меньшим ущербом производителей сырья и продукции *низких степеней передела*. Так, например, при сравнительно небольшом спаде в производстве стали в целом (на 18,1%) выпуск высокотехнологичных видов проката и других конструкционных материалов из стали сократился в 3...8 раз. Резко упала загрузка мощностей в других секторах промышленного производства.

Серьезный урон был нанесен инфраструктуре, в первую очередь транспортной (табл. 3). Даже в центре России, где ущерб существенно меньше, чем в восточных и особенно южных

Выпуск гражданских самолетов в России, шт. (1991–2013 гг.)*

1991	92	93	94	95	96	97	98	99	00	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13
<i>Россия</i>																						
66	83	72	25	19	11	12	9	10	10	7	7	10	11	10	14	12	17	12	13	19	22	32
<i>Другие страны бывшего СССР</i>																						
114	124	45	32	19	12	21	4	3	1	3	3	6	9	10	3	3	5	3	7	8	8	4

*Источник: [http://superjet100.info/wiki: prod-by-type](http://superjet100.info/wiki:prod-by-type)

регионах, налицо фантастическое падение объемов строительства новых дорог. Например, ввод дорог с твердым покрытием через 7 лет после начала «реформ» сократился до 7% от уровня 1990 г.

Таблица 3

Ввод в действие дорог с твердым покрытием в разных регионах РФ, км*

Регион	1990	1994	1995	1996	1997
Центрально-черноземный географический регион	2419,4	581,8	532,9	379,4	167,8
Московская область	641,1	207,9	226,6	64,5	5,4
Орловская область	539,9	80,7	55,9	1,3	3,0
Северо-Западный район	2200,1	150,5	109,0	40,7	57,9
Калининградская область	140,5	14,0	15,6	6,9	-
Республика Бурятия	279,9	17,9	27,6	8,9	3,9
Приморский край	230,7	51,7	70,8	18,2	10,9

*Источник: <http://www.situation.ru/app/rs/books/whitebook/whitebook28.htm>

Таким образом, экономика отреагировала на реформы 1990-х гг. *сокращением объемов производства* и его *технологической примитивизацией* [5]. В таких условиях трудно было ожидать от бизнеса увеличения расходов на НИОКР и подготовку квалифицированных кадров. Никаких усилий по замене разрушенных форм интеграции науки, производства и образования новыми институтами, соответствующими рыночной экономике, длительное время не предпринималось.

Восстановительный рост 2000-х гг. мало что изменил. Небольшой рост производства в ряде отраслей, в том числе в некоторых высокотехнологичных, не компенсировал мощного провала 1990-х, а в производстве машин и оборудования положение осталось прежним, если не стало хуже.

Совершенно ясно, что российская экономика не имеет иных надежных источников экономического роста, кроме инновационных. Однако *инерция* сложившихся в 1990-е гг. экономических институтов и традиций макроэкономической политики, а также связанный с этими традициями *баланс экономических интересов мешают внедрению инноваций*. Этим, на наш

взгляд, объясняется недостаточная результативность предпринимаемых в последние годы усилий по налаживанию эффективного взаимодействия производства, науки и образования. В частности, в 2000-е гг. были попытки решить указанную проблему в рамках амбициозных административно-бюрократических проектов, реализуемых специально созданными государственными корпорациями («Сколково», «Роснано», «Ростехнологии» и др.). Однако эти попытки часто вызывают нарекания из-за многочисленных случаев неэффективного управления, нецелевого расходования бюджетных средств, связанных с этим злоупотреблений и т. д.

Таким образом, уроки «реформ» приводят к следующему выводу: *идеология «рыночного фундаментализма» так же малоприспособлена для обеспечения прогресса науки, образования и высоких технологий, как и государственные проекты, реализуемые в целях извлечения некоей административной ренты.*

Парадоксально, но зарубежный опыт в этой сфере гораздо ближе к опыту плановой экономики СССР, чем к механизмам, использованным на протяжении 20 последних лет в якобы рыночной экономике постсоветской России. В нашей стране не только советский, но и зарубежный опыт интеграции науки, образования и производства, несмотря на декларируемую приверженность «стандартам цивилизованного мира», до сих пор очень мало востребован.

Тем не менее в последние годы в России наметились позитивные тенденции в сфере интеграции ПНО. Примером может служить практика ФГУП «Государственный космический научно-производственный центр имени М. В. Хруничева», демонстрирующего во многом успешный вариант объединения науки, производства и образования (рис. 7).

Центр был образован в 1993 г. по распоряжению Президента РФ на базе двух ведущих предприятий ракетно-космической промышленности — Машиностроительного завода им. М. В. Хруничева и Конструкторского бюро «Салют» (фактически по идеологии еще советских НПО). Объединению удалось сохранить основной потенциал отрасли. В соответствии со Стратегией

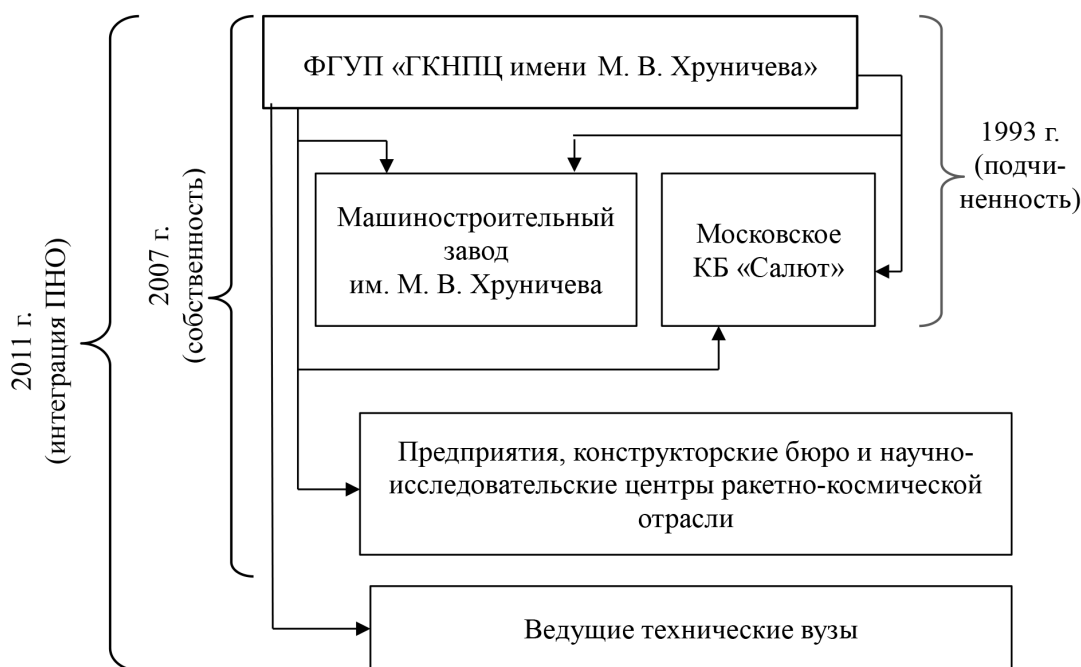


Рис. 7. Пример интеграции ПНО

развития ракетно-космической промышленности, а также согласно ФЦП «Реформирование и развитие оборонно-промышленного комплекса (2002–2006 гг.)», утвержденной Постановлением Правительства РФ 11 октября 2001 г. № 713, в разработке которой автору довелось участвовать лично, на базе ФГУП ГКНПЦ им. М. В. Хруничева была создана интегрированная структура для разработки и создания ракетносителей тяжелого класса. При этом была поставлена задача сохранения существующего производственного и научно-технического потенциала предприятия и обеспечения работ, предусмотренных Федеральной космической программой. Центр выступил с инициативой дальнейшей интеграции с рядом ведущих технических вузов России, чтобы обеспечить целевой набор студентов с ориентацией на работу на предприятиях и в КБ этого комплекса.

Другой тип интеграции производства, науки и образования, имеющий серьезные шансы на востребованность и мультиплицирование в высокотехнологичных отраслях промышленности, разработан и реализуется в рамках ОАО «Группа «Аэрокосмическое оборудование» (рис. 8).

Группа компаний, принадлежащая частному российскому инвестфонду и созданная в рамках того же постановления Правительства РФ, что и Центр «Хруничева», как вертикально интегрированный холдинг, на конец 2013 г. включала в себя около 100 компаний, среди которых — несколько десятков заводов и конструкторских бюро, исследовательские центры и вспомогательные (логистические, транспортные, ремонтные, сервисные и т. п.) фирмы. Я был ее основателем, совладельцем и в течение 10 лет генеральным директором и могу рассуждать

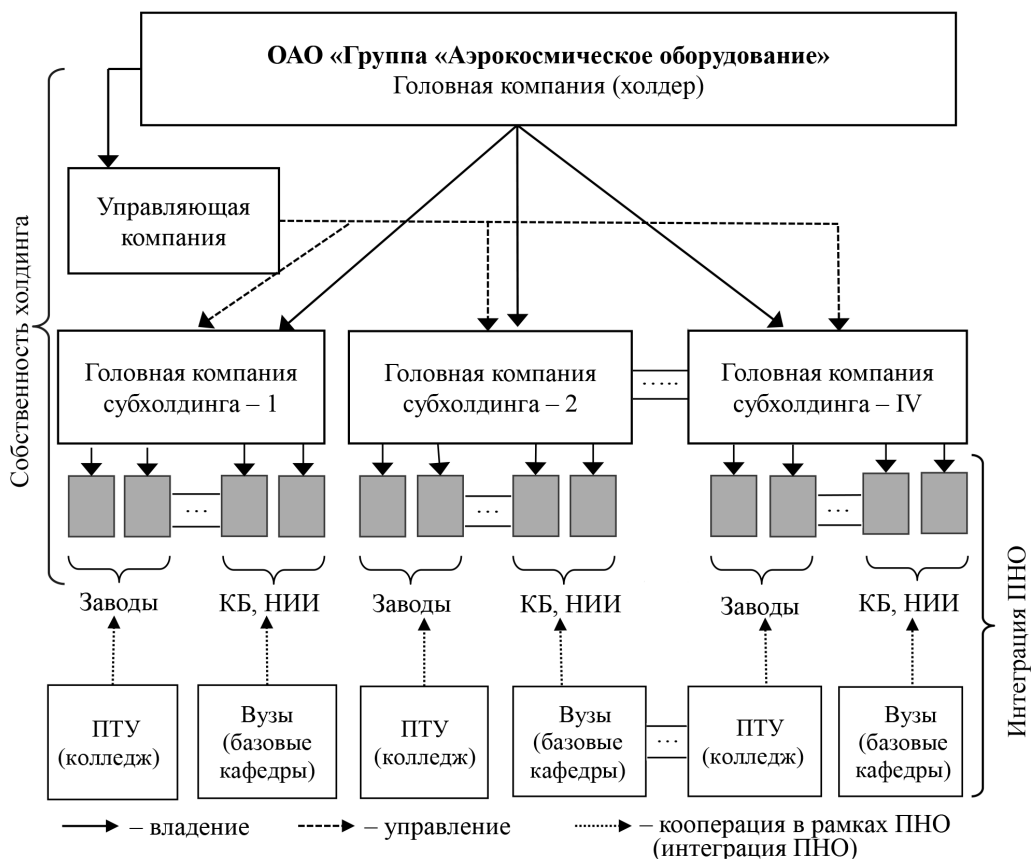


Рис. 8. Пример позитивных тенденций в сфере интеграции ПНО

не только теоретически. Основная продукция группы — комплектующие, приборы и агрегаты для авиационной, ракетной, автомобильной промышленности, навигационных комплексов и т. д. (свыше трех тысяч наименований продукции различных уровней кооперации). Поскольку жизненный цикл такой продукции является непродолжительным (и разным), требуется ее постоянное обновление. Используемые технологии относятся к быстроразвивающимся, поэтому для разработки и производства изделий и технологий требуются новые квалифицированные кадры. Группа компаний, обратившись к советскому опыту, имплементировала в себя те структуры, которые стали внутрифирменными научными подразделениями, и реально создала несколько новых КБ. Одно из них — «НКБ вычислительных систем» в Таганроге, созданное Группой 10 лет назад и состоявшее из 12 специалистов, сегодня насчитывает более 400 научных сотрудников, программистов и конструкторов, среди которых десятки кандидатов и докторов технических наук (в том числе защитившихся на работах этого КБ); имеет более ста патентов и авторских свидетельств и стало базовым научным центром Минобороны по бортовому оборудованию наземных средств и проблеме «распознавания образов» в различных средах — направлению, которого не было ни в структуре Минобороны, ни в СССР.

Такие КБ (их в Группе несколько) «замыкаются» на профильные кафедры вузов, в которых они осуществляют подготовку специалистов (Таганрогский государственный университет, СПбИТМО, СПбГУАП, Нижегородский университет и т. д.); административный или научный руководитель КБ/НИИ, как правило, возглавляет такую кафедру, формирует учебные программы, курсы и модули; мощности КБ/НИИ играют в определенном смысле роль учебных лабораторий, а студенты старших курсов параллельно с учебой часто занимаются и работают в КБ/НИИ на платной основе.

Кроме того, *производственные предприятия* Группы работают с системой профподготовки рабочих кадров. Подписаны соглашения о подготовке за счет предприятий специалистов по профилям деятельности, востребованным заводами. С 2012 г. Смоленский завод «Измеритель» подготовил таким образом для себя 85 человек, Тамбовский «Электроприбор» — 138, Мичуринский завод «Прогресс» — 144 и т. д.

Это примеры интеграции ПНО, так сказать, на *высоком микроуровне*. Сюда же можно отнести инновационные кластерные образования, интегрированные и распределенные сети трансфера технологий и другие современные формы производственной деятельности, базирующиеся на эффекте интеграции ПНО.

Еще более продвинутой формой такой интеграции, которая по своему характеру и охвату приближается к макроуровню, становятся *технологические хабы*. На VII Санкт-Петербургском инновационном форуме была представлена концепция Санкт-Петербургского технологического хаба. Ее суть (рис. 9) — превращение города в центр формирования, накопления, имплементации, «переплавки», создания и передачи в другие крупные и средние индустриальные центры России и зарубежья технологических знаний, технологий, опыта, научно-производственных кадров, индустриальных решений и производств «под ключ».

Подобный хаб может быть создан только на базе такого города, как Санкт-Петербург, имеющего необходимые научные и образовательные мощности и компетенции; крупную, гибкую, разнообразную по профилям и глубине кооперации промышленность; развитую индустриальную и информационную инфраструктуру и т. д. Концепция создания этого технологического хаба, в разработке которой активно участвовал ИНИР, получила поддержку Промышленного совета при губернаторе Санкт-Петербурга, городского правительства и направлена в соответствующие федеральные ведомства. Концептуальной основой деятельности хаба является *глубокая интеграция* ПНО на *современных принципах экономической деятельности* участников. «Введение» таких структур в экономическую реальность станет мощнейшим инструментом реиндустриализации нашей экономики.

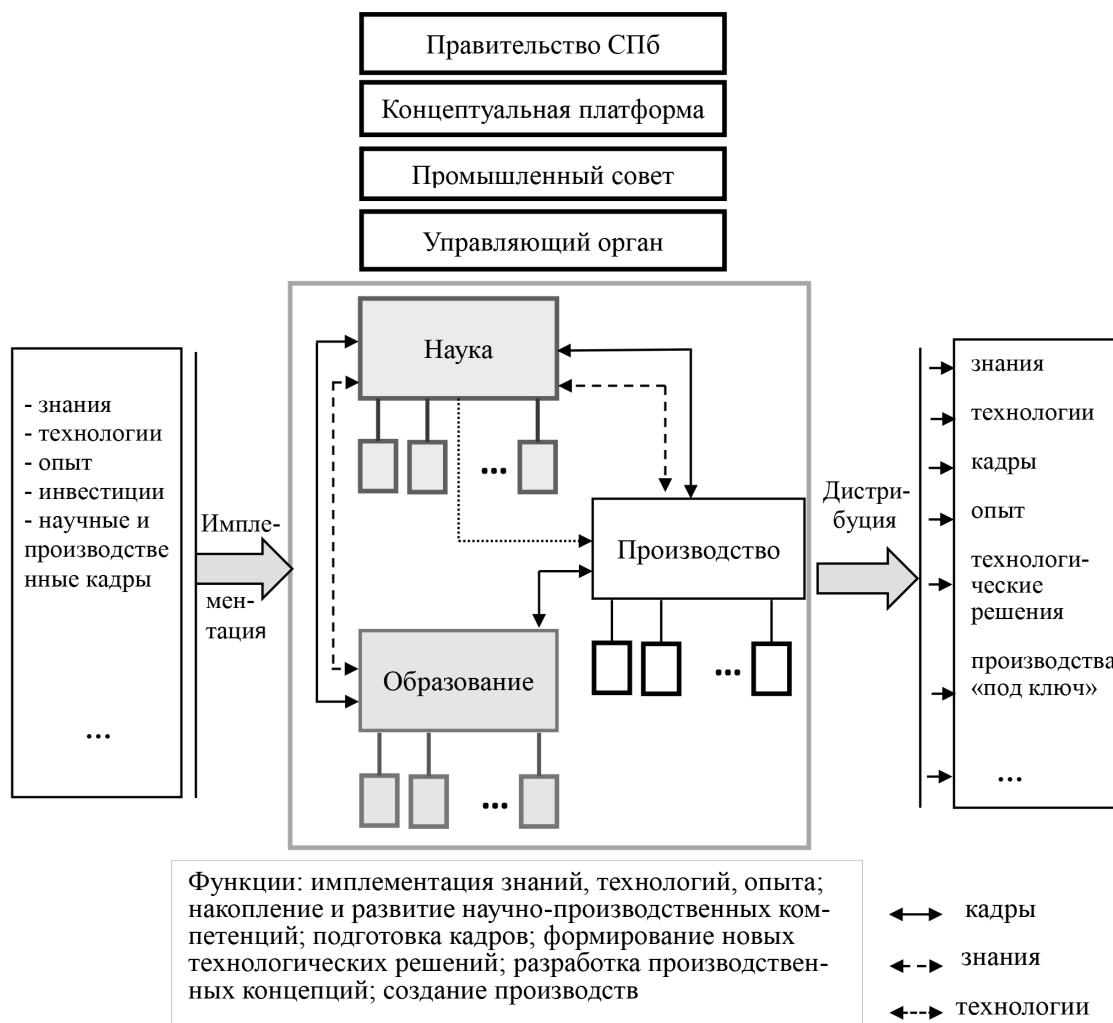


Рис. 9. Концепция технологического хаба

Таким образом, реальная интеграция ПНО происходит там, где в ней ощущается *потребность* (независимо от формы собственности); при этом формы интеграции могут быть разными — в рамках интегрированных структур, кластеров, хабов и т. д.

К сожалению, пока преобладает негативный опыт. В стране нет ни системы, ни долгосрочной стратегии интеграции производства, науки и образования. Главная причина — низкая востребованность интеграции ПНО в условиях стагнирующей экономики и экономической модели, реализуемой в стране. Можно утверждать (рис. 10), что нынешняя *рецессия* в значительной степени является следствием *глубокой деиндустриализации нашей экономики* [3].

Курс на деиндустриализацию сложился вследствие «шоковых» реформ 1990-х, исходящих из логики «рыночного фундаментализма», и политики «проедания» и «резервирования» нефтяных и газовых доходов в 2000-е гг. Очевидно, что продолжение такой экономической политики, которую можно назвать *политикой направленной деиндустриализации*, повышает

ДезОрганизация процесса *производства* (снижение уровня организации производства и управления производством);
деГрадация применяемых *технологий* (падение технологического уровня производства);
деКвалификация труда в производстве;
деКомплицирование (упрощение) *продукта* производства

Следствия:

деСтабилизация финансово-экономического состояния производственных компаний;
деИнтеграция промышленных структур и связей;
де..
де..
де..
...

Экономический результат – общий упадок и утрата базовых направлений производственной деятельности, секторов производства и индустрии. Социально-политические последствия – негативные

Рис. 10. Деиндустриализация — «Эффект 4 Д»

риск дезинтеграции страны. Только преодоление этих двух установок позволит нам радикально изменить курс и перейти от деиндустриализации к реиндустриализации [4].

При этом *важнейшим слагаемым политики реиндустриализации* должна стать *интеграция производства, науки, образования* (рис. 11).

Только при этих условиях мы сможем не просто восстановить потенциал нашего реального сектора (что очень важно), но главное — начать развитие *нового высокотехнологичного* материального производства. А для этого необходимы новые *теоретические идеи*, доведенные до конкретных, внедряемых в массовое производство технологий, т. е. фундаментальная и прикладная наука, и *люди*, способные осуществлять эти разработки и претворять их в жизнь, в том числе *производительно трудиться* в условиях новых технологий, постоянно повышая свою квалификацию.

Однако одних императивов для продвижения в этом поле мало. Реинтеграция производства, науки и образования требует *осмысления новой роли этих секторов в современных условиях* [1]. Выделим три ключевых тезиса, важных для дальнейшего исследования:

1. *Сфера образования становится источником формирования ключевых производственных ресурсов*, поскольку обеспечивает развитие креативных способностей человека. Специфика современной экономики состоит в том, что человек в ней выступает не только в качестве рабочей силы, обладающей определенной квалификацией и выполняющей стандартные функции у станка или на конвейере, но и в новом качестве. Экономика XXI в. — это *система*, в которой основную роль играет *творческий потенциал человека*. А его формирование обуславливает *необходимость развития образования*, которое будет общедоступным и развивающимся — через всю жизнь. Формирование такого *образования как предпосылки возрождения экономики* постоянно подчеркивается, в частности, в работах О. Н. Смолина [12], в этом мы с ним согласны.

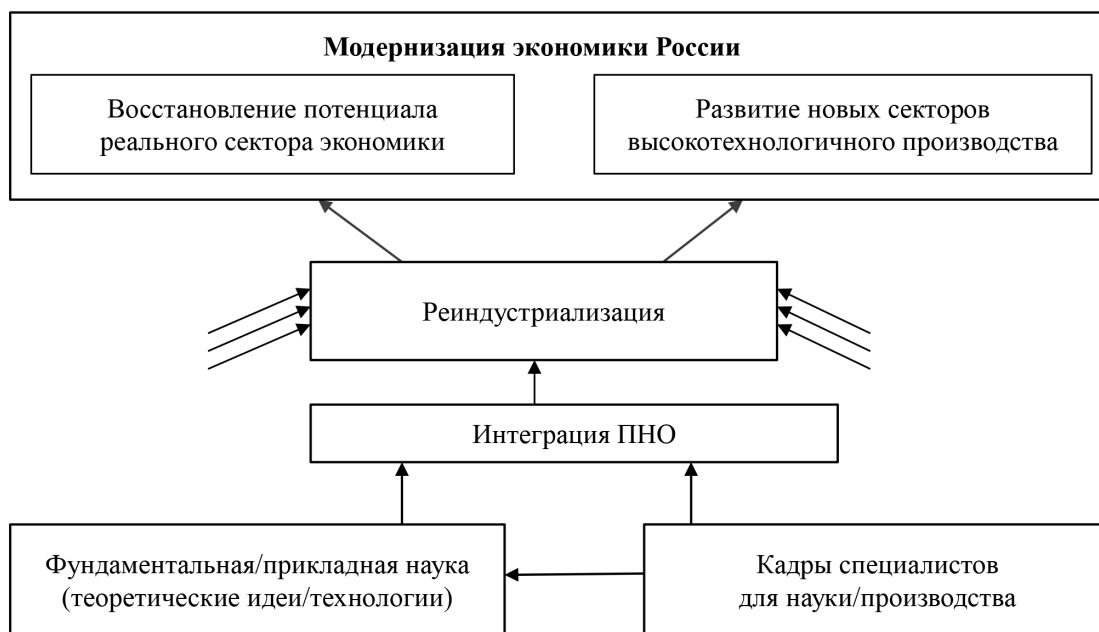


Рис. 11. Интеграция ПНО — базовое слагаемое реализации политики реиндустриализации

Что касается ориентации на *приоритетное развитие науки, образования и культуры*, то и в ней есть позитивный смысл, хотя она представляется несколько преждевременной для нашей страны. Ее авторы, например наш коллега профессор А. В. Бузгалин [7], справедливо подчеркивают, что главной производительной силой экономики всегда был человек, а в *современных условиях* эта черта становится как никогда *значимой*. Не менее плодотворны тезисы о том, что *формирование человеческих качеств — важнейшая часть общественного производственного процесса*, что *прогресс науки*, в том числе фундаментальной, есть *предпосылка любого технологического обновления*.

2. *Технологическое применение науки невозможно без развития фундаментальных исследований и определяет создание и продвижение инноваций* — наиболее дорогостоящего и конкурентоспособного товара мировой экономики, определяющего уровень конкурентоспособности национальной экономики и национальной безопасности.

3. *Производство* в современных условиях является не только основой экономики, формирующей «заказ» образованию и науке как сферам, производным от него, но и *постепенно становится областью приложения потенциала, создаваемого в секторах образования и науки*. Для экономики XXI в., как никогда ранее, актуальны противоположность и вместе с тем единство приоритетов: наука, образование и культура — с одной стороны, материальное производство — с другой. Это *противоречие* может *усугубляться* при неэффективной экономической политике, когда любые инвестиции в производство ведут к уменьшению ассигнований на науку и образование. Но оно может и *разрешаться*, когда образование, наука и культура «работают» на прогресс материального производства, которое развивается не за счет перекачки денег из социальных «строк» бюджета, а на основе вовлечения в производственную сферу все более квалифицированных работников и использования новых создаваемых наукой технологий.

И это — *фундаментальные причины*, обуславливающие *потребность в интеграции* рассматриваемых нами сфер в рамках целостного, ориентированного на долгосрочную перспективу, программируемого развития.

Какие же шаги могут быть предприняты для продвижения по этому пути? Учет уроков прошлого и международного опыта, а также кратко сформулированные выше теоретические положения позволяют дать некоторые рекомендации.

Во-первых, материально-техническая база инноваций в рамках проекта интеграции производства, науки и образования должна опираться на решение хорошо известных задач: подготовку в системе образования креативных кадров, специалистов и профессионалов; развертывание научных исследований и опытно-конструкторских разработок, опирающихся на достижения фундаментальной науки; доведение новых технологий до создания промышленных образцов; организацию на отечественных предприятиях массового серийного выпуска такой продукции. Однако в реальной ситуации эти требования могут быть первоначально реализованы на *ограниченных участках*.

Поэтому, *во-вторых*, в современной России следует ориентироваться на *возрождение в первую очередь сохранившихся «заделов» высокотехнологичных укладов* (в основном в оборонном секторе), а программы комплексного создания новых технологий и принципиально новых изделий — осуществлять в ограниченном объеме и только по направлениям, обещающим наибольший народнохозяйственный эффект.

В-третьих, экономические механизмы реализации указанного проекта должны опираться на *рыночные стимулы* (учет перспективных потребностей рынка, финансирование через госзаказы; долгосрочные кредиты, гарантии); *государственно-частное партнерство*; *долгосрочные государственные программы/проекты* и *активную промышленную политику*, увязывающую рыночные механизмы с государственными инвестициями и планами развития государственных предприятий (в том числе в сфере образования и науки).

В-четвертых, *организационно-правовое обеспечение* этих приоритетов должно опираться на специально созданные для этого *институты долгосрочного развития* (обеспечивающие разработку и реализацию указанных выше стратегических программ, проведение активной промышленной и структурной политики и др.). Для их успешной работы необходимо снизить административные барьеры в финансово-кредитной, налоговой, таможенной системе и расширить государственную поддержку в сферах защиты интеллектуальной собственности, патентования, сертификации технологических процессов, продукции и т. п.

Заключение

Анализ позитивного и негативного опыта реинтеграции производства, науки и образования свидетельствует, что такая *интеграция* возможна, однако, как и реиндустриализация российской экономики в целом, потребует существенного изменения системы *экономических отношений, институтов, экономической политики и культурно-идеологических стереотипов*. Причем каждое из этих слагаемых, в том числе и последнее, лежащее не в экономической сфере, является *неотъемлемым элементом интеграционного процесса* и может сыграть решающую роль в *возрождении в нашей стране производства, науки и образования мирового уровня*.

Список литературы

1. Бодрунов С.Д. Интеграция производства науки и образования и новая индустриализация России / «Ведомости», № 215, 19.11.2014, с. 17.
2. Бодрунов С.Д. К вопросу о реиндустриализации российской экономики в условиях ВТО // Экономическое возрождение России. 2012. № 3 (33). С. 47–52.
3. Бодрунов С.Д. Реиндустриализация. Круглый стол в Вольном экономическом обществе России // Мир новой экономики. 2014. № 1. С. 11–26.

4. Бодрунов С. Д. Российская трагедия — деиндустриализация отечественной экономики / ИНИР им. С. Ю. Витте, СПб, 2013. — 34 с.
5. Гринберг Р. С. Россия: экономический успех без развития и демократии? // Экономическое возрождение России, 2005, № 2. С. 11.
6. Колганов А. И. Институциональные и организационные проблемы участия российских университетов в инновационном процессе // Университет как звено национальной инновационной системы. М.: МАКС-Пресс, 2011
7. Колганов А. И., Бузгалин А. В. Реиндустриализация как ностальгия? Теоретический дискурс // Социс, 2014, № 1; Колганов А. И., Бузгалин А. В. Реиндустриализация как ностальгия? Полемические заметки о целевых акцентах альтернативной социально-экономической стратегии // Социс, 2014, № 3
8. Нуреев Р. М. Научно-производственные объединения и проблемы ускорения научно-технического прогресса // Вопросы экономики, 1985, № 1.
9. Панасюк М. И., Романовский Е. А., Кессених А. В. Начальный этап подготовки физиков-ядерщиков в Московском Государственном университете тридцатые-пятидесятые годы) // Сб. История атомного проекта. Вып. 2, М., Русский Христианский гуманитарный институт, 2002, с. 491.
10. Рогов С. Невостребованность науки — угроза безопасности страны // Независимая газета, 08.02.2010 http://www.ng.ru/ideas/2010-02-08/9_science.html
11. Рязанов В. Т. Новая индустриализация России: стратегические цели и текущие приоритеты // Экономическое возрождение России. 2014. № 2 (40). С. 17–25.
12. Смолин О. Н. Образование для всех. М., 2006.
13. <http://statehistory.ru/2681/Pervoe-v-SSSR-nauchno-proizvodstvennoe-obedinenie-Pozitron/>

К. А. Хубиев¹

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ПОТЕНЦИАЛУ РАЗВИТИЯ И ФАКТОРАМ ТОРМОЖЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Россия как целостная социоэкономическая система оказалась перед вызовами и угрозами геополитического порядка. Обозначились внешние и внутренние факторы, несущие угрозу неустойчивости и кризисных тенденций. Поведение денежных властей при наступлении финансово-валютных потрясений в декабре 2014 г. свидетельствует об уровне профессионального сопровождения принимаемых решений. Адекватная оценка сложившегося положения и поиск путей выхода из него требуют системного теоретического подхода. Не претендуя на его полноту в рамках данной работы, представим подход к оценке сложившейся ситуации и предложения по преодолению негативных тенденций.

Первое. Нынешнее состояние российской экономики характеризуется обремененностью родовыми травмами преобразований начала 1990-х гг. Травмы, нанесенные тогда, хоть и зарубцевались, но не зажили окончательно. Четверть века прошло с тех пор, как было принято решение о переходе от плановой экономики к рыночной. Поскольку этот процесс охватил целый ряд стран, системной оценке поможет сравнительный анализ. Россия бросилась в пучину рынка, приоритетно решая политические проблемы — слом и невозврат к плановой экономике. Результат: мы прошли через глубокий трансформационный кризис с беспрецедентным по глубине спадом производства — 50%. Китайская экономика пошла другим путем: рыночные реформы проводились без слома государственно-политической системы, приоритет отдавался решению экономических задач, которые ставились выше политических. Результаты прямо противоположные.

Второе. Перейдем от разрушительных последствий к «созидательным» результатам работы рынка. Его стихия исправно делала свое дело: развивала высокодоходные отрасли нефтегазового сектора, за счет которого формируется 50% бюджета и где налоги и акцизы оставляют около 50% себестоимости. Составленный Минфином проект бюджета до 2017 г. включительно потребует существенных корректировок.² За этот период обрушились некоторые отрасли сельского хозяйства и промышленности, сформировалась деформированная и уязвимая в отраслевом отношении структура экономики.

Третье. Безоглядно входя в рынок, мы не оценили риски глобального внешнего характера и столкнулись с явлением, которое можно назвать рыночной дедовщиной. Старожилы наказывают новичков неэкономическими, антирыночными методами, направленными против специализации на преимуществах, свободы контрактов и взаимной выгоды сделок. Сами санкции называются экономическими, их цель — нанесение экономического ущерба. Но по своей внутренней природе они носят политический характер. Более того, они противостоят ценностным основам рыночной экономики: свобода предпринимательства, невмешательство государства и т. п. Страны, проповедующие принципы рыночного фундаментализма, цинично, бесцеремонно и грубо попирают

¹ Кайсын Азретович Хубиев, зам. заведующего кафедрой политической экономики по научной работе Московского государственного университета им. М. В. Ломоносова, д-р экон. наук, профессор.

² В расчетах на период 2015–2017 гг. заслуживает внимания то, что при общем дефиците бюджета в 0,5% нефтегазовый дефицит составляет в среднем около 10%. В эти прогнозы, безусловно, будут внесены коррективы, связанные с экономическим кризисом, но существенные изменения не произойдут без структурных изменений в экономической системе // Ведомости. Деньги и власть. 2014. 15 сент.

те самые ценности, на которые опирается либеральная идеология. Причина понятна — она кроется в конкретных политико-экономических целях. Хотя санкции по форме носят точечный характер, нацелены они на системное разрушение. Г. Менкью в качестве эпиграфа к 6-й главе своей работы приводит цитату Д. М. Кейнса: «Говорят, Ленин считал, что разложение системы денежного обращения — лучший способ уничтожения капиталистического строя... Ленин был, безусловно, прав. Нет более верного и действенного способа ниспровержения основ существующего общественного устройства, нежели подрыв денежной системы. Этот процесс пробуждает все разрушительные силы, скрытые в экономических законах...» [1, с. 321]. Следует понимать, что цели «старослужащих» рыночной экономики не ограничиваются затруднением доступа «новобранцам» к зарубежным финансовым ресурсам. Основная цель — сформировать разрушительные силы внутри страны.

Обратим внимание еще на один важный момент. Замедление темпов роста российской экономики началось во второй половине 2012 г. Сокращались темпы роста ВВП — с 104,1% в 2011 г. до 103,4% в 2012 г.; основных фондов — соответственно, со 104 до 103,3%. Ввод в действие основных фондов в 2012 г. составил 88,2% по отношению к предыдущему году. Снижались темпы роста инвестиций в основной капитал — с 110,8 до 106,6%. Падала рентабельность проданной продукции (товаров, услуг) и активов организаций. В 2012 г. рентабельность товаров сократилась по отношению к 2011 г. с 9,6 до 8,6%. По отношению к активам аналогичное изменение составило соответственно 6,5 и 6,1%. Это время, связанное с качественным ухудшением основных макроэкономических показателей, совпадает с вступлением России в ВТО. Отечественные экономисты предупреждали, что от либерализации внешней торговли выигрывают страны с более высокой конкурентоспособностью. Россия вступала в ВТО при износе основных фондов в 47,9% в 2011 г. Снизился коэффициент обновления основных фондов — с 4,6 до 3,8%. Основные фонды на 2012 г. составили 121 трлн 269 млрд рублей. Их восстановительная стоимость с учетом износа в 47,7% составила 231 трлн 869 млрд рублей. Сумма износа — 110 трлн 601 млрд. Десятилетия «тучных лет» хватило бы для обновления основного капитала на инновационной основе, если учесть сальдированный финансовый результат деятельности предприятий и организаций, а также доходы государства рентного и монопольного происхождения. Но для этого требовалась иная, инвестиционно-активная политика правительства, которое паразитировало на благоприятной конъюнктуре под аккомпанемент монетаристских лозунгов с пропагандой навязчивой идеи «модернизации снизу». С «истощением» благоприятных внешнеэкономических факторов политика «финансового фетишизма» показала всю свою беспомощность, безуспешно пытаясь остановить развитие негативных процессов³.

Достаточно очевидные прогнозы быстро сбываются. Мы полагаем, что влияние ВТО на торможение российской экономики еще не получило должной оценки, зато распространились сведения о выгодах, которые сулит России вступление в ВТО. По оценкам Всемирного банка, вступление в ВТО обеспечит рост российского ВВП примерно на 2,8% в краткосрочной перспективе, 3,3% — в среднесрочной и 11% — в долгосрочной. Это означает дополнительный прирост ВВП на уровне 0,4...0,5 п. п. в год в течение следующих 7 лет. Подобная информация широко распространялась перед вступлением в ВТО. Она была бы справедлива, если бы уровень технологического развития и конкурентоспособности были сопоставимы. Но те, кто преждевременно подталкивал Россию в ВТО, либо не ведали о последствиях в конкретных исторических условиях, либо предвкушали вытеснение более слабых отечественных производителей с внутреннего рынка, что и происходит. Не может быть оспорен закон разделения труда и выгоды для сторон на основе абсолютных и относительных преимуществ. Но точно так же не может быть оспорен закон выгоды от конкурентных преимуществ. При очевидной ослаблен-

³ Российский статистический ежегодник. М., 2013. С. 36, 298, 569.

ности российской экономики разрушительными реформами втягивать ее в режим более острой международной конкуренции, значит затевать игру с очевидным результатом. Далее произошло наложение других негативных факторов: снижение цен на нефть, санкции, антисанкции и др.

Наконец, о структурных сдвигах в нашей экономике говорят сравнительные данные о сферах торговли и производства. Торговля является сферой реализации товаров и услуг, которые прежде следует произвести. Развитие этих сфер совокупного воспроизводства должно быть симметричным. Нарушение симметрии в России в пользу опережающего развития торговли требует объяснения и учета в проводимой экономической политике. Вопрос этот не возникал, пока благополучие экономики базировалось на «тучных годах» благоприятной внешнеэкономической конъюнктуры. Нельзя было полагаться на это благополучие в долгосрочной перспективе, поскольку оно не было создано усилиями правительства. Избыточные нефтедоллары были «чужими благами», которые не могут быть вечными. Отрезвление наступило с изменением внешнеэкономической конъюнктуры. Последствия оказались прогнозируемыми. Стали очевидными существенная деформированность отраслевой структуры отечественной экономики и необходимость ее диверсификации.

В приведенной таблице, где показан рост всех показателей торговли, больше всего привлекает внимание рост инвестиций. Как оценить внушительный рост инвестиций в торговлю при противоположной тенденции в сфере производства? Ведь в воспроизводственном процессе торговля обеспечивает оборот произведенных товаров и услуг. Напрашивается ответ, что торговля растет за счет реализации зарубежных товаров. Многие инвестиции в торговлю тоже зарубежные, причем сетевые.

А каковы последствия для национальной экономики? Двоякие. Для потребителей создаются определенные удобства. Но зарубежные торговые организации, в особенности сетевые и мегауровня, «улавливают» доходы отечественных потребителей. В торговых центрах, особенно мегауровня, принадлежащих иностранным инвесторам, в основном продаются иностранные товары с использованием иностранной техники, оборудования и иностранного персонала. Обменивая свои доходы на иностранные товары и услуги, мы поддерживаем зарубежных производителей и продавцов. Этим объясняется несимметричная динамика показателей производства и торговли. Зарубежный торговый капитал движется вслед за сырьевыми доходами, полученными российскими экспортерами за рубежом. Через перераспределение эти доходы превращаются в доходы граждан (зарплата, пенсии, трансфертные выплаты) и организаций, которые обмениваются на зарубежные потребительские и иные товары. Помимо «улавливания» доходов, зарубежные мегаторговые сети вытесняют отечественных оптовых и розничных торговцев и продукцию отечественного производства. К экспортно-сырьевой деформации отечественного производства добавляется зарубежно-торговая.

Итак, наша экономика характеризуется системной деформацией и системными рисками. Для выхода из сложившегося положения необходим системный подход, активно используемый в последнее время. В статье С. Д. Бодрунова внимание уделено методологии системного исследования: «Изучение объектов, представляющих собой сложные системы, каковой является экономическая система России, невозможно без применения четко определенной методологии. В основу такой методологии может быть положен системный подход, при котором изучаются элементы экономики, их внутренние связи и системное качество, причем выделение последнего принципиально важно. Еще важнее рассмотрение экономической системы не изолированно, а во взаимосвязи с внешними факторами» [2, с. 5]. В частности, вопрос системного исследования увязывается с цивилизационным развитием, и предпочтение отдается метасистемному подходу, близкому к концепции, разрабатываемой Г. Б. Клейнером [3]. При этом выделяется роль материального производства, базовых отраслей, и особая роль отводится промышленности в качестве базовой компоненты экономики страны. Соответственно выстраиваются и практические

Основные показатели деятельности организаций торговли*

Показатель	Организации, осуществляющие торговлю автотранспортными средствами и мотоциклами, их техническое обслуживание и ремонт			Организации оптовой торговли (включая торговлю через агентов), кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами			Организации розничной торговли, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами, и по ремонту бытовых изделий и предметов личного пользования		
	2005	2011	2012	2005	2011	2012	2005	2011	2012
Число организаций (на конец года), тыс.	44,0	90,2	91,2	398,6	686,8	700,0	133,3	259,4	262,7
Среднегодовая численность работников, тыс. чел.	397,4	495,7	531,8	2265,0	2343,9	2319,9	1808,4	2440,8	2500,9
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников, р.	7112	21939	23701	7522	22974	25429	5214	15913	17674
Оборот (в фактически действовавших ценах), млрд р.	1211,7	4629,5	5246,8	10251,7	29099,3	33928,3	2659,7	7492,7	7869,3
Инвестиции в основной капитал (в фактически действовавших ценах), млн р.	8424,7	32820,4	38198,4	58948,7	103800,5	111545,2	34243,7	68176,4	102819,7
Валовая прибыль, млрд р.	76,0	355,1	416,3	1459,6	4170,5	4530,8	223,7	853,0	1289,8
Коммерческие и управленческие расходы, млрд р.	48,6	236,9	294,4	887,7	2339,6	2793,7	183,3	793,5	1205,8

*Российский статистический ежегодник. М., 2013. С. 470.

рекомендации по экономическому обновлению [2, с. 8]. В русле системного подхода могут быть предложены следующие положения.

Первое. В экономической теории и экономической политике надо активизировать, даже восстановить системно-воспроизводственный подход, в котором в единстве реальных и финансовых потоков фундаментальное значение отводится реальному сектору. Сейчас приоритеты иные, хотя суть экономики — превращение ресурсов в блага оптимальными способами. Финансовая система (при всей ее важности) сопровождает и обслуживает этот процесс. Монетарные приоритеты в экономической теории, политике и практике меняют местами основу и обоснованное. Системно-воспроизводственный подход позволит выявить эффективность технологических цепочек (включая межотраслевую диверсификацию), а также слабые звенья и уязвимые участки единого экономического комплекса. Преобладание монетаристских методов в экономической политике показало свою неэффективность. Основанная на ней идея модернизации «снизу»

не оправдалась, оставив после себя инновационно-модернизационную риторику. За четверть века реформ не создана ни одна новая отрасль.

Второе. На основе системно-воспроизводственного подхода следует разработать и реализовать стратегию превращения ресурсных преимуществ России в ее конкурентные преимущества. Одним из направлений является глубокая переработка нефти, газа и иных исходных ресурсов. Расширение их предложения на внутреннем рынке будет способствовать снижению внутренних цен и сокращению издержек отечественных производителей. Снижение внутренних цен можно поддержать даже административными методами ради повышения конкурентоспособности и роста отечественного производства. Воспроизводственный метод поддержки отечественной экономики эффективнее монетарных манипуляций, важность которых мы не отрицаем. Нам в теории и на практике нужно переходить на другой язык, который отражает экономические события, процессы, проблемы и их решение в реальном секторе. При всей важности уровня инфляции и валютного курса они производны от состояния реального сектора: инвестиций в основной капитал, новых технологий, конкурентоспособности предприятий. Давно актуальна проблема разработки стратегии развития и органически с ней связанных промышленной и аграрной политики. Для их реализации в ближайшей перспективе приоритетной представляется идея инвестиционной экспансии⁴ из источников всех уровней (государственного, корпоративного и уровня домашних хозяйств), некоего аналога довоенной индустриализации.

Учитывая неоднозначное отношение к индустриализации, считаем возможным привести некоторые результаты модернизации экономики СССР в первую пятилетку (1929–1934). *Металл.* Магнитогорский металлургический завод им. Сталина. Кузнецкий металлургический завод им. Сталина. Керченский металлургический завод им. Войкова. Домны № 4, № 5 и № 8 Макеевского завода им. Томского. Домна № 6 Сталинского металлургического завода. Домна № 7 Металлургического завода им. Дзержинского. Домны № 5 и 3 Металлургического завода им. Рыкова. Домна № 3 Косогорского завода им. Дзержинского. Мартеновский цех Таганрогского завода им. Андреева. Трубный завод в Мариуполе. Салдинский мостовой завод. Челябинский завод ферросплавов. *Машиностроение.* Сталинградский тракторный завод им. Дзержинского. Харьковский тракторный завод им. Орджоникидзе. Челябинский тракторный завод (пуск в первой половине 1933 г.). Московский автозавод им. Сталина. Горьковский автозавод им. Молотова. Московский шарикоподшипниковый завод им. Кагановича. Московский станкостроительный завод. Московский завод «Фрезер». Московский завод «Калибр». Горьковский фрезерный завод. Уральский завод тяжелого машиностроения. Краматорский завод тяжелого машиностроения (пуск в первой половине 1933 г.). Ростовский сельмаш им. Сталина. Запорожский завод комбайнов. Саратовский завод комбайнов. Горловский завод врубных машин. Харьковский турбинный завод. Луганский паровозостроительный завод. *Электростанции.* ДнепроГЭС. Каширская ГЭС. Ленинградская станция «Красный Октябрь». Горьковская ГРЭС. Зуевская ГРЭС. Штеровская ГРЭС. Харьковская ГРЭС. Ивановская ГРЭС. Челябинская ГРЭС. Магнитогорская ЦЭС. Кузнецкая ТЭЦ. Березниковская ТЭЦ. ДзороГЭС. Осиновская ГРЭС. Сталинградская ГРЭС. Саратовская ГРЭС. Самарская ГРЭС. АртёмГРЭС. И это без учета нефтяной, химической, резинотехнической, легкой и пищевой промышленности, транспорта и других отраслей. Результаты впечатляют и поражают, особенно если учесть, что в следующую пятилетку создавались целые отрасли машиностроения, было запущено московское метро и т. д. На фоне нынешнего провала и потери исторического времени длиной в 20 лет то, что было совершено в 1918–1938 гг., после тотальной разрухи первой мировой и гражданской войны, выглядит как фантастика. Сами инвестиции при этом следует понимать как добавочное инновационное авансирование капитала.

⁴Этой идеи мы придерживаемся с середины 1990-х гг., считая ее национальной экономической идеей.

Третье. Наша, существенно деформированная за последние четверть века, экономика получила разные названия. Некоторые отечественные экономисты считают, что она уже стала торговой экономикой. Для этого, как мы показали выше, имеются достаточные основания. Мы считаем ее противоречивым сочетанием рентной и инвестиционной экономики. Органичное превращение ресурсов рентно-монопольного происхождения в инновационные инвестиции — важнейшая задача развития российской экономики. Суть правительственной политики поддержки экономики можно назвать бюджетно-денежной, когда из доходов от продажи сырьевых ресурсов осуществляется бюджетная поддержка субъектов реального и финансового секторов. Суть предлагаемой альтернативы состоит в следующем: 1 — ресурсы базового значения следует вводить в воспроизводственный процесс для отечественных производителей в льготном режиме доступа, превращая их в конкурентные преимущества; 2 — надо постепенно наращивать глубокую переработку ресурсов с увеличением добавленной стоимости, сокращая их вывоз в сыром виде; 3 — через выстраивание технологических цепочек и диверсифицированных связей нужно воссоздавать и развивать воспроизводственную целостность национальной экономики, которая будет отличаться устойчивостью и безопасностью. О перспективах диверсификации говорят следующие данные.

Производство нефти в России в 2011 г. составило 513,43 млн тонн в год, переработка — 276,91 млн тонн в год, экспорт — 236,52 млн тонн в год. Эти показатели росли и в последующие годы. В 2013 г. было добыто 522,9 млн тонн нефти, переработано — 278,2, остальные 244,7 млн тонн экспортированы. Соответствующие показатели в 2014 г. составили: 526, 7; 289; 273,7 млн тонн. Итак, около половины добытой нефти экспортируется в сыром виде; качество переработки существенно отстает от мирового уровня. По индексу Нельсона (современный метод оценки глубины переработки нефти и добавленной стоимости на НПЗ) Россия достигла уровня 7, что соответствует уровню Западной Европы в 2000 г. (в США данный показатель в 2000 г. составлял 9,5). В современных условиях показатель ниже 10 считается неэффективным для строительства новых НПЗ. Отсюда напрашивается вывод об одном из направлений диверсификации в конкретной отрасли. Это касается и других сырьевых товаров: металла, леса, руды и др.

Экспорт черных металлов в 2012 г. составил 22614 млн долларов, а изделий из них (в виде труб, сборных строительных конструкций и др.) — 3063 млн долларов. В необработанном виде экспорт цветных металлов составил: меди — 1928 млн долларов, никеля — 3721, алюминия — 6334, а экспорт изделий (в виде крепежной арматуры, фурнитуры и иных изделий из драгоценных металлов) — 22, 1 млн долларов. Приведем товарную структуру экспорта, %: минеральные продукты — 71,1; металлы, драгоценные камни и изделия из них — 11,1; машины и оборудование — 5,1. Товарная структура импорта такова, %: машины и оборудование — 50,2; продовольственные товары — 12,9; каучук — 15,3. Удельный вес инвестиционных товаров составил лишь 24, 9%; остальное — потребительские товары и промежуточная продукция.

И, наконец, экспорт высокотехнологичных товаров составил 16 022 млн долларов, в то время как импорт — 40 205 млн долларов.⁵ Статистика сама указывает направления диверсификации, хотя стратегические решения требуют дополнительного анализа. Однако основой процесса диверсификации и роста добавленной стоимости являются новые технологии, поэтому стержнем модернизации служит развитие машиностроения на инновационной основе.

В связи с санкциями обостряется вопрос об источниках ресурсов для проведения диверсификации. В сложившейся ситуации надо рассчитывать на внутренние ресурсы. Около 8 трлн рублей составляет сальдированная прибыль организаций.⁶ Более трети доходов граждан составляют накопления. Это внутренние источники инвестиций. Накопления государства и граждан

⁵ Российский статистический ежегодник. М., 2013. С. 633, 624, 627.

⁶ Там же, с. 545.

могут быть привлечены для модернизации экономики, учитывая сложность ситуации. Но для этого нужна понятная абсолютному большинству граждан стратегия развития страны и соответствующая ей промышленная политика. Уместно еще раз напомнить об опыте индустриализации, когда условия доступа к зарубежным источникам были куда хуже, да и внутренних было не больше. Но была стратегия, отражающая историческую необходимость, была ясная промышленная политика.

Долгосрочные тренды глобального экономического развития, нестабильность в экономике и политике последнего периода ставят перед экономической наукой и практикой задачи и цели, существенно отличающиеся от радикальных решений начала 1990-х гг., сформировавших нынешнюю модель экономики России. Сегодня очевидна необходимость ее существенной перестройки. Но новой модели в разработанном комплексном виде еще нет. Существуют отдельные наработки, имеющие разную идейно-теоретическую основу. Поэтому, чтобы не повторить разрушительных «преобразований» 1990-х гг., любые трансформации и экономическую политику следует подчинять строгому требованию уместности и объективной необходимости, исходя из критериев технологического и социально-экономического прогресса.

Список литературы

1. Менкью, Н. Г. Макроэкономика/Н. Г. Менкью. — М.: Изд-во Моск. ун-та, 1994.
2. Бодрунов, С. Д. Российская экономическая система: будущее высокотехнологичного материального производства/С. Д. Бодрунов//Экономическое возрождение России. — 2014. — № 2 (40).
3. Клейнер, Г. Б. Новая теория экономических систем: проблемы развития и применения / Г. Б. Клейнер // Эволюционная и институциональная экономическая теория: дискуссии, методы и приложения / под ред. А. Ю. Архипова, С. Г. Кирдиной, Е. М. Мартишина. — СПб.: АЛЕТЕЙЯ, 2012.

Д. Лэйн¹

БУДУЩЕЕ РОССИИ В ГЛОБАЛИЗИРОВАННОМ МИРЕ: УРОКИ ВОСТОКА И ЗАПАДА

Последняя четверть XX в. ознаменовалась значительным размыванием границ национальных государств и экспансией глобального рынка². Основой философии экономической политики Европейского союза, закреплённой в Законе о единой Европе (1986 г.), является свободное движение товаров, услуг, капитала и рабочей силы через национальные границы. Власть переходит от национального государства к рынкам. Глобализация ведет к значительным изменениям в структуре и объемах экономических корпораций. Иностранные фирмы «колонизируют» отечественные компании через поглощение и слияние. Они вкладывают инвестиции и обеспечивают занятость в стране пребывания, возвращая прибыли в страну, где располагается их «центр», что становится основой зависимости для принимающих стран.

Объем прямых иностранных инвестиций является важнейшим звеном, придающим корпорации многонациональный характер. Этот показатель рос в геометрической прогрессии между 1982 и 2006 гг. Рост оттока прямых иностранных инвестиций (ПИИ), трансграничных слияний и поглощений и, как следствие, рост активов зарубежных филиалов транснациональных компаний (ТНК) иллюстрирует рис. 1. Динамика влияния на этот рост зарубежных филиалов и их вклад в продажи компаний также имели большое значение. Зарубежные филиалы ТНК распространяются в мире очень неравномерно. Приведенные в таблице данные свидетельствуют, что в НСЧ, население которых гораздо меньше, чем в странах СНГ, в десять раз больше филиалов ТНК.

Эти различия имеют важные последствия для классовой структуры и формирования элит. Страны «ядра» мировой системы доминируют в крупной промышленности и финансах. Важно, что описанные выше переводы активов сопровождаются переходом контроля производства и управления от отечественных фирм к зарубежным.

Филиалы транснациональных компаний в 2010 г. [8, табл. 34]

Страна	Количество филиалов
НСЧ* ЕС	130430
Южная Америка	10349
СНГ	3487

*НСЧ — новые страны-члены.

Очевидно, что, когда управление и контроль стратегических решений в основных отраслях национальной экономики находятся за рубежом, правительства национальных государств теряют

¹ Дэвид Лэйн, профессор Эммануэль-колледжа Кембриджского университета, академик Академии социальных наук (Соединенное Королевство) и вице-президент Европейской социологической ассоциации.

² Мне известно, что в ряде российских журналов идет активная дискуссия по проблемам поиска экономической модели, способной преодолеть ограничения модели, основанной на идеологии «рыночного фундаментализма», и проблемам реиндустриализации (см., в частности [1, 2]). Однако с позицией русскоязычных авторов я знаком только по их выступлениям на международных форумах, так как тексты статей, к сожалению, пока не известны англоязычной аудитории.

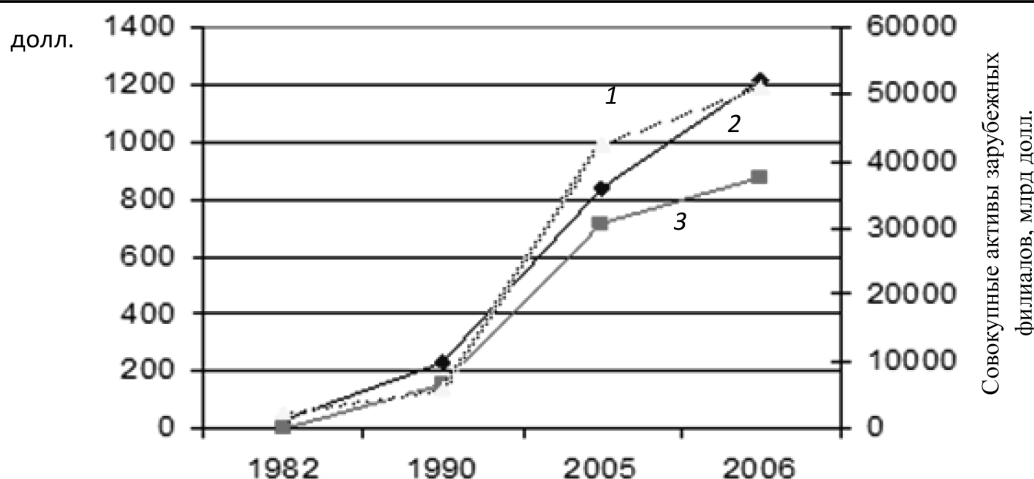


Рис. 1. Показатели международных компаний 1982–2006 гг.: 1 — совокупные активы зарубежных филиалов; 2 — вывоз ПИИ; 3 — трансграничные слияния и поглощения [7, с. 9]

полномочия в сфере экономического и финансового контроля. Власть уходит от национальных государств, а западные глобализованные страны оказываются «запертыми» в «неолиберальном консенсусе», который является общепринятым для средств массовой информации и научных, в частности экономических, кругов.

Такой глобальный экономический рынок подрывает не только представления о политической демократии, но и порождает ситуацию, в которой национальные политические элиты все сильнее зависят от международной поддержки, а политические элиты, связывающие себя с судьбой национального государства, становятся невостребованными и беспомощными. Основанная на равноправной конкуренции система выборов аннулируется, как только руководство главных конкурирующих партий становится частью доминирующей согласованной элитарной структуры. Даже социалистические партии поддерживают неолиберальную идеологию. Следовательно, недовольство переносится на другие поля: с одной стороны, разворачиваются движения типа «оккупируй», растет общественный протест и ширятся демонстрации; с другой — увеличивается влияние националистических партий, членами которых часто являются правые, стремящиеся вернуть государственную власть.

Глобализация вне ядра. Менее глобализованные страны, находящиеся вне неолиберального ядра, также испытывают негативные последствия неолиберальной рыночной политики, хотя и обладают большей возможностью для маневра. Внутри элит этих стран нет консенсуса, некоторые их интересы противостоят неолиберальной тенденции, угрожают международной конкуренции и политической гегемонии. Многие из этих стран (Китай, Россия, Бразилия и др.) не являются частью доминирующей военной и политической основы ядра; они имеют низкий индекс экономической транснациональности — вклад иностранных корпораций в их ВВП, «добавленную стоимость», производство и занятость относительно низок. Они экономически развиты, но менее глобально интегрированы.

Что касается России, ее маргинализация является одной из основных причин напряженности в отношениях между транснациональными политическими элитами стран-гегемонов и национальными политическими элитами в России (это касается и некоторых других стран СНГ). Россия была и остается одной из наименее экономически глобализованных стран мира. Бразилия, Польша, Россия и Беларусь качественно отличаются от Великобритании и Герма-

нии (рис. 2), но при этом даже Польша сильнее пронизана ТНК и имеет больше материнских ТНК. Кроме того, значительные прямые иностранные инвестиции в Россию в подавляющем большинстве направлены на сырьевой сектор [3, табл. 23.21].

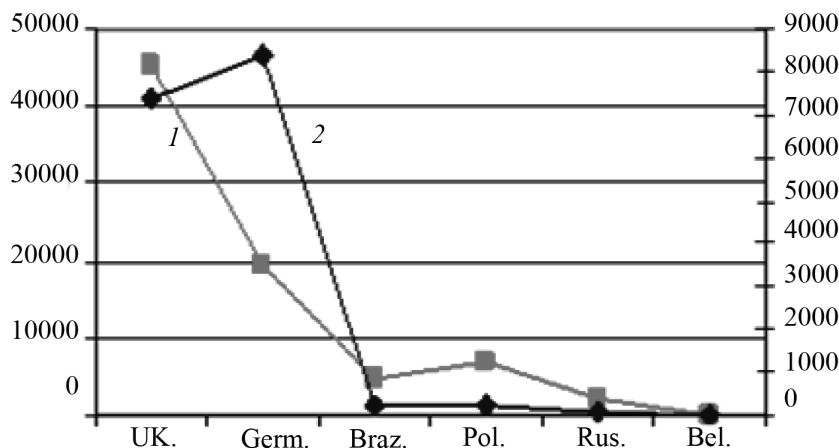


Рис. 2. Количество материнских компаний (1) и филиалов иностранных компаний (2) в экономике Великобритании, Германии, Бразилии, Польши, России и Беларуси в 2010 г. [ЮНКТАД, Webtable 34.unctad.org.wir. (прил., табл.)]

Как мы уже отмечали, в глобализирующемся обществе, национальные политические элиты, дистанцируясь от национальных систем, теряют эффективность. Трансформация государственных социалистических обществ привела к полной интеграции НСЧ в сложившийся мировой порядок. В этих странах политическая власть больше не принадлежит национальному государству, последнее имеет очень малое политическое пространство для маневра. Но в странах полуядра (страны БРИКС) экономическая и политическая гегемония доминирующих международных политических и экономических элит осознается, тем более что мировой экономический кризис 2008 г. и процесс региональной интеграции привели к возникновению региональных блоков. В случае России тенденции к глобализации были остановлены, и началось движение в сторону национального суверенитета и национального капитализма, озвученное президентом В. В. Путиным.

Сдвиг в сторону регионализма. Распад Советского Союза привел к фрагментации мировой политической системы и превращению США в центр однополярного мира. Дальнейшее развитие, однако, ознаменовалось усилением региональных блоков и переходом к многополярной системе. И если международная торговля без границ и «детерриториализация» политики являются особенностью глобализации, то региональные формы объединения стали основными компонентами новой международной политической и экономической организации. Например, по состоянию на 31 января 2014 г. в мире действовали 377 региональных торговых соглашений, покрывающих более половины мировой торговли [9].

В результате регионы становятся преемниками национальных государств. Европейский союз часто приводят в качестве образца для копирования. Чтобы быть успешными, регионам необходима не только экономическая основа (например, сильный Европейский союз), но и формы культурной идентификации, что стало камнем преткновения в ЕС, а также механизмы политического и социального консенсуса (здесь у ЕС тоже немало проблем).

Что касается формирования Евразийского союза (Россия, Казахстан и Беларусь), он будет сочетать культурные, политические и социальные компоненты. Так, с экономической точки зре-

ния в рамках союза существует большой внутренний рынок; все страны имеют низкий индекс транснациональности (низкая доля ТНК в добавленной стоимости). Кроме того, у России есть значительные валютные резервы. Политически все страны имеют сильные (идущие от имперского и советского прошлого) патерналистские традиции, предполагающие, что об общественном благосостоянии будут заботиться лидеры государств. Кроме того, в этих странах провал неолиберальной политики ослабил идентификацию значимых частей элиты с неолиберальными экономическими взглядами и индивидуализмом. Налицо и идеологическая общность этих стран: она связана с Россией как общим цивилизационным пространством, с общим языком и общей историей. В культурном смысле православие обеспечивает единство религиозной истории для славянских народов, имеющих традиции сосуществования с другими религиями, например исламом. Для всех этих стран существенно понятие «другие», под которым понимается гегемония США и их западных (особенно англосаксонских) союзников.

Тем не менее нынешний диалог о проблемах союза показывает неоднозначность позиций в вопросах о роли государства и рынка, о религиозных и светских нормах, а также различие по вопросам деления на союзников и «других». Некоторые эксперты, отмечая противоречивость многих из этих взглядов, выражают сомнения по поводу жизнеспособности предлагаемой модели Евразийского союза.

Автор этого текста, в отличие от тех, кто считает, что идеология евразийства представляет военную и политическую угрозу Западу, выделил бы три различных сценария эволюции Евразийского союза, в частности России.

Россия: три возможных сценария. Первая группа экспертов считает, что Евразийский союз скатится в экономический тупик. Большинство западных критиков разделяют эту точку зрения, особенно те представители Евросоюза, которые полагают, что доминирующая роль государств в рамках экономического союза приведет к изоляции, протекционизму и, следовательно, к экономическому спаду и политической слабости. Они утверждают, что это отрежет евразийские государства, входящие в союз, от инноваций и прогресса. Аргументы были озвучены Маргарет Тэтчер во время правления Горбачева: «нет альтернативы неолиберальной модели». Но мы-то знаем, что альтернативы неолиберализму существуют — это доказал подъем Китая.

Другие эксперты, принадлежащие к этой же школе, подчеркивают, что для российского руководства евразийство является легитимацией оппозиции к Западу и его ценностям. Они утверждают, что это не только легитимирует ложную экономическую альтернативу, но и может привести к росту российского государства и восстановлению бывшего Советского Союза. На мой взгляд, это неверное понимание позиции своих политических сторонников в России, Казахстане и Беларуси, ибо эти утверждения не имеют основания в философии евразийства, хотя политические действия и должны быть интерпретированы в свете геополитических интересов и политики.

Вторая идея состоит в том, что предусмотренное региональное объединение станет «трамплином» для нынешней мировой системы, где доминируют страны «ядра». Аргументом здесь становится то, что регионы являются как бы бесплатными компонентами мировой системы. По Бьорну Хеттне, государства-гегемоны стремятся управлять миром вне ядра и осуществляют «идеологическую гегемонию», используя преимущественно концепцию неолиберализма [4, р. 3–4]. Другие авторы, пишущие в том же ключе, подчеркивают принятие регионализма в рамках американской модели «мягкой силы». Они выделяют регионы через их «ядро»: в Европе — ЕС, Северной Америке — НАФТА и Восточной Азии — «Триада», считая, что все эти регионы движутся в направлении неолиберализма.

Вне «ядра» находятся промежуточные регионы, частью которых являются постсоветские государства. Государства в промежуточной зоне, связанные с основными регионами, постепенно включаются в ядро. Ядро может использовать региональные соглашения по созданию или рас-

ширению свободной торговли и таким образом расширить неолиберальное влияние на других. Такие регионы могут стать «ступеньками», как, например, страны Южной Европы и НСЧ, присоединение которых несколько запутало неолиберальный мировой порядок. С другой стороны, не ясно, должны ли регионы в промежуточной зоне «провалиться», чтобы соответствовать условиям вступления в ядро, или же они «канут в периферию».

Некоторые сторонники Евразийского союза видят в институтах ЕС модель для подражания. Считается, что, если рынки преобладают в экономическом союзе, то они будут оказывать свое влияние и приведут союз к неолиберальной мировой системе, к которой он стремится. Альтернативная социальная система не возникнет, Евразийский союз станет еще одним экономическим регионом в неолиберальной мировой системе, ведомым мировыми рынками, а не государствами в региональных блоках. Культурные и социальные компоненты евразийства будут включены в экономический рынок. При таком варианте евразийство не является угрозой для Запада; это, действительно, один из способов поддержать текущее состояние в переформатированном Содружестве Независимых Государств.

Еще одним преимуществом евразийской группировки, основанной на модели Евросоюза, является то, что неоднородность здесь гораздо меньше, чем в нынешнем составе ЕС. Как уже говорилось, Россия, Беларусь и Казахстан имеют больше общего в культурном, политическом и социальном отношении, чем нынешние члены ЕС. Для них важнее государственное благосостояние и коллективная, а не индивидуальная ответственность. В отличие от членов ЕС они никогда на своей памяти не вели войны друг с другом. Они не разделены некоторыми членами, имеющими двойные обязательства (как, например, трансатлантизм Великобритании). Таким образом, можно понять, почему некоторые евразийцы рассматривают ЕС в качестве модели. Несмотря на серьезные текущие проблемы и некоторые неполадки, многие по-прежнему считают ЕС образцом экономических достижений, в том числе для интеграции национальных государств.

Тем не менее, на наш взгляд, было бы ошибкой использовать эту модель для Евразийского союза. ЕС базируется на объединении своих членов на базе общности идеологических и политических основ, дополняемых политическими и экономическими институтами и общей внешней политикой. К 2014 г. нормы ЕС (*Acquis Communautaire*) состояли из 35 глав, определяющих институциональные механизмы и приемлемые процедуры, а также более полный спектр деятельности. Первые 10 глав включают: свободное перемещение товаров и работников; создание и предоставление услуг; свободное движение капитала; государственные закупки; акционерное право; права интеллектуальной собственности; конкурентную политику; финансовые услуги; информацию и СМИ; сельское хозяйство и развитие сельских районов. Европейский союз обязывает государства-члены быть приверженными общим политическим ценностям и институтам, основанным на избирательной конкурентной демократии. Национальные государства-члены передают ряд суверенных прав в пользу союза.

ЕС основан на идеологии неолиберализма: принцип свободного перемещения капитала, рабочей силы, товаров и услуг подорвал социальную и экономическую структуру стран-участниц. Это противоречит многим принципам евразийцев, в частности президента Путина. Прежде всего это касается суверенитета национальных государств в рамках предлагаемого союза, сохранение которого невозможно в политическом и экономическом объединении типа Европейского союза.

Третий вариант состоит из политического и экономического контрапунктов. Евразийский союз может обеспечить государственное устройство на основе, скорее, коллективистских и консервативных религиозных ценностей с государственной экономической координацией и формой демократии, отличной от электоральной (или вообще не основанной на западных концепциях плюралистической демократии). Возможен обмен союза с доминирующей мировой системой, но без его встраивания в неолиберальный порядок. С экономической точки зрения —

это национальная форма капитализма. Такой союз может стать конкурентным образованием по отношению к неолиберальному капитализму.

На мой взгляд, альтернативная, более слабая, организационная структура больше подходит для Евразийского союза. В ее рамках каждое из трех государств может сохранить суверенитет и индивидуальность. Другие модели — это Европейское экономическое сообщество (предшественник ЕС) или Британское содружество (существовавшее до вступления Великобритании в ЕЭС). Эти образования включали таможенный союз, в рамках которого государства сохраняли свой политический суверенитет. Политические институты и идеология также согласовывались, хотя существовало значительное расхождение мнений и интересов. У членов содружества была сильная культурная идентификация и признание общих врагов и друзей. При таком варианте политические элиты постсоветских государств будут формироваться аналогичным образом. Кроме того, Евразийское сообщество сможет сохранить автономию в рамках региональных интеграций.

На мой взгляд, для страны на полупериферии мировой системы регионализм не влечет за собой принятия принципов неолиберальной глобализации. Более того, Китай, Россия, Индия, Бразилия и Венесуэла, другие участники региональных групп (ШОС, Евразийского экономического сообщества, МЕРКОСУР и АСЕАН) могут укрепить свои позиции против гегемонистов.

Связи с другими регионами и блоками. Серьезной проблемой остается вопрос способности Евразийского союза создать из трех стран эффективную экономическую базу для интеграции. Возьмем только один показатель: список Топ 2000 мировых корпораций, составленный Форбс. В 2013 г. в нем не было ни одной компании из Беларуси; две (одна газовая компания и один банк) из Казахстана; 30 из России (10 в сфере минералов, 7 в нефтегазовой сфере и 3 банка), в то время как у Бразилии в списке 41 корпорация, у Индии — 66, а Китай опережает все эти страны со 136 корпорациями, занимающими первую, вторую и восьмую позиции в списке Форбс. В отличие от Советского Союза Евразийский союз не имеет критической плотности, чтобы стать «контрапунктом» остальному миру.

Чтобы быть жизнеспособной альтернативой, экономическому региональному блоку важно наладить сотрудничество с Китаем и другими странами БРИКС, которые к 2011 г. создавали 23% мирового ВВП (по ППС). Ценности этих стран и Евразийского союза вполне совместимы. Они образуют коалицию в защиту суверенитета государств. Вместе Россия, Индия и Китай имеют значительный производственный, военный и интеллектуальный потенциал (в том числе для НОКР), а также огромные внутренние рынки. К 2009 г. Китай вытеснил США с позиции основной торговой нации в мире. Укрепление региональных ассоциаций поможет минимизировать зависимость от мировых финансовых кризисов, усилить экономическую интеграцию и сохранить национальное государство, не сталкиваясь с доминирующими членами нынешнего мирового экономического порядка.

Заключение

Динамика мировой системы, особенно рост полупериферийных стран и относительный упадок все еще доминирующих США, ведет к развертыванию долгосрочного сценария с развитием контрапунктов, важной составной частью которых может стать Евразийский союз. Такой союз, являясь культурным и экономическим образованием, может выступать против гегемонии Запада. С точки зрения классовых противоречий — это консервативная капиталистическая альтернатива; форма организованного национального капитализма, не представляющая реальной опасности для Запада.

Евразийский союз сам по себе не может бросить серьезный вызов гегемонистскому ядру. Чтобы выстроить серьезную альтернативу неолиберальному глобальному порядку, необходимо объединиться с другими регионами полупериферийных стран, в первую очередь с БРИКС или

членами ШОС. Это поможет обеспечить приоритет экономического развития, создать каналы для продвижения инвестиций и обеспечить занятость, используя административные методы координации коллективной экономической деятельности. Принятая идеология благоприятствует политике, требующей от компаний большей социальной ответственности по отношению к работникам, потребителям, поставщикам и окружающей среде.

Евразийский союз может законодательно закрепить особые государственные системы и коллективистские традиционные ценности, включая те, которые были приняты в России, Казахстане и Беларуси в прошлом. Он способен стать основой капиталистической альтернативы — разновидностью организованного национального капитализма. В этих рамках могут возникнуть и иные политические конструкции, например, возрождение социалистических ценностей в России и Китае. Данный сценарий может привести к формированию социалистического контрапункта. Подобное развитие может подготовить базу для плюралистичного и многополярного мира.

Список литературы

1. Бодрунов, С.Д. Российская экономическая система: будущее высокотехнологичного материального производства / С.Д. Бодрунов // *Экономическое возрождение России*. — 2014. — № 2 (40).
2. Бузгалин, А.В. Реиндустриализация как ностальгия? Теоретический дискурс / А.В. Бузгалин, А.И. Колганов // *Социс*. — 2014. — № 1. — С. 87.
3. Российский статистический ежегодник. — М., 2011.
4. Hettne, B. Regionalism, Security and Development: A Comparative Perspective / B. Hettne, A. Inotai and O. Sunkel (Eds) // *Comparing Regionalisms*. — Basingstoke: Palgrave, 2001. — P. 1–53.
5. Lane, D. The Capitalist Transformation of State Socialism / D. Lane. — London, 2014.
6. Lane, D. White Stephen, Elites and Classes in the Transformation of State Socialism / D. Lane. — London, 2011.
7. UNCTAD. — World Investment Report. — 2007.
8. UNCTAD. — World Investment Report. — 2014.
9. WTO Regional trade agreements data base. <http://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx>

П. М. Коловангин¹

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ТВОРЧЕСТВО ГРАФА С. Ю. ВИТТЕ — ПОЛЕЗНЫЙ ОПЫТ МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИИ

В феврале 2015 г. исполнилось 100 лет со дня ухода из жизни выдающегося государственного деятеля России — графа Сергея Юльевича Витте. Конец XIX и начало XX столетия в истории нашего отечества не случайно именуют эпохой Витте.² Почему? Очевидно потому, что масштаб его личности измеряется масштабом тех дел, которые он совершил во имя и во благо России. Автор многотомных воспоминаний о той эпохе, он сам многое разъяснил, но далеко не все рассказал [1, 2]. Он прошел яркий путь государственного служения, которое известный российский издатель Суворин определил как «государственное творчество». После его кончины Санкт-Петербургские «Биржевые ведомости» отмечали: «С исторической сцены ушла интереснейшая фигура <...> Самый крупный исторический деятель последнего столетия». И сегодня мы можем подтвердить обоснованность оценки, данной 100 лет назад. Масштаб и значение его дел воистину впечатляют. Для начала просто перечислим эти дела: проведя национальную денежную реформу, он добился введения в России «золотого стандарта» (1897); способствовал большому притоку в Россию капиталов из-за рубежа и доказывал отрицательное воздействие на экономику вывоза капитала; поощрял прямые инвестиции в развитие производительных сил страны и прежде всего в самую передовую отрасль того времени — железнодорожную. Он стимулировал строительство главных железных дорог России и стал душой и вдохновителем строительства Великой Сибирской железной дороги. Стратегическое и экономическое значение этой дороги, связавшей огромную территорию России, трудно переоценить даже в XXI столетии. Дорога была возведена в рекордно короткие сроки — 10 лет, а качество строительства восхищает наших современников. Кстати, БАМ прокладывали современными машинами и механизмами 15 лет и до сих пор не завершили. Деятельность Витте способствовала резкому ускорению темпов промышленного роста в Российской империи, за что его прозвали «дедушкой русской индустриализации».

Он был очевидным противником войны России с Японией. Тем не менее именно он стал главным переговорщиком при заключении Портсмутского мира с этой страной. Россия проиграла войну на море, несмотря на мужество и героическую отвагу русских моряков. Силы и техническая мощь флотов были явно неравными. Измотанный многомесячным океанским переходом немногочисленный российский флот потерпел поражение. Русские корабли гибли под ударами орудий новейших кораблей английской постройки, которые «каким-то чудесным образом» в «нужное для определённых сил время» оказались под японским флагом в Цусиме. Русская эскадра погибла, но не сдалась. Нация восприняла эту трагедию с величайшей скорбью. Но у войны был еще один несколько неожиданный итог. Благодаря миссии графа С. Ю. Витте Россия одержала дипломатическую победу и смогла отстоять свои интересы на Дальнем Востоке.

¹ *Петр Михайлович Коловангин*, генеральный директор Национального исследовательского института Антикоррупционной экспертизы, профессор СЗИУ РАНХиГС при Президенте РФ.

² Такое мнение обосновывается в трудах наиболее авторитетных исследователей жизни С. Ю. Витте (см.: *Мартинов, С. Д.* Государственный человек Витте. СПб.: Людовик, 2006; *Абалкин, Л. И.* Экономические воззрения и государственная деятельность С. Ю. Витте. М., 1999; *Ананьич, Б. В., Ганелин, Р. Ш.* Сергей Юльевич Витте и его время. СПб.: Дмитрий Буланин, 2000).

На долю Витте выпала и еще одна величайшая миссия — государственное реформирование России в период первой русской революции 1905–1907 гг. Он — фактический автор Императорского Манифеста³ 17 октября 1905 г., предполагавшего начало трансформации Российской империи в конституционную монархию. Он заложил основы российского парламентаризма и способствовал созданию первого российского парламента с широким народным представительством — Государственной Думы Российской империи. Законно возникает ряд вопросов. Как формировались его взгляды, убеждения и огромная позитивная созидательная энергия? Как сформировалась такая востребованная Россией личность, которая сумела воплотить свои идеи, совпадавшие с объективными экономическими законами и потребностями страны, в эффективные государственные дела в условиях абсолютной монархии?

Для ответа на эти вопросы нам придется осветить основные этапы его жизненного пути. Сергей Юльевич Витте родился в 1849 г. в дворянской семье. Его отец Юлий Федорович Витте (1814 г. р.) — псковский дворянин, выходец из прибалтийских голландцев; мама — Екатерина Андреевна Фадеева — происходила из древнего русского рода князей Долгоруких. Дед, князь Григорий Федорович Долгорукий, за заслуги был пожалован в высший чин гражданской службы — действительного тайного советника и наделен полномочиями чрезвычайного посла Его Императорского Величества. Юлий Федорович Витте с 1847 по 1857 г. был начальником хозяйственного отделения в канцелярии наместника Кавказа графа Воронцова, затем — директором департамента государственного имущества Кавказа. В этой должности он служил Отечеству до своей смерти в 1868 г.

Молодой С. Ю. Витте получил блестящее для своего времени образование. В 1870 г. он окончил физико-математический факультет Новороссийского университета (Одесса). Защитив диссертацию, получил степень кандидата физико-математических наук и намеревался остаться на кафедре высшей математики университета для продолжения научных занятий. Однако, под влиянием своих родных отказался от такой перспективы. Мама и дядя выступили против его намерения стать профессором: «Это не дворянское дело». («Дворянское дело, — поясняет их позицию историк С. В. Ильин, — служить государю и отечеству» [3, с. 25]).

Его служение Отечеству началось 1 мая 1870 г. в Управлении Одесской железной дороги. Во второй половине 1870-х гг. он возглавил службу эксплуатации Одесской железной дороги, стал одним из ближайших сотрудников директора Русского общества пароходства и торговли адмирала Н. М. Чихачева, в ведении которого находилась дорога.

В 1879 г. Витте переехал в Петербург, где получил должность начальника эксплуатационного отдела при правлении Общества Юго-Западных железных дорог (в его состав, помимо Одесской, входили Харьковско-Николаевская, Фастовская, Киево-Брестская и Брестско-Граевская дороги). В это же время он стал одним из участников Барановской комиссии, созданной указом Александра II «для исследования железнодорожного дела в России». Витте разработал проект Устава русских железных дорог, который впоследствии был утвержден императорской комиссией. Примечательно, что Устав в своей основе действует и по сей день.

В феврале 1880 г. Витте был назначен начальником службы эксплуатации в администрации Общества Юго-Западных железных дорог и переехал на жительство в Киев. Председателем правления Общества являлся И. С. Блюх — варшавский банкир, автор научных трудов по экономическим, политическим и железнодорожным вопросам. Правой рукой Блюха был профессор И. А. Вышнеградский, будущий министр финансов России, который на протяжении 15 лет будет непосредственным руководителем С. Ю. Витте.

³ Авторство Витте убедительно доказал замечательный исследователь его жизни и творчества профессор С. Д. Мартынов, безвременно почивший в 2014 г. (см.: *Мартынов, С. Д.* Кто был творцом Манифеста // *Невское время*. 2002. 16 октября; *Мартынов, С. Д.* Государственный человек Витте. СПб.: Людовик, 2006).

В 1883 г. Витте опубликовал книгу «Принципы железнодорожных тарифов по перевозке грузов» [4], которая вызвала интерес специалистов и принесла ему профессиональную известность. Книга была дважды переиздана (1884 г. — 2-е изд., 1910 г. — 3-е расширенное изд.). Он обоснованно полагал, что теория тарифообразования играет главную роль не только в экономике железных дорог, но и в экономике страны в целом, а в тот период — в жизнедеятельности общества в целом. По его мнению, *при определении размеров провозной платы по железной дороге следует отталкиваться не от расходов транспортных предприятий, а от условий образования цен на перевозимые товары в пунктах отправления и назначения*. Он сформулировал 23 принципа построения железнодорожных тарифов. В третьем издании Витте затронул и политические вопросы. Он высказался за «социальную» и «бессловную» монархию, полагая, что в противном случае «она перестанет существовать». К сожалению, его политическое предвидение сбылось.

В 1886 г. Витте занял пост управляющего Обществом Юго-Западных железных дорог. Он добился заметного роста эффективности и прибыльности, в частности, проводил передовую для того времени маркетинговую политику (изменил тарифы, ввел практику выдачи ссуд под хлебные грузы и т. д.). 10 марта 1889 г. он был назначен начальником вновь образованного Департамента железнодорожных дел при Министерстве финансов. Отметим, что, перейдя по личной просьбе Александра III на государственную службу, он сильно потерял в жаловании: его зарплата упала с 40 тыс. рублей в год до 8 тыс. рублей в год. Для частичной компенсации потерь по решению Александра III он получал доплату к жалованию в размере 8 тыс. рублей из личных средств императора.

Работая на государственной службе, Витте в первую очередь инициировал скупку казной многочисленных и малорентабельных частных российских железных дорог, «Имея в видах лучшую и более выгодную для населения эксплуатацию или ради серьёзных государственных интересов» [5, с. 170]. Поддерживать с помощью казны частные дороги, проводившие консервативную тарифную политику, было невыгодно. Реакция владельцев дорог на предложение выкупа оказалась положительной. В первую очередь были выкуплены Николаевская, СПб-Варшавская, Московско-Нижегородская, Лоз-Севастопольская, Орлово-Витебская, Риги-Двинская дороги и др. Затем он изменил пассажирские тарифы, в связи с чем уменьшились государственные сборы с пассажирских и грузовых перевозок большой скорости. Наряду с этим он ввел существенно пониженный тариф на перевозки переселенцев на не заселенные, но перспективные территории империи. Подводя итоги тарифной реформы, С. Ю. Витте отмечал, что: «... предпринятые меры способствовали оживлению и облегчению передвижения населения и должны повлечь рост нашего экономического благосостояния» [5, с. 170].

Под влиянием Витте в 1891 г. был принят новый таможенный тариф России, для обоснования и разработки которого С. Ю. Витте пригласил великого русского ученого Д. И. Менделеева. В 1892 г. Д. И. Менделеев опубликовал результаты своего исследования [6]. Этот тариф сыграл важную роль в определении внешнеторговой политики России, став защитным барьером для развивавшейся национальной экономики, прежде всего промышленности.

В феврале — августе 1892 г. Витте — министр путей сообщения. За короткий срок он сумел ликвидировать крупные скопления не перевезенных грузов, ставшие обычным явлением в городах и на станциях; провел реформу железнодорожных тарифов. Но главное было впереди — С. Ю. Витте сыграл выдающуюся роль в создании Транссибирской железнодорожной магистрали. 30 августа 1892 г. он был назначен на пост министра финансов, который занимал в течение 11 лет. Влияние министра финансов на все экономические процессы в стране было огромным и во многих вопросах — определяющим благодаря качествам самого С. Ю. Витте. Вскоре после назначения он поставил вопрос о форсировании строительства Транссибирской магистрали, которое могло растянуться на многие десятки лет. С. Ю. Витте считал быстрое проведение магистрали настолько важным для модернизации России, что даже допускал возможность финансирования строитель-

ства за счет масштабной денежной эмиссии. И хотя на такую меру министр все-таки не пошел, сооружение Транссиба при целенаправленной государственной поддержке было резко ускорено.

Отметим еще одну важную область его деятельности: введение новых критериев и принципов построения кадровой политики. Понимая ценность профессионалов для развития национальной экономики, С. Ю. Витте на всех государственных постах проводил независимую кадровую политику. Он подготовил и издал циркуляр о привлечении на государственную службу (на управленческие должности) лиц с высшим профессиональным образованием. В этой связи он много внимания уделял формированию новой образовательной системы России. По сути, он руководил созданием первой в мире системы профессионального образования, в основу которой была положена идея непрерывного образования на основе политехнических знаний. В центр системы он поставил многопрофильные политехнические институты, готовившие кадры для промышленности. Особой его заботой стало открытие трех первых фундаментальных институтов. Он принял самое деятельное участие в создании своего любимого детища — Санкт-Петербургского политехнического института. Предложенная им система включала и вторую ступень — коммерческие училища. Он способствовал открытию более тысячи новых «коммерческих» учебных заведений, готовящих профессиональные кадры для многих отраслей хозяйства России. Как актуальна эта деятельность для современной России!

В 1894 г., отстаивая экономические интересы России, он выступил за жесткие торговые переговоры с Германией. Благодаря его твердой позиции и убедительной аргументации 6 марта 1894 г. был заключен выгодный для России 10-летний торговый договор с этой страной, а 1 июля того же года — торговый договор с Австро-Венгерской империей. Эти договора были названы «В числе первых крупных государственных актов, влияние которых на ход нашей экономической жизни будет долго чувствоваться. При заключении этих договоров имелись в виду прежде всего интересы отечественной сельскохозяйственной промышленности, как первенствующей в России» [7]. В 1896 г. Витте провел успешные переговоры с китайским представителем Ли Хунчжаном, добившись согласия Китая на сооружение в Маньчжурии Китайско-Восточной железной дороги (КВЖД). Благодаря этому удалось значительно сократить сроки строительства железной дороги до Владивостока. Одновременно с Китаем был заключен союзный оборонительный договор.

Интереснейшая страница летописи нашего Отечества — история создания Отдельного корпуса пограничной стражи. Именно Витте предложил новую организационную структуру Пограничной стражи: отдельный корпус — округа — бригады — отделы. Изменялись порядок ее подчинения и взаимоотношения с таможенным ведомством. Император Александр III поддержал предложения министра финансов и 15 октября 1893 г. подписал Указ Правительствующему Сенату:

«1. Состоящую ныне в таможенном управлении Пограничную стражу выделить из оной в Отдельный корпус пограничной стражи.

2. Поручить Отдельный корпус пограничной стражи Министру с присвоением ему Шефа Пограничной стражи и с сохранением за ним всех прав, коими он ныне пользуется по управлению сиею Стражею.

3. Учредить должность командира Отдельного корпуса Пограничной стражи и штаб сего корпуса...».

Этот Указ стал проявлением высшей степени монаршего доверия, что было подтверждено 14 мая 1896 г. назначением С. Ю. Витте статс-секретарем Его Императорского Величества и пожалованием ему Ордена Святой Анны 1-й степени.

С 1895 г. С. Ю. Витте начал вводить в России винную монополию, и здесь также проявилась его государственная мудрость. Монополия распространялась на очистку спирта, розничную и оптовую торговлю крепкими спиртными напитками. Частным лицам разрешалось производство спиртового сырца, но при этом был введен повышенный акциз и т. д. Монополия стала важным

источником пополнения госбюджета России. Вместе с тем Витте поощрял повсеместное создание обществ трезвости и просвещения народа.

Важнейшей заслугой С. Ю. Витте является проведение денежной реформы 1897 г., благодаря которой Россия получила устойчивую валюту, обеспеченную золотом. Это способствовало усилению инвестиционной активности и притоку иностранных капиталов в различные отрасли хозяйства России [7]. Успехи денежной реформы были впечатляющими. В 1899 г. количество золота в обороте составило 451,40 млн рублей, что в три раза больше, чем в 1898 г., и в 12,5 раз, чем в 1897 г. За 1900 г. количество золота в обороте увеличилось еще в 1,42 раза, затем рост стабилизировался. Количество бумажной наличности за 4 года уменьшилось в 2,175 раза. Осуществив перевод государственного долга на золотой рубль, правительство добровольно увеличило свой долг на 1,5 млн пудов серебра (на 1,6 млрд теперь уже золотых рублей, или на 53% от прежнего объема). Отметим и негативную сторону этого процесса. Уменьшение бумажной наличности обусловило острый недостаток денежной массы в обращении у населения [8].

С. Ю. Витте выступал против упрочения привилегированного положения дворянства в посткрепостнической России, считая, что перспективы государства связаны с развитием промышленности, усилением торгово-промышленного класса, увеличением емкости внутреннего рынка. В 1897 г. он заявил, что «... в России теперь происходит то же, что случилось в своё время на Западе: она переходит к капиталистическому строю... Это мировой непреложный закон». Выход, по его мнению, для дворянства был один — «обуржуазиться», заняться помимо земледелия и очевидной праздности и промышленными отраслями хозяйства.

Хозяйственную модернизацию страны С. Ю. Витте понимал как развитие капитализма. При его активном участии разрабатывалось рабочее законодательство, в частности закон об ограничении рабочего времени на предприятиях (1897 г.). В 1898 г. он провел реформу торгово-промышленного налогообложения.

Понимая экономические законы развития капитализма, Витте считал необходимым реформировать крестьянскую общину — разрешить выход из нее в целях формирования рынка свободного труда. В октябре 1898 г. он обратился к Николаю II с запиской, в которой призвал царя «завершить освобождение крестьян», сделать из крестьянина «персону», освободить его от давящей опеки местных властей и общины. Именно Витте (а не П. А. Столыпин) добился отмены круговой поруки в общине, а также отмены телесных наказаний крестьян по приговору волостных судов и облегчения паспортного режима для крестьян. Не без его участия были упрощены условия переселения крестьян на свободные земли. С этой целью он провел реформу паспортного режима с выдачей крестьянам вида на жительство, что облегчало проведение масштабной переселенческой политики. Под его влиянием была расширена деятельность Крестьянского поземельного банка, изданы законы и нормативные правила о мелком кредите.⁴

В 1903 г. Сергей Юльевич стал председателем комитета министров. Эта должность была представительской, фактически — почетной отставкой, так как до революции 1905 г. комитет не играл важной роли. Его снятие с поста министра финансов произошло под натиском дворянско-помещичьих членов правительства (в первую очередь В. К. Плеве).

В январе 1905 г. в Петербурге вспыхнула забастовка рабочих. События развивались стремительно. 7 января 1905 г. правительству стало известно, что рабочие под водительством священника Георгия Гапона собираются в воскресенье 9 января идти к Зимнему дворцу к царю с петицией «О рабочих нуждах». 8 января в редакции газеты «Наши дни» («Сын отечества») собрались представители общественности. Им было ясно, что столкновение рабочих с правительственными во-

⁴ См.: *Витте, С. Ю.* Речь министра финансов в заседании Совета государственных кредитных установлений. 21 декабря 1892 г. Санкт-Петербург: тип. М-ва вн. дел [1893]; *Витте, С. Ю.* Записка по крестьянскому делу. — СПб.: Тип. В. Ф. Киршбаума, 1904. 101 с.

йсками неизбежно приведет к кровопролитию. По предложению Максима Горького было решено направить депутацию к министру внутренних дел П. Д. Святополку-Мирскому и председателю Комитета министров Витте с просьбой убедить их воздействовать на царя, чтобы предотвратить кровопролитие. Святополка-Мирского депутаты не застали, он был на приеме у императора. Тогда они отправились к Витте, который, выслушав их просьбу, заявил, что помочь ничем не может. Витте долго объяснял, что не имеет рычагов власти, что он в немилости у императора, и это дело «не его ведомства» [9, с. 1, 2]. На прощанье Витте предложил им обратиться к Святополку-Мирскому и связался с ним по телефону. Но тот ответил, что ему все известно и во встрече с депутатами нет необходимости [9, с. 1, 2].

Почему мы так подробно рассказываем об этих событиях? Да, потому, что 9 января 1905 г. произошла трагедия всероссийского масштаба — в Санкт-Петербурге была расстреляна мирная 140-тысячная демонстрация рабочих, которые шли к Зимнему дворцу на встречу с Николаем II, чтобы передать ему петицию о своих нуждах. Точных данных о погибших и раненых до сих пор никто не назвал. По версии Департамента полиции, речь идет о сотнях убитых и тысячах раненых [10]. В советской историографии называется и обосновывается общая цифра пострадавших за сутки — более 4500 человек. Жестокость подавления мирного народного шествия ошеломила современников. Этот день вошел в историю России как «Кровавое воскресенье», его принято считать началом первой русской революции 1905–1907 гг. С. Ю. Витте не мог предотвратить революцию. Но, когда царь, поняв безысходность ситуации, вернул ему полномочия первого лица в правительстве, именно он принял меры для нормализации ситуации и начала реформирования государственного строя России. Здесь уместно вспомнить, что первая русская революция разворачивалась на фоне Русско-Японской войны.

После поражения русского флота на море русско-японская война должна была быть завершена. Летом 1905 г. Николай II направил С. Ю. Витте в США для заключения Портсмутского мирного договора с Японией. О переговорах свидетельствует переписка Витте с Петербургом. Сегодня доступны телеграммы, которые часто цитируются по книге В. В. Глушкова и К. Е. Черевко⁵.

Телеграмма Витте в МИД 4 августа 1905 г.: «В Америке... что касается Сахалина, то, видимо, общественное мнение склонно признавать, что раз мы имели несчастье потерять Сахалин и он, фактически, в руках японцев, то Япония имеет право на извлечение из этого факта соответствующей выгоды, и что Японии трудно будет отказаться от того, что приобретено успехами ее флота...». Реакция царя на предложения Витте видна из телеграммы Витте от 6 августа 1905 г.: «Ввиду резолюции государя на моей телеграмме [«Сказано было — ни пяди земли...»]... считаю, что дальнейшие переговоры будут совершенно бесполезны...». Тем не менее Витте успешно выполнил поручение царя, и ему было пожаловано графское достоинство. В результате Портсмутского мирного договора Япония получила половину Сахалина (она претендовала на весь остров).

По окончании переговоров в США и подписания мирного договора с Японией С. Ю. Витте возвращается в столицу и сразу включается в работу. В Санкт-Петербурге обнаружилось мощное противостояние двух группировок: консерваторы во главе с министром внутренних дел Плеве настаивали на диктатуре и жестком подавлении революции; либералы требовали радикального ограничения монархии. Выбор оставался за императором Николаем II, но тот оставался в нерешительности.

Осенью 1905 г. С. Ю. Витте представил царю записку о необходимости проведения в стране политических реформ. Царь подписал Манифест 17 октября 1905 г., обещавший народу России гражданские свободы. При активном участии С. Ю. Витте в период революции в России были

⁵ Глушков, В. В., Черевко, К. Е. Русско-японская война 1904–1905 гг. в документах внешнеполитического ведомства России: факты и комментарии. М.: ИДЭЛ, 2006; *Bumte, C. Ю.* Вынужденные разъяснения по поводу отчета ген.-ад. Куропаткина о войне с Японией. М.: Т-во И. Д. Сытина, 1911.

проведены государственные реформы: создан парламент — первая Государственная Дума, преобразован Государственный Совет, введено избирательное законодательство, в соответствии с которым был отредактирован свод основных государственных законов Российской империи.

Таким образом, С. Ю. Витте реально способствовал преодолению глубокого политического кризиса в Российской империи в начале XX в. В результате реформ был введен институт парламентской демократии, облегчивший приход буржуазии к власти в феврале 1917 г.

Вместе с тем деятельность Витте была направлена на укрепление экономики страны, снятие барьеров на пути развития капитализма — создание в России государственного капитализма. Предложенная им система предполагала модернизацию хозяйственного строя и развитие производительных сил страны на основе промышленной революции. Он добился удвоения ВВП за 7 лет в натуральных, а не стоимостных величинах. И самое главное, произошла структурная перестройка экономики — место «ситцевого капитализма» заняла тяжелая индустрия, новые отрасли промышленности (машиностроение, электротехническая, нефтяная, химическая и др.).

* * *

В современной России жива память об этом выдающемся человеке. Имя Сергея Юльевича Витте присвоено Институту нового индустриального развития (Санкт-Петербург). В Нижнем Новгороде в здании городского железнодорожного вокзала установлен бюст С. Ю. Витте. В Москве у Казанского вокзала 1 августа 2013 г. был открыт памятник «Создателям российских железных дорог», среди знаменитых деятелей железнодорожной отрасли России XIX в. фигура графа Витте.

11 февраля 2015 г. в день кончины С. Ю. Витте к могиле великого государственного деятеля России на кладбище Александро-Невской лавры Санкт-Петербурга были возложены венки от Межрегиональной (Санкт-Петербурга и Ленинградской области) общественной организации ВЭО России и Института нового индустриального развития им. С. Ю. Витте. Почтить память реформатора собрались ученые, промышленники, предприниматели, представители НИИ, КБ и предприятий города на Неве. Собравшиеся выразили мнение, что мечта реформатора о сильной, индустриально мощной, независимой России должна быть воплощена в жизнь трудом и талантом нашего и последующих поколений.

Список литературы

1. *Витте, С. Ю.* Воспоминания. Царствование Николая II / С. Ю. Витте. — Берлин: Слово, 1922.
2. *Ананьич, Б. В.* С. Ю. Витте — мемуарист / Б. В. Ананьич, Р. Ш. Ганелин. — СПб.: Дмитрий Буланин, 1999. — 430 с.
3. *Ильин, С. В.* Витте / С. В. Ильин. — 2-е изд. — М., 2012.
4. *Витте, С. Ю.* Принципы железнодорожных тарифов по перевозке грузов / С. Ю. Витте // Инженер. — Киев, 1883.
5. Альманах современных русских государственных деятелей. — СПб.: Типография Исидора Гольдберга, 1897. — 170 с.
6. *Менделеев, Д.* Толковый тариф, или Исследование о развитии промышленности России в связи с ее общим таможенным тарифом 1891 года / Д. Менделеев. — СПб., 1892.
7. *Шишов, А. В.* Витте. Финансовый гений последних Романовых / А. В. Шишов. — М.: Вече, 2004.
8. *Нечволодов, А.* От разорения к достатку / А. Нечволодов. — СПб., 1907.
9. *Аннин.* Из воспоминаний о 9 января // Речь. — СПб., 1908. — № 7. — 9 янв.
10. *Гуревич, Л. Я.* Народное движение в Петербурге 9-го января 1905 г. / Л. Я. Гуревич // Былое. — СПб., 1906. — № 1. — С. 195–223.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ

*В. Б. Сироткин*¹

СТИМУЛИРОВАНИЕ ИЗМЕНЕНИЙ В ОБЩЕСТВЕ: УПРАВЛЕНИЕ НАСИЛИЕМ

Чтобы ориентироваться в мире, преодолевать неопределенность и страх, люди стремятся пополнить знания об окружающей реальности. Чтобы жить благополучно, люди хотят также получить знания о поведении и управлении собой и другими людьми; пытаются, используя общественные науки, убедить себя в том, что их представления о реальности истинны. Часто подобные попытки приводят к отказу от реальности в пользу главенствующей ортодоксии, легитимного текста, дискурса и эффективных форматов и жанров (шоу, рейтинги и др.). Осмысление реальности содержит ошибки, которые выступают одной из причин получения непреднамеренных результатов осознанных действий. К числу таких ошибок можно отнести эмоциональную эйфорию и полярное представление мира.

Обманутые ожидания могут обернуться агрессией и массовыми беспорядками, поэтому эмоциональную эйфорию о счастливом будущем следует сдерживать. Очень часто нереалистичный настрой поддерживается заинтересованными лицами и начинает «жить своей жизнью». Например, популярная в прошлом теория модернизации объясняла, что человечество движется по общей траектории к либеральному капитализму и демократии. Для преодоления разрыва между желаемым и действительностью целесообразно изучать долгосрочные тенденции и особенности развития территорий, относительно которых осуществляются попытки выработать обоснованные утверждения.

В объяснениях происходящего главная ошибка исследователя заключается в том, что системное свойство объекта воспринимается как патология, с которой следует бороться. Другая опасность для сознания, ориентирующегося в реальности, — представление мира в полярных стереотипах, без учета его сложности и многомерности. Объяснения современных СМИ и популяризаторов от науки предельно упрощают действительность, в то время как плюрализм предполагает существование и синтез разнородных (политических, экономических, социологических и др.) конкурирующих концепций устройства общества, государства, капитализма и других объектов исследований. Одни и те же данные внешнего мира могут восприниматься с точки зрения многочисленных отраслей знаний.

В общественных науках распространено мнение о существовании регулярностей — того, что должно работать одинаково всегда и везде вне зависимости от конкретной ситуации. Например, экономисты для объяснения траекторий уровня жизни и экономического роста предлагают факторы, всегда и везде определяющие положительную динамику экономических результатов (концентрация капитала, инвестиции, инновации, институты с верховенством знания, конкурентные рынки и другие универсальные средства).

¹ *Владислав Борисович Сироткин*, заведующий кафедрой менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета аэрокосмического приборостроения, д-р экон. наук, профессор, заслуженный работник высшей школы РФ.

Альтернативный подход к регулярности базируется на работах русского экономиста Николая Кондратьева о существовании длинных циклов перемен продолжительностью около 50 лет. Основываясь на идее Кондратьева, И. Шумпетер в книге «Теория экономических циклов» показал, что капитализм циклически концентрировал технологические достижения, которые приводили к росту отраслей промышленности. Циклы экономических изменений в этом подходе определяются технологиями и инновациями. Ориентировочная периодизация, с которой соглашается большинство современных исследователей, включает пять циклов, опирающихся на исходную промышленную революцию 1770-х гг. (1); пар, железные дороги в 1830-х гг. (2); сталь, электричество, тяжелое машиностроение в конце XIX в. (3); нефть, автомобили и массовое производство в начале XX в. (4); информационные и телекоммуникационные технологии после 1970-х гг. (5).

Полагают, что сегодня мы существуем в поворотной точке пятого кондратьевского цикла, где вклад вычислительной техники и сетей коммуникации уже не приводит к экономическому росту. Согласно Дж. Арриги, в такие времена из-за растущей неопределенности и конкуренции капитал из материальной сферы стремится к ликвидной форме и концентрируется в финансовой отрасли, накапливая ресурсы для финансовой экспансии [13]. По оценкам Джеффа Малгана, при величине мирового ВВП в 75 млрд долларов объем производных финансовых инструментов составляет 1200...1300 трлн долларов и последние двадцать лет капитал движется не в производство и инновации, а в спекуляции [14].

Неопределенность среды деятельности растет не только из-за неясности относительно объектов приложения капитала, но и потому, что центр силы и власти в современном мире (США) не способен поддерживать стабильный международный порядок [3].

Отдельные исследователи утверждают, что расстаться с либеральными иллюзиями перестройки их заставили расстрел Белого дома в октябре 1993 г. и последующая приватизация [1, 2]. Уничтожение конституционного парламента показало, что новая власть не допустит в стране полноценной демократии. Коррупционные реформы, в результате которых олигархи бесплатно получили важнейшие национальные блага, уничтожили представление народа о справедливости. Эти и другие события привели к разрушению большей части промышленности и заложили в сознание большинства идею о нелегитимности передачи государственных ресурсов частному сектору.

Реформаторы в начале 1990-х гг. предпочли модель «невидимой руки рынка», что позволяло каждому его участнику делать все, что он захочет; отвергли преобладавшую на Западе последние 50 лет кейнсианскую модель экономики и уничтожили все социальные завоевания прошлого. В результате перехода к «чистому» капитализму государство устранилось от ответственности за благосостояние бедных. Китай пошел по пути перехода к смешанной (конвергентной) экономике, постепенно внедряя рыночные начала, благодаря чему за последние десять лет с шестого места по объему ВВП перешел на второе. По мнению нобелевского лауреата по экономике Джозефа Ю. Стиглица, первый президент России Ельцин позволил небольшой группе олигархов получить легально в собственность общественные блага за очень незначительную часть их реальной рыночной стоимости. Инфляция обесценила балансовую стоимость советских производственных фондов, что привело к формированию класса новых собственников в начале 1990-х гг. Концентрация капиталов в ограниченном числе банков позволила контролировать перераспределение собственности от коллективов предприятий к частным лицам. Предполагалось, что передача государственной собственности в частные руки повысит эффективность ее использования. Однако из-за несоответствия целей и средств, выбранных для реализации рациональных решений, возникли непреднамеренные эффекты. Образовался порочный круг: низкая эффективность государственной собственности — ускоренная приватизация — нелегитимность большей части частной собственности — отток ка-

питалов из страны — низкая эффективность приватизированной собственности. В результате ускоренной приватизации (шоковой терапии) под давлением МВФ, названной «распродажей века», правительство недополучило более триллиона долларов [3]. Молниеносное обогащение «элитных» групп породило конфликт между общественными и частными интересами, который пытается разрешить руководство страны. Сегодня в России из 85 млн людей трудоспособного возраста 38 млн не работают или работают в «серой» экономике, а 20 млн человек живут в нищете по законам архаичной экономики [8].

Либеральных энтузиастов стремительного перехода к капитализму вдохновляли возможность обогащения и получения статуса, которых они не имели при коммунистическом режиме. Инициаторы перестройки начали с объявления принципа гласности, но при переходе к капитализму позабыли о честности и приверженности большинства идеалам справедливости. В результате сформировалось негативное отношение населения к частному капиталу, который в развитых странах выступает двигателем экономического развития. Те, кто получил государственную собственность путем обмана или насилия, прекрасно понимали, что их нелегитимные права не защищены и поэтому сосредоточили свои усилия не на повышении эффективности реального сектора экономики, а на извлечении максимальной ренты и уходе капиталов за рубеж. У отечественных капиталистов отсутствуют стимулы к долгосрочному инвестированию, необходимому для повышения эффективности производства. Государственная власть ответила на подобный вызов перераспределением ренты внутри элиты: укрепила государственные монополии и усилила контроль за действиями частного капитала. Попытаемся показать, что такой ответ на существующие вызовы может временно укрепить две основные функции государства — стабильность и поддержание порядка, но вряд ли способен поддерживать удовлетворительный долговременный рост. Воспользуемся подходом известных американских ученых Д. Норта, Д. Уоллиса и Б. Вайнгаста к проблеме насилия [4]. Выделим концептуальную рамку из основных положений указанного подхода, а затем посмотрим, соответствуют ли факты положениям модели.

Основные положения подходов к управлению насилием

Человек выживает благодаря другим. Цивилизованность подразумевает сдерживание насилия в коллективной жизни людей. Современный капитализм наметил зарождение новой экономики, основанной на отношениях между людьми. Доля в общем ВВП экономики, состоящей из материальных вещей и массового производства, уменьшается благодаря росту производительности. Для благополучия ценность социальных связей столь же важна, как и материальное богатство. Активизируется поиск методов монетизации социальной ценности, способных изменить осмысление затрат и результатов деятельности. Социальное предпринимательство становится неотъемлемой частью современности. Группы людей удерживаются вместе: а) принуждением; б) взаимными интересами. Управление привилегиями может создавать интересы, которые будут сдерживать насилие в обществе.

Существует несколько взглядов на экономические и политические изменения в обществе: а) изменения есть реализация общественного договора; б) давление «неэлит» заставляет элиты перераспределять богатство и добиваться соглашений с массами, чтобы остаться во главе процесса перераспределения (Д. Робинсон); в) концепция «стационарного бандита», взимающего плату за свое покровительство (М. Олсон); г) ключевые стимулы к изменениям — наличие внешних угроз и необходимость предоставления государственных благ (Ч. Тилли). Авторы перечисленных теорий полагают, что государство — это единый актор (монолитная сущность), реализующий монополию на легитимное применение насилия.

Для объяснения необходимости принуждения со стороны правительства используется несколько подходов. Согласно теории коллективных действий, правительство необходимо для

сдерживания безбилетничества². В теории общественного выбора причиной существования правительства называют экстерналии³. Для уменьшения экстерналий нужна организация, способная применить силу, если нельзя добиться взаимного согласия. Существует и другая точка зрения (теория заговора): основные функции правительства служат не для устранения экстерналий, а для обеспечения безопасности и благосостояния самого правительства и передачи ресурсов могущественным людям. Идею о том, что для устранения экстерналий лучше подходит частная договоренность, а не правительственное решение, поддерживает Чикагская школа экономики.

Экономисты Дарон Асемоглу и Джеймс Робинсон выделяют два типа экономики: трудозависимую и ресурсозависимую. В трудозависимой экономике концентрация капиталов связана с необходимостью мотивации массового труда, для чего следует инвестировать в образование, здравоохранение, пенсионное обеспечение и потребление. Главным источником богатства выступает работа граждан, а основным источником доходов — налоговые поступления от стоимости, созданной их трудом. Чем лучше работают граждане, тем выше доходы государства и блага элиты. Предпринимательство — главная движущая сила в такой экономике. Классические общественные науки отображают трудозависимые (а не ресурсозависимые) общества и призывают к развитию эффективной конкуренции, рациональным ожиданиям и поведению, ресурсосбережению, инвестициям в воспроизводство человеческого капитала и расширению общественных благ. В либеральной западной традиции в экономике, социологии и политологии избегают использовать категории насилия и причиной изменения поведения считают рациональные стимулы.

В ресурсозависимой экономике богатство нации мало зависит от труда и знаний граждан. Государство формирует бюджет в виде прямой ренты от добычи и торговли естественными ресурсами, а не за счет налогов с граждан. Большинство людей в таких странах зависят от перераспределения ренты — субсидий и других форм благотворительности государства; элита, применяя принуждение, собирает свои доходы, поддерживает высокий уровень политического и экономического неравенства и не стремится увеличить вложения в человеческий капитал. Права собственности на природные ресурсы со временем распределяются в пользу меньшинства, что усиливает неравенство, а обществом управляют капиталисты, унаследовавшие свои богатства. Сегодня в России 110 граждан контролируют 35% всего национального богатства. Недостаток публичных благ в ресурсозависимых странах заставляет их элиты хранить свои богатства в трудозависимых государствах, инвестировать сбережения в институты Запада, дефицит которых (независимые суды и СМИ, качественные школы, вузы и медицинские учреждения) присутствует в собственных странах. Взаимоотношения перечисленных типов экономик можно отобразить циркуляцией капиталов (инвестиций, кредитов, инноваций) и доходов (процентов, дивидендов, роялти) между периферией и центром современного финансового капитализма.

Авторы книги «Насилие и социальные порядки» [4] предлагают свой подход, согласно которому изменения отражают динамику внутренних отношений между элитами в господствующей коалиции. В данной концепции государство представлено не как монолитный актор, а как компромисс между элитами.

Порядки ограниченного и открытого доступа

Сегодня 85% населения мира живет в естественных государствах (175 стран), которые возникли пять — десять тысяч лет тому назад [4]. Эти государства просуществовали так долго,

² Безбилетничество (термин, введенный М. Олсоном в 1965 г.) — присоединение индивида к коалиции и получению коллективных выгод бесплатно.

³ Экстерналиа (общественное благо, внешний эффект) — побочный продукт любого действия, оказывающий влияние на тех, кто не является участником действий. Различают положительные и отрицательные экстерналии.

потому что смогли, управляя насилием, создать и поддерживать устойчивые социальные взаимодействия в крупных масштабах.

Естественные государства — это порядки ограниченного доступа, где насилие контролируется путем стимулирования влиятельных членов к мирному взаимодействию, чтобы они не пытались злоупотреблять своей силой. Контроль над насилием определяется взаимоотношениями между влиятельными лицами. В естественном государстве политическая система манипулирует экономической для создания ренты, при помощи которой обеспечивается политический порядок. Все значимые рыночные организации обслуживают политические задачи. Баланс политических и экономических интересов, сдерживающий насилие, зависит от процесса создания ренты. Господствующая коалиция (государство) — организация организаций властных элит⁴ — обеспечивает доступ к ценным ресурсам (земля, труд, капитал, знания) и видам деятельности (торговля, правоприменение, политика) только для элиты и ограничивает его для всех остальных. Прочно утвердившиеся группы интересов определяют содержание организаций и институтов порядка ограниченного доступа.

Властная элита стремится контролировать доктринальные категории, критерии, интерпретации реальности и сохранять статус-кво конкурирующих сил. Подавление конкуренции предоставляет власти возможность безнаказанно совершать ошибки. Естественные государства лучше вознаграждают тех, кто умеет добиваться милостей от правителей и их чиновников, чем тех, кто творит и созидает. Возникающая в результате управления привилегиями рента⁵ используется для стимулирования сдерживания насилия и кооперации элит. В обмен на предоставленную властной элитой ренту «хищники» отказываются от прямого грабежа и насилия и обязуются подчиняться установленному порядку распределения ценностей. Большая часть легитимности властной элиты происходит из ее способности защищать людей от «хищников» (хозяев-эксплуататоров, банд, чиновников и др.).

Элиты создают и распределяют большую часть ренты за счет таких привилегий, как право создавать организации и заключать договоры, которые пользуются поддержкой государства. Поддержка господствующей коалиции выступает как способ распределения привилегий и рент внутри элиты, контроля и дисциплинирования организаций, координирующих действия по получению отдачи от ресурсов общества. Организации — это инструменты для налаживания контактов, взаимоотношений и координации действий индивидов и групп, предназначенные для управления и принуждения. Способность объединять людей для реализации общих целей определяет организационные ресурсы общества, существенно влияющие на эффективность и результативность. Для неэлит доступ к организациям ограничен, поэтому естественные государства имеют слабые гражданские общества. В основе обоснования ренты лежит древняя идея взаимности: за справедливость и защиту подданные «платят» элите почтением и уважением. Чем сильнее в умах людей укоренена идея безопасности и идентичности, тем больше у системы шансов указывать людям, что следует считать правильным и что необходимо делать. Шумпетер отмечал, что социальные типы, взгляды и структуры, однажды возникнув, могут существовать столетиями [10].

Каждое естественное государство по-своему управляет насилием. Однако можно выделить общие черты для всех таких государств [4]:

⁴ Властная элита — лидеры небольших групп, которые знают друг друга по опыту взаимодействия и личным контактам и образуют вертикальные иерархии и горизонтально увязанные патронажные сети.

⁵ Рента — отдача от актива, превышающая отдачу, которая может быть получена от его лучшего использования; результат неравенства в распределении власти. С 1970-х гг. выражение «поиск ренты» означает извлечение дохода сомнительными методами: монополия, манипулирование стандартами и правилами, лоббирование, сговор с надзорными органами и др.

1. Создание интересов и манипулирование ими для обеспечения социального порядка и стабильности общества на основе баланса при распределении и организации экономической и политической власти. В естественных государствах политика и экономика переплетены теснейшим образом: создание ренты определяется действиями политических и экономических акторов. При сбалансированном распределении капитала и принуждения возникают условия для процветания: уменьшение насилия улучшает возможность расширения частных контрактов; чрезмерная власть капитала ограничивает возможности политического развития.

2. Личные отношения, связывающие элиты в рамках господствующей коалиции, и личные отношения «патрон — клиент» в организации вертикальных иерархий и горизонтальных сетей. Привилегированное положение патрона позволяет ему вознаграждать, наказывать и защищать своих клиентов.

3. Ни одна господствующая коалиция не является постоянной. Ее размер и состав меняются: отсеиваются слабые и включаются новые, сильные. Непредсказуемые изменения во внешнем мире (относительные цены, технологии, вкусы, климат, враги) могут повлиять на распределение потенциала насилия и потребовать перераспределения привилегий ренты и/или состава господствующей коалиции.

4. Власть в порядках ограниченного доступа рассеяна. Верховенство права не может быть установлено, поскольку господствующая коалиция постоянно перераспределяет привилегии и ренту в зависимости от изменяющихся условий.

Большая часть истории политического и экономического развития происходила в рамках логики порядка ограниченного доступа, поэтому их нельзя считать дисфункциональными. Например, у царя Ивана III не было денег на приобретение людей для отражения внешних угроз, расширения государства и покорения других князей, поэтому для получения и распределения ренты он использовал землю.

Вероятность возникновения массовых протестов меняется как в силу репрессивных мер, так и из-за внешнеполитических событий. Властная элита пользуется возможностью расширить свои привилегии в периоды, когда снижается вероятность массовых протестов и соответственно готовность большинства к коллективной защите своих гражданских и имущественных прав. Когда общество не способно принудить власть увеличить производство общественных благ за счет снижения доходов элиты, власть пересматривает данные обещания и ужесточает насилие. В периоды консолидации общественных сил правящая коалиция стремится убедить большинство в предстоящей либерализации режима, обещает расширение благ для всех. В каждом периоде власть предлагает свой сценарий/миф/историю/образ, цель которых — вернуть большинству людей ослабевающую уверенность в себе и собственном будущем, убедить их пойти на расходы. Большинство с энтузиазмом принимает только те мифы, которые позволяют избежать когнитивного диссонанса и оправдать свое поведение.

Особенности естественных государств, которые большинство принимает за патологии (коррупция, засилие бюрократии, несовершенная правовая система и др.), на самом деле выступают как средства контроля насилия, т. е. как системные элементы порядка создания ренты через ограничение доступа к ресурсам и видам деятельности.

Порядки открытого доступа появились в начале XIX в. и сегодня присутствуют в 25 государствах, где живет около 15% населения мира. Доход на душу населения в этих странах существенно выше, чем в естественных государствах [4]. Отличительным свойством таких порядков выступает существенное разделение экономической и политической подсистем общества: экономическим организациям не требуется участие в политике для отстаивания своих прав.

Авторы рассматриваемой нами концепции управления насилием выделяют следующие характеристики порядков открытого доступа:

1. Преобладание среди граждан убеждений о равенстве перед законом и включении большинства в конкурентные политические и экономические отношения.

2. Ликвидация ограничений на осуществление религиозной, политической, экономической и образовательной деятельности.

3. Открытый доступ к организационным формам во всех видах деятельности, обеспечивающий политическую и экономическую конкуренцию, рынки и демократию. В обществах открытого доступа присутствует множество разнообразных организаций, независимых от государства. Такие организации цементируют гражданское общество, могут выступать в качестве противовеса для сдерживания как правительства, так и крупного капитала в интересах большинства и мешают манипулировать экономическими интересами.

4. Действие принципа верховенства безличного права — главного средства обеспечения беспристрастности и безличности обменов. Например, гражданские права ограничивают действия правительства так, чтобы индивид получил свободу от политических манипуляций и насилия.

5. Безличный обмен. Порядки открытого доступа в основном безличны: услуги и общественные блага предоставляются гражданам независимо от их социального положения, идентичности или политических связей, а не продаются коррумпированными бюрократами.

Порядки открытого доступа заставляют как политических, так и экономических акторов конкурировать. Считается, что конкуренция разрушает ренту, стремление к которой существует на экономическом и политическом рынках в государствах любого типа.

Политический обмен оставляет возможности для сохранения и распределения ренты между политиками. Известный американский профессор права и экономики Гордон Таллок (род. 1922 г.), которого считают основателем трех подразделов экономической теории (теории общественного выбора, экономического анализа права и биоэкономики), утверждает [11]:

- везде, где решения принимают путем голосования, имеет место торговля голосами. Инициатор законопроекта (источник ренты для одной группы интересов) стремится привлечь голоса других членов Конгресса США. Для этого он заключает сделку: в обмен на поддержку выдвинутого закона он обязуется голосовать за проект, в котором заинтересован другой конгрессмен (источник ренты для другой группы интересов). Получение голосов через такой обмен политическими услугами называют поиском ренты;

- поиск ренты приносит основную выгоду отдельным конгрессменам, а не системе в целом. Рядовой избиратель плохо информирован об обсуждаемых законах, которые прямо не касаются его интересов. Если конгрессмены не позволяют избирателю узнать, какую цену он заплатит за принятие соответствующего закона, то избиратель, поддерживая конгрессмена, будет голосовать за такие проекты, которые в итоге сам же и оплатит. Вознаграждение политика — автора, например, законопроекта о строительстве магистрали, будет получено за счет другого законопроекта, например об увеличении цен на металлы;

- существующая в Вашингтоне сложная структура лоббирования влияет на общую стоимость особых привилегий;

- чтобы поиск ренты применялся реже, следует сделать его более дорогим для спонсоров законодателей. Если расширить число проектов, позволяющих решить какую-то проблему, то спонсору отдельного проекта будет сложнее получить привилегии. Конкуренция проектов уничтожит ренту для спонсоров.

Выдающийся австрийский экономист И. Шумпетер назвал конкуренцию в мире крупных капиталистических организаций *созидательным разрушением*, при котором разрушаются старые экономические структуры и создаются новые, и считал ее сущностью эффективности капитализма [10]. По Шумпетеру, конкуренция выступает источником динамики: постоянная эволюция рынков, фирм, продуктов уничтожает неправильные решения и разрушает ренту.

Господствующая коалиция в естественных государствах менее стабильна, чем в порядках открытого доступа. Динамическая стабильность порядков открытого доступа (способность разрешать конфликты, не допуская беспорядков) обеспечивается:

- свободным потоком идей, экспериментированием с решением проблем, стимулами к выработке привлекательных альтернативных решений;
- способностью обеспечить надежные обязательства.

Политическая конкуренция в порядках открытого доступа стимулирует правящую элиту на решение общественных проблем, поскольку легитимные оппозиционные партии могут предлагать более привлекательные программы для избирателей, а суды, действующие по принципу верховенства права, могут налагать на исполнительную власть санкции за невыполнение законов. В естественном государстве, где для поддержания господствующей коалиции применяются привилегии и ренты, вероятность возникновения оппозиционного гражданского общества, способного повлиять на исполнительную власть, достаточно низка.

Для поддержания партийной конкуренции, особенно идеи о лояльных оппозиционных партиях, которые победителям не следует подавлять, требуется изменение системы убеждений. В порядках открытого доступа широко распространено мнение о том, что рентоориентированное поведение ведет к сжатию экономической деятельности и сокращению налоговых поступлений. Это не позволит поддерживать существующую структуру распределения благ, приведет к сокращению расходов и нанесет ущерб тем группам избирателей, для которых эти расходы важны. Такое убеждение стимулирует власть поощрять рост благосостояния, даже если он не выступает для нее главной целью.

Институциональный эффект порядков открытого доступа заключается в том, что за счет верховенства права они способны обеспечить выполнение обязательств сначала для элит, а затем и для всех граждан. Заимствования и погашение долговых обязательств позволяют сглаживать отрицательные последствия экономических спадов за счет распределения выплат на долгосрочный период времени. Личностные системы естественного государства, где чиновники распределяют средства по собственному желанию, имеют меньше возможностей для мобилизации ресурсов.

Трансформация порядков ограниченного доступа

Рассматриваемый подход американских исследователей к управлению насилием предполагает, что открытый доступ возникает в процессе решения проблем обеспечения порядка, требующих структурирования отношений внутри господствующей коалиции. Когда элита убедится в том, что в ее интересах защищать свои безличные привилегии с помощью формальных институтов (законодательства, правовой системы, расширения гражданских прав), начнется преобразование этих привилегий в безличные права. Отказ от форм постоянного перераспределения привилегий по мере изменения обстоятельств и переход к порядку, ограничивающему права господствующей коалиции, будут поддержаны, если гарантируют всем членам элиты фундаментальные права, которые обеспечат им экономический выигрыш по сравнению с тем, что они имеют при существующем порядке. Нам представляется, что такой экономический выигрыш для национальных элит естественного государства возможен за счет интеграции в систему глобального разделения труда и доступа на рынки богатых стран. В обмен на взаимозависимость в условиях международной интеграции элиты имеют возможность существенно увеличить собственную долю от результата кооперативных действий. Авторы концепции не отметили, что при необеспеченности внешних условий у элит рентоориентированных стран нет стимулов отказываться от существующих внутри системы привилегий. Современная капиталистическая мир-система, согласно И. Валлерстайну, включает центр и периферию. Центр может предоставить естественному государству «нишу» в глобаль-

ной цепочке создания добавленной стоимости и рынки развитых стран только в обмен на стратегические преимущества. В большинстве случаев для элиты естественных государств предлагаемый обмен неприемлем, поскольку требует отказа от традиционных культурных, религиозных и социальных ценностей.

Повседневная жизнь складывается из рутины: привычных, повторяющихся действий, которые постепенно накапливаются и адаптируются к среде. Сегодня не существует единой теории изменений, но большинство исследователей полагают, что движущей силой здесь являются конфликты и конкуренция. Чтобы реализовать перемены, следует разрушить мощные консервативные силы: продуктивность существующих элементов системы, которые приспособились друг к другу; влияние групп интересов, извлекающих из сложившегося статус-кво ренту; убеждения, нормы и ценности, укоренившиеся у тех, для кого доступ к ценным ресурсам и видам деятельности ограничен; личные отношения, сеть связей и услуг, которые в естественных государствах важнее формальных институтов. Преодолеть эти консервативные силы можно, только изменив мировоззрение людей. Психология и мировоззрение меняются, когда люди сталкиваются с острыми противоречиями и кризисными конфликтами. Малган отмечает, что финансово-экономические кризисы и последующее падение производства приводили к радикальным изменениям интерпретаций и категоризаций эффективности [14].

Для снижения издержек общества от изменений необходимо наличие институтов, способных быстро прийти к консенсусу, компромиссу, сотрудничеству и доверию сторон в условиях кризиса. Каждый компромисс выступает как приспособление и новый метод борьбы с перечисленными консервативными силами. Достичь долгосрочных компромиссов, как правило, не удастся; со временем реализованные изменения устаревают и требуются новые средства, способные разрушить сложившееся статус-кво. Каждое приспособление приводит к разочарованию из-за наличия парадокса, присущего демократическим изменениям: мы требуем от власти, чтобы она уничтожила сама себя и передала свои полномочия народу [14]. Когда эффективность падает, люди перестают верить, что статус-кво защищает их интересы, игнорируют свои прежние обязательства, переформулируют свои цели и находят новых союзников и партнеров. Сторонники существующего статус-кво в условиях падающей эффективности системы будут стремиться к его укреплению, препятствовать изменениям и защищать свои привилегии.

Русская система управления периодически меняет режимы функционирования: из нестабильной мобилизационной фазы переходит в стабильную, застойную и обратно. В мобилизационном режиме из системы управления вытесняются частные интересы и бюрократическим аппаратом овладевают государственные цели. В стабильном режиме исторический маятник движется в другом направлении — люди приспособливают управление к собственным целям и интересам. Признаками приближающегося перехода управления в нестабильную фазу являются усиление и кадровое обновление параллельных властных структур [7]. Выбор режима управления определяется главным образом условиями внешней среды. Например, когда цены на нефть движутся вверх и государственный бюджет наполняется за счет природной ренты, стимулы к реформированию резко снижаются.

Существование параллельных управленческих структур — отличительная особенность русской модели управления: наличие нескольких вертикалей, контролирующих движение ресурсов и деятельность руководителей. Например, в настоящее время такой контроль в стране осуществляют правительство, администрация президента и ФСБ. Чем острее ситуация в стране, тем шире полномочия параллельных органов власти, предназначенных для перевода системы управления из застойного режима в мобилизационный.

Существуют утверждения, согласно которым власть принадлежит исполнителям. Правящей коалиции, чтобы исполнять свои решения, следует удовлетворить интересы не только

элиты, но и тех, кто непосредственно воплощает решения в жизнь. Американский исследователь Честер Барнард (1888–1961) считал утверждение об исходящей сверху власти выдумкой и разработал теорию, согласно которой власть руководителя в организации реальна лишь в той степени, в какой ее готовы признать подчиненные. Согласно теории Барнарда, власть — это такой тип порядка внутри формальной организации, которому член организации согласен подчиниться [9]. В такой формулировке участник формальной организации сохраняет возможность определять, что он должен (или не должен) делать по отношению к организации. Другими словами, власть основана на признании ее людьми, а решение о том, обладает ли конкретное распоряжение властью, принимают не представители власти, а те, на кого оно направлено. Барнард отмечает, что неповиновение власти рассматривается как норма, на которую в повседневной жизни не обращают внимания: отдельный гражданин в зависимости от конкретных обстоятельств сам решает, каким законам подчиняться, а каким — нет. В организационной практике власть отсутствует там, где теоретически обязана присутствовать, о чем свидетельствуют неработающие инструкции, постановления и правила, которые никто не выполняет, но и не отменяет, игнорирование прямого неповиновения, следование неформальным обычаям и др.

Барнард полагал, что выдумка о том, что власть сосредоточена наверху и направлена сверху-вниз, нужна людям, чтобы: подчиненные не боялись утратить свой авторитет в глазах коллег; поддерживать миф о безличном благе организации; не брать на себя личную ответственность за собственные или чужие действия.

Барнард считает возможной устойчивую и долговечную кооперацию в организации, если власть основана на согласии, и формулирует четыре необходимых для этого условия:

- отдаваемые приказы должны быть понятны, не противоречить целям организации и личным интересам исполнителей, быть реалистичными — не превышать возможностей исполнителей;⁶
- наличие «зоны безразличия», в пределах которой исполнитель соглашается выполнять приказы, не подвергая их сомнению;
- наличие воздействия других людей, удерживающее зону безразличия в стабильных границах.

Границы зоны безразличия, внутри которой исполнитель не сомневается в правомерности приказа, зависят от стимулов, побуждающих его присоединиться к организации. Чем сильнее стимул к участию в организации, тем выше авторитет приказов.

Если объективная власть способна поддерживать выдумку о том, что власть исходит сверху; обеспечить необходимую зону безразличия и систему коммуникации внутри организации (приказы и принуждение к их исполнению), то появляется возможность баланса между рациональностью⁷ и эффективностью⁸ кооперации. Такой баланс позволяет организации поддерживать равновесие: непрерывное поступление полезностей от деятельности распределяется между участниками для ее стимулирования. Если организация прекращает

⁶ Нарушение каждого из перечисленных требований служит источником административной ренты.

⁷ Рациональность кооперации, согласно Барнард, предполагает удовлетворение личных мотивов и зависит от принятого в организации способа распределения. Чтобы обеспечить рациональность, кооперативные системы должны создавать избыточное предложение выгод — то, что участник получил, должно быть больше того, что он вложил. Для отдельного человека рациональность означает удовлетворяющий его обмен. Обмен, удовлетворяющий обе стороны, является частью процесса кооперации. При этом участник кооперации (руководитель и подчиненный) стремится обменять в первую очередь то, что он меньше ценит. Рациональность организации — это ее способность существовать за счет удовлетворения личных потребностей участников.

⁸ Под эффективностью кооперации Барнард подразумевал достижение заявленных неличных целей кооперативной деятельности.

предлагать участникам привлекательные стимулы, ей остается изменить установки, настроения и мотивы так, чтобы доступные для организации стимулы стали действенными. Для этого могут использоваться внутреннее логическое объяснение и принуждение. Существуют методы, позволяющие активизировать изменения: внешние и внутренние шоки, замораживание и размораживание организаций и др. Изменения потребуют издержек, которые могут превысить полученную от них пользу. Если перечисленные методы не позволят восстановить равновесие между рациональностью и эффективностью, кооперативная система распадется.

Заключение

1. Идея о том, что разрушение естественных государств приведет к возникновению порядка открытого доступа — безответственная утопия. Большевистский переворот в России в 1917 г. и развал существующего порядка ограниченного доступа привели к массовому насилию, для подавления которого потребовалось еще большее насилие. В результате новая правящая коалиция создала не новый порядок открытого доступа, а восстановила порядок ограниченного доступа.

2. Представленный Д. Нортом и др. [4] подход к управлению насилием можно считать локальным — он не рассматривает взаимоотношения элит разных стран. Вместе с тем на поведение отечественной элиты в определенной мере влияют убеждения и действия элит в других странах.

Нам представляется, что основной потенциал насилия в современном мире исходит от конфликта между двумя цивилизационными группами: верующими в Бога мусульманами и теми, кто уже не верит в Бога. Верующие убеждены, что смерть для того, кто верит в Бога, не представляет ничего особенного, что существуют Законы и Правила, которые человек не может менять. Сторонники светской ориентации полагают, что разумно менять любые законы и правила, если изменения приносят пользу; что у людей есть право управлять и определять все. И фундаменталисты, и рационалисты убеждены в своем моральном превосходстве, поэтому управлять отношениями между этими группами крайне сложно.

Список литературы

1. Павловский, Г. 1993: элементы советского опыта. Разговоры с Михаилом Гефтером / Г. Павловский. — М.: Европа, 2004.
2. Авен, П. Революция Гайдара / П. Авен, А. Кох. — М.: Альпина паблишер, 2013.
3. Как избежать ресурсного проклятья / пер. с англ. — М.: Изд-во Ин-та Гайдара, 2011.
4. Норт, Д. Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества / Д. Норт, Д. Уоллис, Б. Вайнгаст; пер. с англ. — М.: Изд-во Ин-та Гайдара, 2011.
5. Асемоглу, Д. Экономические истоки диктатуры и демократии / Д. Асемоглу, Д. Робинсон; пер. с англ. — М.: Издат. дом ГУ-ВШЭ, 2011.
6. Тилли, Ч. Принуждение, капитал и европейские государства. 1990–1992 гг. / Ч. Тилли; пер. с англ. — М.: Издат. дом «Территория будущего», 2009.
7. Прохоров, А. П. Русская модель управления / А. П. Прохоров. — М.: ЗАО «Журнал эксперт», 2002.
8. Механик, А. Должна ли Россия стать пустыней / А. Механик // Эксперт. — 2014. — № 4. — С. 24–31.
9. Барнард, Ч. Функции руководителя: власть, стимулы и ценности в организации / Ч. Барнард; пер. с англ. — М.; Челябинск: Социум; ИРИСЭН, 2012.

10. *Шумпетер, И.* Капитализм, социализм и демократия / И. Шумпетер; пер. с англ. — М.: Экономика, 1995.
11. *Таллок, Г.* Общественные блага, перераспределение и поиск ренты / Г. Таллок; пер. с англ. — М.: Изд-во Ин-та Гайдара, 2011.
12. *Славой, Ж.* О насилии / Ж. Славой. — М.: Европа, 2010.
13. *Арриги, Дж.* Долгий двадцатый век: деньги, власть и истоки нашего времени / Дж. Арриги; пер. с англ. — М.: Издат. дом «Территория будущего», 2006.
14. *Малган, Дж.* Саранча и пчела: хищники и творцы в капитализме будущего / Дж. Малган; пер. с англ. — М.: Изд-во Ин-та Гайдара, 2014.
15. *Бувев, М.* Возвращение викторианской эпохи / М. Бувев // Ведомости. — 2014. — 2 июня.

М. А. Троянская¹, Е. А. Ермакова²

КОНСОЛИДИРОВАННАЯ ГРУППА НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ: СОЧЕТАНИЕ ИНТЕРЕСОВ ГОСУДАРСТВА И НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ

Ни одно современное цивилизованное государство не обходится без системы налогообложения — налоги являются основным источником доходов бюджетов, за счет которых финансируются нужды самого государства и его населения. Чтобы обеспечить рост налоговых поступлений и предотвратить уклонение от налогообложения, государства совершенствуют свои налоговые системы.

Рыночная экономика подразумевает существование множества участников, часто организации имеют тесные экономические, финансовые и деловые связи. Наличие таких связей в некоторых случаях может быть использовано для уменьшения налоговых обязательств организаций (применение заниженных цен в сделках между ними, фиктивные сделки и т.д.). Налоговые органы уделяют особое внимание контролю за такими интегрированными структурами, которые в Российском налоговом законодательстве получили название взаимозависимых организаций. В зарубежной практике в качестве одного из способов борьбы с уклонением взаимосвязанных корпораций от налогов применяются специальные режимы их налогообложения. В российском законодательстве о налогах и сборах такой режим был введен с 2012 г. и получил название консолидированного налогообложения.

Консолидированное налогообложение — это налогообложение группы связанных между собой компаний. Группу компаний образуют несколько организаций (от двух и более), одна из которых управляет деятельностью других либо контролирует ее [2]. Консолидированное налогообложение возникло в начале XX в. Первыми выделили группы компаний в единый субъект налогообложения в Австрии в 1902 г., впоследствии подобная практика была применена в США, Германии, Дании, Нидерландах и других странах. В России режим консолидации начал использоваться лишь в 2012 г. со вступлением в силу Федерального закона № 321-ФЗ от 16.11.2011 г., который внес в российское законодательство о налогах и сборах положения о консолидированной группе налогоплательщиков (КГН). Данный режим позволяет группам компаний исчислять налогооблагаемую базу исходя из общего финансово-хозяйственного результата деятельности всех участников группы.

За рубежом применяется множество вариантов консолидации налогоплательщиков — это касается как налогов, для уплаты которых происходит объединение (налог на прибыль, НДС, акцизы, имущественные налоги и др.), так и способов объединения (добровольное, принудительное).

Анализ российской и зарубежной практики консолидированного налогообложения позволяет выделить основные (общие) признаки КГН:

- объединяются по признаку взаимозависимости;
- создаются с целью минимизации налоговых обязательств;

¹ Мария Александровна Троянская, доцент кафедры финансов Оренбургского государственного университета, канд. экон. наук, доцент, e-mail: m_troyanskaya@mail.ru

² Елена Алексеевна Ермакова, профессор кафедры финансов Саратовского социально-экономического института Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова, д-р экон. наук, профессор, e-mail: eae13@mail.ru

- налоговые обязательства КГН определяются с учетом финансово-хозяйственного результата деятельности;
- объединяются добровольно;
- организации-участники рассматриваются как единый налогоплательщик;
- образуются для исчисления одного или нескольких налогов;
- создаются на определенный период времени.

Выделенные признаки конкретизируются органами власти стран, применяющих режим налоговой консолидации.

Как было сказано выше, институт налоговой консолидации является новацией в российской налоговой системе, в связи с чем условия создания и функционирования КГН, а также возможные последствия их деятельности имеют как достоинства, так и недостатки (табл. 1).

Таблица 1

Достоинства и недостатки налоговой консолидации в Российской Федерации*

Достоинства	Недостатки
<i>Государство</i>	
Снимается необходимость осуществления контроля за применением трансфертных цен между взаимозависимыми организациями; уменьшается круг возможностей для применения схем уклонения от налогообложения; снижаются негативные последствия, связанные с перемещением налоговой базы между субъектами РФ; повышаются прозрачность и эффективность администрирования крупнейших налогоплательщиков; унифицируется налоговая система; снижается налоговая конкуренция регионов; растут доходы бюджетов в местах присутствия компаний — участников КГН, а также инвестиции налогоплательщиков — участников КГН	Выпадают налоговые поступления в бюджеты; усложняется налоговое администрирование организаций, входящих в КГН
<i>Налогоплательщики</i>	
Стимулирование развития интегрированных структур; возможность суммировать прибыли и убытки различных участников группы; снижение налоговой нагрузки на крупный бизнес; повышение конкурентоспособности участников группы на внутреннем рынке; возможность инвестировать высвободившиеся средства	Завышенные требования к участникам КГН; возможность объединения для уплаты только налога на прибыль организаций

* Составлено авторами.

Как видим, возможные эффекты налоговой консолидации различны для государства и налогоплательщиков. С точки зрения государства применение налогообложения консолидированных групп в ряде случаев позволяет снять контроль за использованием трансфертных цен между взаимозависимыми компаниями, что существенно упрощает налоговый контроль за деятельностью группы, сокращает количество налогоплательщиков и контролируемых сделок. Кроме того, способствуя конкурентоспособности взаимосвязанных производителей на внутреннем и внешнем рынках, такая система позволяет стимулировать развитие интегрированных структур. Также появляется возможность перебрасывать доходы между участниками группы. Например, одна организация из группы оказалась в убытке, а другая, которая имеет прибыль, может осуществить «вклад» в убыточную компанию и получает право снизить свою налоговую базу на размер этого «вклада», вследствие чего убытки и прибыли участников группы перекрываются.

Считается, что введение института налоговой консолидации приводит к улучшению финансового положения регионов в местах присутствия компаний — участников КГН и справедливости в распределении налоговых доходов между субъектами Федерации. Снижение налога на прибыль для крупнейших налогоплательщиков, участников КГН, происходит за счет измененной системы расчетов исходя из финансового результата хозяйственной деятельности всех участников группы [8].

С позиции государства это должно улучшить собираемость налогов и упростить налоговое администрирование налогоплательщиков консолидированной группы за счет сокращения количества плательщиков и контролируемых сделок между ними. Но данное достоинство имеет и обратную сторону: участники консолидированной группы не освобождаются от обязанности подавать налоговые декларации по доходам, не вошедшим в налоговую базу КГН. Таким образом, помимо подачи декларации самими участниками, это делает и ответственный участник. Следовательно, издержки на налоговое администрирование у консолидированной группы не снижаются, а возрастают. В то же время вероятны определенные бюджетные потери в результате введения данного института [9].

Анализ достоинств и недостатков российской модели консолидированного налогообложения показывает, что она проходит этап практической апробации и уже на этом этапе требует корректировки, поскольку имеет ряд существенных недостатков. Во-первых, налоговая консолидация применяется только в отношении налога на прибыль организаций, что ограничивает возможности повышения эффективности КГН и делает модель усеченной; во-вторых, установлены завышенные требования к критериям при вхождении в консолидированную группу (по сумме уплаченных налогов, объемам выручки, активам), поэтому вступить в КГН могут только крупнейшие налогоплательщики [8]. На начало 2014 г. в России зарегистрировано 16 КГН, в основном, объединение в группы произошло в нефтегазовом секторе, металлургии и связи [6].

Распределение прибыли между участниками КГН (обособленными подразделениями) зависит не от их финансового результата, а от среднесписочной численности работников (или расходов на оплату труда) и остаточной стоимости амортизируемого имущества. Это стимулирует крупнейшие компании страны к уплате налога на прибыль в тех регионах, где сконцентрированы производственные мощности и персонал и, напротив, приводит к снижению поступлений по налогу на прибыль в субъектах регистрации материнских компаний (это такие города, как Москва и Санкт-Петербург).

Данное обстоятельство создает возможности для региональной налоговой конкуренции, под которой понимается соперничество органов власти за налоговые ресурсы с использованием инструментов налогообложения для привлечения их на свою территорию. Такая конкуренция подчас бывает недобросовестной и выражается в борьбе за центры прибыли корпораций в обмен на административные и иные льготы, в то время как консолидация позволяет группе родственных компаний фактически выступать в качестве единого налогоплательщика.

Для бюджета страны режим консолидированного налогообложения следует рассматривать только как льготу (например, в Великобритании он так и называется — «групповая налоговая льгота»), которая носит и стимулирующий характер, поскольку позволяет холдинговым компаниям инвестировать в убыточные на начальных стадиях реализации проекты, так как имеется возможность учесть эти убытки в собственной прибыли.

Перенос налогоплательщиками центра формирования прибыли в целях налогообложения в другой субъект РФ приводит к появлению проблем с доходной частью у региональных и местных бюджетов. В этой связи необходим анализ результатов введения налоговой консолидации в субъектах Российской Федерации. После вступления в силу закона о КГН налог на прибыль организаций был перераспределен среди регионов, но выиграли от этого не все. Согласно правилам расчета налоговых баз участников КГН, наибольшая сумма исчисленного налога должна уплачиваться в бюджеты тех регионов, где создано большее число рабочих мест и находится производственная база.

Для выявления эффекта от введения налоговой консолидации в субъектах РФ необходимо проанализировать динамику численности участников КГН (табл. 2). Исходные данные для анализа представлены в форме статистической налоговой отчетности № 5-КГН «Отчет о налоговой базе и структуре начислений по налогу на прибыль организаций по консолидированным группам

налогоплательщиков». Напомним, что институт налоговой консолидации действует в России лишь с 2012 г., поэтому анализ можно провести только за период 2012–2013 гг.

Таблица 2

Динамика численности организаций — участников КГН*

Субъект РФ	2012 г.	2013 г.	Темп роста, %
Российская Федерация	1 559	2 251	144,39
Центральный федеральный округ:	365	546	149,59
Белгородская область	13	17	130,77
Брянская область	19	24	126,32
Владимирская область	13	14	107,69
Воронежская область	13	33	253,85
Ивановская область	12	16	133,33
Калужская область	11	19	172,73
Костромская область	6	7	116,67
Курская область	7	19	271,43
Липецкая область	18	25	138,89
Московская область	47	64	136,17
Орловская область	13	22	169,23
Рязанская область	15	22	146,67
Смоленская область	8	16	200,00
Тамбовская область	15	19	126,67
Тверская область	16	25	156,25
Тульская область	14	17	121,43
Ярославская область	23	30	130,43
Москва	102	157	153,92
Северо-Западный федеральный округ:	261	403	154,41
Республика Карелия	12	20	166,67
Республика Коми	44	67	152,27
Архангельская область	25	32	128,00
Вологодская область	25	46	184,00
Калининградская область	16	24	150,00
Ленинградская область	35	43	122,86
Мурманская область	21	37	176,19
Новгородская область	13	15	115,38
Псковская область	14	16	114,29
Санкт-Петербург	46	92	200,00
Ненецкий АО	10	11	110,00
Северо-Кавказский федеральный округ:	62	70	112,90
Республика Дагестан	13	13	100,00

Субъект РФ	2012 г.	2013 г.	Темп роста, %
Республика Ингушетия	5	6	120,00
Кабардино-Балкарская Республика	6	6	100,00
Карачаево-Черкесская Республика	4	4	100,00
Республика Северная Осетия – Алания	7	7	100,00
Чеченская Республика	3	4	133,33
Ставропольский край	24	30	125,00
Южный федеральный округ:	157	203	129,30
Республика Адыгея	9	10	111,11
Республика Калмыкия	11	11	100,00
Краснодарский край	53	68	128,30
Астраханская область	28	32	114,29
Волгоградская область	34	43	126,47
Ростовская область	22	39	177,27
Приволжский федеральный округ:	313	413	131,95
Республика Башкортостан	28	39	139,29
Республика Марий-Эл	10	11	110,00
Республика Мордовия	7	9	128,57
Республика Татарстан	32	39	121,88
Удмуртская Республика	15	28	186,67
Чувашская Республика	11	12	109,09
Кировская область	15	14	93,33
Нижегородская область	45	60	133,33
Оренбургская область	23	27	117,39
Пензенская область	16	19	118,75
Пермский край	29	36	124,14
Самарская область	41	54	131,71
Саратовская область	27	43	159,26
Ульяновская область	14	22	157,14
Уральский федеральный округ:	145	237	163,45
Курганская область	10	14	140,00
Свердловская область	21	47	223,81
Тюменская область	24	35	145,83
Челябинская область	12	43	358,33
Ханты-Мансийский АО – Югра	31	41	132,26
Ямало-Ненецкий АО	47	57	121,28
Сибирский федеральный округ:	137	239	174,45
Республика Алтай	3	3	100,00
Республика Бурятия	2	8	400,00

Субъект РФ	2012 г.	2013 г.	Темп роста, %
Республика Тыва	2	3	150,00
Республика Хакасия	2	3	150,00
Алтайский край	8	10	125,00
Красноярский край	22	41	186,36
Иркутская область	23	34	147,83
Кемеровская область	14	30	214,29
Новосибирская область	16	36	225,00
Омская область	17	29	170,59
Томская область	26	30	115,38
Забайкальский край	2	12	600,00
Дальневосточный федеральный округ:	119	140	117,65
Республика Саха (Якутия)	16	19	118,75
Приморский край	27	32	118,52
Хабаровский край	24	31	129,17
Амурская область	14	18	128,57
Камчатский край	9	12	133,33
Магаданская область	3	2	66,67
Сахалинская область	16	14	87,50
Еврейская АО	9	9	100,00
Чукотский АО	1	3	300,00

* Составлено авторами по данным сайта Федеральной налоговой службы. — Режим доступа: <http://www.nalog.ru>

Данные табл. 2 показывают, что численность участников КГН практически во всех регионах России растет — наибольший темп роста (200%) наблюдался в Воронежской, Курской, Челябинской областях и Забайкальском крае. Отрицательная динамика наблюдалась в Кировской, Магаданской и Сахалинской областях. Наибольшее количество компаний — участников консолидированных групп сосредоточено в Москве, Санкт-Петербурге, Краснодарском крае, Республике Коми.

Анализ итогов функционирования консолидированных групп, основанный на расчетах ФНС России, которая пользовалась данными, представленными налогоплательщиками по результатам 2013 г. (в условиях создания КГН и без учета объединения организаций в КГН), показал (табл. 3), что функционирование КГН привело:

- к росту поступлений налога на прибыль организаций в размере 47,4 млрд рублей в 76% субъектов Федерации (63 региона);
- снижению поступлений налога на прибыль организаций в размере 63,8 млрд рублей в 24% субъектов Федерации (20 регионов).

При этом 69,3% уменьшения поступлений (44,2 млрд рублей) приходится на 8 субъектов Российской Федерации.

**Изменение поступлений налога на прибыль в связи с созданием КГН
в общей сумме поступлений налога на прибыль по субъектам РФ [7]**

Диапазон удельного веса изменений	Увеличение		Снижение	
	Кол-во субъектов РФ	Сумма поступлений, млрд р.	Кол-во субъектов РФ	Сумма поступлений, млрд р.
Всего	63	47,4	20	-63,8
В том числе:				
0...1%	14	0,7	1	-0,06
1...3%	10	3,2	6	-4,8
3...10%	19	12,2	8	-44,2
10...30%	15	22,2	4	-12,8
30%	5	9,1	1	-1,9

Поступления в консолидированные бюджеты субъектов Российской Федерации в результате создания КГН снизились на 16,4 млрд рублей, что привело к снижению поступлений по налогу на прибыль организаций, зачисляемых в консолидированные бюджеты субъектов Федерации на 0,94%, а общие доходы субъектов Федерации в результате создания КГН сократились на 0,25%.

В общей сумме налога на прибыль организаций по субъектам за 2013 г. (по сравнению с аналогичным периодом 2012 г.) наблюдается тенденция снижения общей суммы поступлений на 9,9% по регионам, получившим положительный результат от создания КГН, при одновременном уменьшении количества таких регионов на 3,1% (табл. 4).

Таблица 4

**Динамика изменений поступлений налога на прибыль организаций
в связи с созданием КГН в общей сумме поступлений налога
на прибыль организаций по субъектам РФ в 2012–2013 годах [7]**

Диапазон удельного веса изменений	Увеличение						Снижение					
	Кол-во субъектов РФ, ед.			Сумма поступлений, млрд р.			Кол-во субъектов РФ, ед.			Сумма поступлений, млрд р.		
	2012	2013	Темп роста, %	2012	2013	Темп роста, %	2012	2013	Темп роста, %	2012	2013	Темп роста, %
Всего	65	63	96,9	52,6	47,4	90,1	18	20	111,1	-60,8	-63,8	104,9
В том числе:												
0...1%	16	14	87,5	0,77	0,7	90,9	1	1	100,0	-0,13	-0,06	46,2
1...3%	22	10	45,5	8,5	3,2	37,6	5	6	120,0	-0,67	-4,8	716,4
3...10%	17	19	111,8	13,8	12,2	88,4	3	8	266,7	-45,0	-44,2	98,2
10...30%	7	15	214,3	23,6	22,2	94,1	7	4	57,1	-14,2	-12,8	90,1
30%	3	5	166,7	6,0	9,1	151,7	2	1	50,0	-0,80	-1,9	237,5

По данным Казначейства России, поступления по налогу на прибыль организаций в консолидированные бюджеты субъектов Российской Федерации за 2013 г. по сравнению с аналогичным периодом 2012 г. сократились на 260,2 млрд рублей, из которых на долю КГН приходится всего 6,3%.

Кроме того, режим консолидированного налогообложения привел к сложностям при прогнозировании бюджетных доходов на территориальном уровне, а также создал возможности для неожиданного снижения доходов бюджета субъекта, в котором расположены прибыльные предприятия, в случае крупных убытков у налогоплательщиков в других регионах [7].

Положительный эффект от создания института налоговой консолидации почувствовали Ленинградская, Астраханская, Омская, Липецкая и Мурманская области, Республика Саха. Тем не менее, как уже было сказано, в 20 регионах снизился налог на прибыль в 63 млрд рублей [5]. В числе 11 наиболее пострадавших регионов, в которых доходы от влияния КГН уменьшились более чем на 1 млрд рублей, оказались Москва, Санкт-Петербург, Красноярский и Пермский края, Белгородская, Тюменская, Волгоградская, Нижегородская и Самарская области, Республика Карелия и Ханты-Мансийский АО. Например, на территории Волгоградской области расположены 7 КГН. В итоге перераспределения налоговых отчислений и с учетом федеральной дотации регион за 2012 и 2013 гг. недополучил 5,8 млрд рублей [4]. В Пермском крае в 2012 г. было 29 участников, входящих в 6 КГН, а в 2013 г. — 33 участника (8 КГН); Пермский край потерял в 2012 г. более 3 млрд рублей. В связи с этим федеральные органы власти предусматривают в федеральном бюджете средства на компенсацию потерь бюджетов субъектов РФ, вносят изменения в Методику распределения дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов в части расчета налогового потенциала по налогу на прибыль организаций [3].

Тем не менее перераспределение доходов между бюджетами субъектов РФ в целом можно считать положительным следствием введения режима налоговой консолидации, поскольку оно:

- является более экономически оправданным и лучше отражает реальный вклад каждого региона в создание условий для приращения национального дохода и формирования налоговой базы;
- повышает конкуренцию среди регионов и стимулирует их к созданию условий для повышения своей инвестиционной привлекательности;
- является более устойчивым к возможным манипуляциям со стороны налогоплательщиков, направленным на перемещение налоговой базы между регионами, и не зависит от применения ими схем с использованием трансфертного ценообразования [1].

Почти трехлетняя практика применения российскими компаниями режима налоговой консолидации высветила его основные недостатки:

- завышенные требования к претендентам на вступление в группы;
- невозможность участия иностранных компаний;
- ограниченная консолидация (только по налогу на прибыль);
- невозможность зачета убытков участников группы, возникших до их вступления в консолидированную группу; небольшой срок зачета убытков после выхода из КГН и др.

Указанные недостатки тормозят развитие института консолидированного налогообложения в России, придавая ему статус преференции лишь для крайне ограниченного круга налогоплательщиков, тогда как преимущества государства в результате применения налоговой консолидации могут быть более масштабными.

Дифференциация регионов по эффекту от введения налоговой консолидации свидетельствует о проблеме перераспределения налогового потенциала между регионами, выражающейся, как правило, в «переливе» налоговой базы и налоговых поступлений в административно сильные субъекты Федерации. В результате институт налоговой консолидации приводит к росту взаимного недоверия и противостоянию субъектов Российской Федерации, что недопустимо. Нейтрализовать выявленные недостатки можно за счет снижения пороговых значений вхождения компаний в консолидированные группы, распространения консолидации не только на налог на прибыль, но и на НДС, предоставления возможности участия в консолидированных группах компаниям-нерезидентам и др. Многие исследователи предлагают модернизировать действующий режим

консолидированного налогообложения за счет включения в формулу расчета доли прибыли участников дополнительных факторов (можно дифференцировать эти факторы в зависимости от вида деятельности компании-участника).

Список литературы

1. *Бабенко, Д. А.* Введение института консолидированных групп налогоплательщиков в России: предварительные итоги и основные последствия / Д. А. Бабенко // *Налоги и финансовое право*. — 2014. — № 3. — С. 241–248.
2. *Бондаренко, О. Ю.* Зарубежный опыт применения специальных правил по налогу на доходы корпораций для консолидированных групп налогоплательщиков / О. Ю. Бондаренко, В. В. Громов, Т. А. Малинина; Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации. — М., 2013.
3. *Кашников, Д.* Пермский край потерял 3 миллиарда из-за введения консолидированных групп налогоплательщиков / Д. Кашников. — Режим доступа: <http://fedpress.ru/news/econom/budget/1373957316-permskii-krai-poteryal-3-milliarda-iz-za-vvedeniya-konsolidirovannykh-grupp-nalogoplatelshchikov>
4. Консолидированные группы налогоплательщиков: восполнить бюджетные потери. — Режим доступа: <http://volgoduma.ru/informacziya-press-sluzhby/news/13421-konsolidirovannye-gruppy-nalogoplatelshchikov-vospolnit-byudzhetye-poteri.html>
5. Министр финансов о консолидированных группах налогоплательщиков. — Режим доступа: <http://bujet.ru/article/251917.php>
6. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов. — Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
7. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов. — Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
8. *Родионов, И. В.* Консолидированная группа налогоплательщиков в действии / И. В. Родионов. — Режим доступа: <http://www.n-kodeks.ru/journal/8734/70897/>
9. *Рюмина, Ю. А.* Причины и последствия консолидации налогоплательщиков / Ю. А. Рюмина, К. А. Баннова // *Вестник Томского государственного университета*. — Экономика. — 2013. — № 2. — С. 141–146.

Д. Б. Джаббаров¹

РЕИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ И ЭКОНОМИКА, ОСНОВАННАЯ НА ЗНАНИЯХ: ПОТЕНЦИАЛ В РЕШЕНИИ ПРОБЛЕМ ОБЩЕСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ

Проблема деиндустриализации, ставшая особенно острой в современных условиях, уже долгое время является предметом пристального внимания экономистов. Было предложено множество методов решения задач возрождения промышленного производства, многие из которых не имели успеха, однако благодаря некоторым из них достигнуты позитивные сдвиги.

Во втором номере журнала «Экономическое возрождение России» за 2014 г. опубликована статья директора ИНИР им. С. Ю. Витте, профессора С. Д. Бодрунова [2], которая положила начало новой полемике по проблеме деиндустриализации. С. Д. Бодрунов справедливо выделяет три направления в решении данного вопроса: «1) ... концепции *реиндустриализации* и *неоиндустриализации*; 2) разработки, которые видят перспективу России в движении к постиндустриальному обществу на основе либеральных подходов; 3) идеи развития экономики нашей страны на основе приоритета образования, науки и культуры» [2, с. 8].

Необходимость ре(нео)индустриализации и методы ее реализации

После развала Советского Союза российская экономика с каждым годом становится все более зависимой от природных ресурсов и конъюнктуры мировых рынков. В результате возрастающей зависимости от внешнего мира под угрозой оказалась безопасность нашего Отечества. По словам С. Д. Бодрунова: «В структуре ВВП даже в период благоприятной экономической конъюнктуры 2000-х гг. сокращался удельный вес обрабатывающих производств, ослаблялась продовольственная безопасность страны, базирующаяся на внутреннем сельскохозяйственном производстве. Одновременно рос удельный вес добычи полезных ископаемых, финансовой деятельности и операций с недвижимостью» [2, с. 10]. Решение этой проблемы требует оперативных, в какой-то степени радикальных, мер.

Сторонники либерализма зачастую видят проблему в недостаточной развитости рыночных механизмов, в чрезмерном централизме России и преобладании личных связей над частными интересами, которые ведут к кумовству и коррупции. И в этом есть доля истины. Действительно, по-другому объяснить отсутствие экономического успеха за двадцать лет движения России по рыночным рельсам довольно трудно. Нет сомнений, будь у России другое прошлое, рыночные институты прижились бы в ней с большим успехом. Если бы капитализм в России начал развиваться не в конце XIX в., а на сто лет раньше, то и частный интерес, а не общественный, индивидуализм, а не коллективизм выходили бы на первый план, и рыночная экономика с большим успехом прижилась бы и сейчас. Но, как показывают многочисленные исследования, для российского социума характерны иные, не либеральные устойчивые тренды в поведении большинства, поэтому модель либеральной рыночной экономики не подходит для России в качестве эффективной модели развития. Это признают даже тяготеющие к либерализму и новому институционализму исследователи [1], некоторые

¹ Далер Бахтиерович Джаббаров, аспирант кафедры политэкономии экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова.

из которых жалуются на то, что народ России и ее лидеры оказываются «неподходящими» для проведения рыночных реформ (эта «жалоба» особенно часто звучала в первые годы после негативных результатов так называемых гайдаровских «реформ» 1990-х гг.). Но в этом случае возникает риторический вопрос: зачем тогда все время пытаться их продолжать наперекор чаяниям общества.

В зависимости от цели, которую мы ставим перед экономической политикой, различными будут и методы ее достижения. Если мы хотим сделать из России страну, которая будет включена в мировую экономику (возможно, в качестве ресурсной экономики), то необходимо совершенствовать рыночные институты, либерализовать общество и снижать влияние государства. В этом случае инвестиции пойдут в те сферы, где норма прибыли выше, прежде всего в добычу и транспортировку ресурсов за границу. Если же ресурсная экономика в качестве цели нас не устраивает, то без активизации роли государства, по крайней мере на данном этапе, обойтись не удастся. Эту связь совершенно справедливо подчеркивает директор Института экономики РАН Р. С. Гринберг: «Растет потребность в перестройке всей структуры экономики, которая, как теперь становится особенно очевидно, не может быть удовлетворена без последовательной промышленной политики, субъектом которой может быть только государство, как бы к нему ни относиться. Тем более сложившаяся сегодня геополитическая обстановка актуализирует, скорее, рост активности российского государства, чем следование либеральным экономическим рецептам» [6].

Возникает ключевой вопрос: какая трансформация экономики нам нужна? Нужно ли нам государственное вмешательство в первую очередь в интересах олигархов и крупного бизнеса или нам нужно сильное государство для народа и улучшения его благосостояния? Нужна ли нам экспансия наших корпораций на зарубежные рынки или нам необходимо, чтобы народы других стран, видя благосостояние народов России, желали осуществить у себя подобные изменения? В этом принципиальное различие между возможными изменениями в экономической и социальной политике. Зачастую эти вопросы обходят стороной, но нам они кажутся ключевыми для будущего развития.

Обычно, когда говорят о ре(нео)индустриализации или необходимости усиления роли государства, подразумевают, иногда даже не обращая на это внимания, первый вариант развития событий: государственное вмешательство для помощи крупному бизнесу в борьбе с зарубежным крупным бизнесом. В этом нет ничего плохого, более того, если не вдаваться в детали, то данный вариант развития гораздо предпочтительнее того, что происходило в последние 20 лет: «Исчерпанность и даже тупиковость нынешней экономической модели России обнаружилась уже давно. Теперь это становится очевидным не только для оппонентов, но и для ее добросовестных и ответственных сторонников. Ее основным недостатком явилось отсутствие потенциала инновационного развития и модернизации. Не оправдались надежды на то, что мотив частной собственности явится локомотивом технологического прогресса. Большие усилия, потраченные на интеллектуальное сопровождение идеи «модернизации снизу», связанной с указанной мотивацией, оказались бесполезными» [9]. С этим мнением профессора К. А. Хубиева нельзя не согласиться.

Чтобы перейти от «сырьевой модели» к перспективной успешной экономической модели, следует провести ряд реформ, развивать реальный сектор экономики. А для этого необходима ре(нео)индустриализация экономики. С учетом особенностей нашей страны эффективность этого процесса будет выше при наличии государственной поддержки. Программу таких мер, в частности, представил С. Д. Бодрунов: «... разработка и реализация долгосрочных программ и среднесрочных индикативных планов, проведение активной промышленной политики, способствующей развитию рыночной инициативы, государственная поддержка современных отечественных производств, борьба с паразитическим посред-

ничеством и экспансией ТНК в российскую экономику. Важным инструментом... должно стать государственно-частное партнерство, основанное на стабильной системе институтов, гарантирующих частному бизнесу возможности долгосрочных инвестиций в НИОКР и технологическое перевооружение производства. Соответствующим образом должны быть построены налогообложение и кредитование отраслей реального сектора (особенно высокотехнологичного), призванные стимулировать их развитие и инновационный потенциал. Наконец, система должна обеспечивать умеренный уровень социальной дифференциации, при котором разница в доходах граждан зависит главным образом от их реального вклада в развитие экономики» [2, с. 14].

Здесь, однако, важны «нюансы». Целью подобной политики не является восстановление советского индустриального производства. При всех достоинствах некоторых сфер советской промышленности сегодня необходимо создавать существенно иные предприятия, и в этом смысле термин «неоиндустриализация» предпочтительнее, чем «реиндустриализация». Кроме того, при осуществлении подобной политики высшей целью должны оставаться развитие человеческих качеств и рост благосостояния народа нашей страны: если мы развиваем современное производство, используем новые технологии, то и вырабатываемый продукт на душу населения должен увеличиться, следовательно, будут расти доходы граждан. Этот тренд будет устойчив, если одновременно будут проводиться реформы в социальной сфере, позволяющие уменьшать разницу в доходах между богатыми и бедными. Но даже без такой политики экономическое развитие приведет к росту общественного благосостояния.

В этом смысле первое (концепция *реиндустриализации* и *неоиндустриализации*) и третье (идеи развития экономики нашей страны на основе приоритета образования, науки и культуры) направления, выделенные в начале текста, дополняют друг друга, так как для осуществления индустриализации на новом уровне требуется соответствующий уровень образования и науки, развитие которых подтягивает индустриальный сектор на новый уровень. Но если в первом случае образование, наука и культура имеют подчиненный характер, то третий вектор предполагает их доминирование. У сторонников третьего пути прогресс феномена, называемого «креатосферой», является целью в развитии общества.

У концепции ре(нео)индустриализации есть и свои проблемные моменты. В ней достаточное внимание уделяется постиндустриальному сектору экономики, который может приносить значительно больше пользы обществу, чем индустриальный (так, наиболее прибыльными товарами на современных мировых рынках являются ноу-хау и тому подобные продукты), но этого вопроса авторы концепции ре(нео)индустриализации практически не касаются. Кроме того, в современной экономике важнейшую роль играет финансовая сфера. Важно понимать, что, даже если осуществить ре(нео)индустриализацию экономики, но оставить сегодняшнюю финансовую систему, эффект реформ будет значительно меньше. Нужно избавляться от финансовых институтов, носящих паразитический характер.

И еще один важный аспект: сегодня в постиндустриальный сектор часто включают, например, весь сектор услуг, хотя «... Достаточно очевидно, что работа в кафе, отеле и т. д. — это по преимуществу ручной или машинный труд, причем во многих случаях технологически более отсталый, чем в промышленности фордистского типа» [3, с. 87].

Мы считаем, что ключевые сферы постиндустриального сектора — *это важнейшая часть реального сектора* экономики: сферы высокотехнологичного (использующего технологии 5-го и 6-го укладов) материального производства, образование, наука, культура, природоохранная деятельность и др. Все это сферы, которые могут дать колоссальный толчок экономике, в том числе в тех областях, где индустриальный сектор не всегда способен обеспечить решение стратегических проблем.

*Экономика, основанная на знаниях: потенциал повышения
общественного благосостояния*

Теперь рассмотрим третью концепцию, в основе которой лежит приоритетное развитие науки, образования и культуры — сфер, где главным ресурсом и результатом развития являются знания (именно ее мы будем называть «*экономикой, основанной на знаниях*»). Эта теоретическая модель, как и концепция ре(нео)индустриализации, требует критического развития. Принципиальный вопрос в том, для кого мы развиваем науку, образование и культуру? Что является критерием развития? Чье благосостояние мы ставим во главу угла, и какое общество видим в перспективе?

Безусловно, подобная модель нацелена на развитие человеческих качеств, но как реализовать модель, развивающую эти качества наиболее эффективно и как такая модель должна выглядеть? На данный вопрос может быть много вариантов ответа. Согласно концепции А. В. Бузгалина и А. И. Колганова [4], можно выделить несколько основных целей такого развития, приоритетной среди них является развитие человеческих качеств, показателем которого станет повышение ИРЧП до уровня скандинавских стран и увеличение продолжительности жизни до 80 лет и более, обеспечение равенства стартовых возможностей, улучшение экологических показателей, рост свободного времени и т. д. Для достижения поставленных целей предлагается использовать успешный опыт скандинавских стран в сфере государственного перераспределения ресурсов, обеспечения социальной ответственности частного бизнеса; внести изменения в вопросы прав собственности, включая полное изъятие природной ренты на общественные нужды. В целом, это модель движения к социально ориентированной экономике, основанной на равноправном партнерстве государства и частного сектора. Заметим, однако, что успешный опыт скандинавских стран не гарантирует его успех в нашей стране. Результаты могут оказаться негативными, как в случае с успешной моделью экономики Соединенных Штатов, которая у нас не прижилась.

В скандинавских странах существует ряд особенностей, которые позволили им стать такими, в том числе небольшие территории, специфика исторического пути и т. п. Кроме того, существуют проблемы, с которыми они не могут справиться уже долгое время. Так, Финляндия уже 6 лет не может выйти на показатель ВВП 2008 г. Тем не менее опыт скандинавских стран очень ценен: он показывает, что существует и может быть эффективной не только либеральная, но и социально ориентированная модель рынка. В последние годы, несмотря на наличие больших природных ресурсов, в Швеции в структуре экспорта значительную долю занимает реальный производственный сектор [13].

А. В. Бузгалин и А. И. Колганов предлагают уходить от такого показателя, как ВВП, и ставить во главу угла ИРЧП [4, с. 124], но и этот индекс далеко не однозначен. Так, по этому показателю относительно либерально ориентированные страны, например США и Германия, стоят выше в списке, чем Финляндия [11], и этот показатель достаточно хорошо коррелирует ($\approx 0,89$) с ВВП на душу населения².

Заметим, что принципиально *экономика скандинавских стран не отличается от экономики, к примеру, Соединенных Штатов*. Разница лишь в некоторых параметрах. При этом по многим показателям развития экономики, науки и образования Соединенные Штаты опережают скандинавские страны.

Какая же экономическая модель должна быть построена, чтобы экономика, основанная на знаниях, смогла стать локомотивом ее развития? В первую очередь такая модель должна ос-

² Показатель корреляции рассчитан автором на основании данных 20 стран (Нидерланды, США, Германия, Республика Корея, Япония, Финляндия, Словения, Италия, Испания, Чехия, Греция, Португалия, Венгрия, Россия, Болгария, Казахстан, Мексика, Бразилия, Индонезия, Пакистан) из разных групп показателей ИРЧП [11] и ВВП на душу населения [12].

новываться на кооперации, а не на конкуренции членов общества. Нобелевский лауреат по экономике 2009 г. Элинон Остром доказала эффективность коллективного управления хозяйствами и показала, что часто предприятия, управляемые не на основе частного предпринимательства, а коллективными сообществами, являются наиболее эффективными [8]. На уровне общества в целом подобная модель может работать намного эффективнее, чем модель, которую мы имеем сегодня.

При этом необходимо использовать опыт планового ведения хозяйства, но не в прежнем виде, а критически, выводя его на новый уровень. В Советском Союзе использовалось директивное планирование, которое было эффективным в некоторых ситуациях (в частности, в периоды катаклизмов или войн), но не столь эффективным в мирное время. Сейчас же необходимо переходить к элементам народного планирования. Современные технологии позволяют воплотить подобный метод ведения хозяйства. Такая модель как нельзя лучше соответствует тем характеристикам российского социума, о которых говорилось выше: в ней велика роль коллективизма, она позволяет избежать неопределенности и основывается на долгосрочной ориентации.

Заметим, что даже в современной рыночной экономике в сферах, где используются интернет-технологии, возникают элементы такого планирования. Так, большинство современных интернет-магазинов, которые становятся все более популярными во всем мире, применяют в своей работе элементы такого планирования или того, что известно как «производство на заказ»: человек заказывает товар, магазин заказывает его на заводе и доставляет заказчику. С помощью подобных моделей люди приобретают не только дорогостоящие единичные товары, но и продукты питания, одежду и многое другое.

Если строить экономическую модель на такой базе, то и образование, наука, культура, здравоохранение могут получить новые импульсы для развития. Важно, чтобы народ мог сам определять, в какую сторону должно двигаться общество: нужен ему новый айфон или необходимо начать осваивать космос, увеличить производство легковых автомобилей или перестать загрязнять окружающую среду?

По мере необходимости в процессе развития человеческих качеств возможно осуществление неоиндустриализации, развитие науки напрямую способствует этому процессу. Ведь неоиндустриализация должна быть не самоцелью, а помощником в сфере улучшения общественного благосостояния и развития человеческого потенциала.

Список литературы

1. *Аузан, А. А.* Культура и образование как факторы конкурентоспособности экономики: лекция / А. А. Аузан // http://kpfu.ru/docs/F1480034737/Prezentaciya_dlya_KFU_ITOG.pdf
2. *Бодрунов, С. Д.* Российская экономическая система: будущее высокотехнологичного материального производства / С. Д. Бодрунов // *Экономическое возрождение России*. — 2014. — № 2 (40).
3. *Бузгалин, А. В.* Реиндустриализация как ностальгия? Теоретический дискурс / А. В. Бузгалин, А. И. Колганов // *Социс*. — 2014. — № 1. — С. 87
4. *Бузгалин, А. В.* Реиндустриализация как ностальгия? Полемические заметки о целевых акцентах альтернативной социально-экономической стратегии / А. В. Бузгалин, А. И. Колганов // *Социологические исследования*. — 2014. — № 3. — С. 124.
5. *Воейков, М. И.* Стратегия модернизации российской экономической системы / М. И. Воейков // *Экономическое возрождение России*. — 2014. — № 3 (40).
6. *Гринберг, Р. С.* Обновление экономической системы: большие проекты как ключ к выходу из стагфляционной ловушки (полемические заметки в связи с публикацией трех статей

по проблемам реиндустриализации) / Р. С. Гринберг // Экономическое возрождение России. — 2014. — № 2 (40).

7. Кульков, В. М. Постиндустриализация или новая индустриализация? / В. М. Кульков // Проблемы современной экономики. — 2014. — № 3.

8. Остром, Э. Управляя общим: эволюция институтов коллективной деятельности / Э. Остром; пер. с англ. — М.: ИРИСЭН; Мысль, 2010. — 447 с.

9. Хубиев, К. А. Экономическая система России: проблема исторического тренда и функциональной эффективности / К. А. Хубиев // Проблемы современной экономики. — 2014. — № 3.

10. <http://data.worldbank.org/>

11. <http://hdr.undp.org/>

12. <http://www.imf.org/>

13. <http://www.scb.se/>

А. А. Залетный¹, М. Ю. Павлов²

ПРОГНОСТИЧЕСКАЯ ФУНКЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Экономика России на современном этапе, безусловно, может быть охарактеризована как переходная. Однако с учетом общемировых процессов «переходный» характер российской экономики нуждается, на наш взгляд, в уточнениях:

1. Переход к компрадорскому капитализму в России состоялся. И, увы, как порой считается, завершился. Мы постараемся показать, что *процесс этого перехода* носит в некоторые моменты *перманентный* характер. Ведь смена собственников корпораций, корпоративные войны, в результате которых контроль над соответствующей корпорацией переходит от одних собственников к другим, а в итоге — де-факто к аффилированным (в той или иной мере) лицам современного государства. Иначе говоря, по сути в России идет *перманентная приватизация*. Начавшись первого октября 1992 г. (с «ваучерного» этапа), приватизация продолжается по сей день — сменяются собственники, во многих случаях внеэкономическими методами (вплоть до насильственных).

2. Переход от долговой экономики к «постдолговой» можно считать если не свершившимся, то свершающимся фактом. Российская экономика, как известно, была искусственным (и порой *противоестественным*) образом вписана (интегрирована) в мировую экономику». Неудивительно, что она вобрала в себя и долговой «сегмент» мировой экономики. Последние глобальные финансовые кризисы (в том числе начавшийся в 2007 г. и, по сути, так и не закончившийся) затронули и нынешнюю российскую экономику. Многие долговые отношения между экономическими субъектами, возникшие примерно в 2000–2007 гг., можно охарактеризовать как «безвозвратные» (нагляднейший пример тому — кипрские события 2013 г. [3], к которым мы еще будем обращаться), точнее, не разрешимые без принятия нестандартных мер, в частности (но не исключительно), без списания части долга. Тем не менее феномен «долгового управления» — управления бизнес-структурами путем искусственного создания долгов и вывода наиболее ценных активов (авуаров) за пределы РФ — продолжается, поэтому остановимся на нем более подробно.

Г. Б. Клейнер наглядно характеризует нынешнее состояние российской экономики: «В настоящее время страна находится на *переходном этапе*. Период ручного, реактивного управления заканчивается, период стратегического управления по-настоящему не начался. Налицо промежуточный, переходный этап, когда ощущается усталость общества от ручного управления и заметна тяга к стратегическому. Однако в новой России опыт такого управления отсутствует, а его идеология и методология как единое целое еще не созданы» [4, 5]. С учетом возрастающей потребности в стратегическом управлении экономикой России *возрастает прогностическая функция экономической науки — ее роль как указателя направления развития экономики России, в том числе путей преодоления препятствий (как существующих, так и возможных)*.

¹ Алексей Алексеевич Залетный, старший научный сотрудник лаборатории по изучению рыночной экономики экономического факультета МГУ имени М. В. Ломоносова, канд. экон. наук, канд. филос. наук.

² Михаил Юрьевич Павлов, доцент кафедры политической экономики экономического факультета МГУ имени М. В. Ломоносова, канд. экон. наук.

Рассмотрим, как прогностическая функция экономической науки «работает» в наши дни, сквозь призму одной из ключевых проблем российской экономики — проблемы *собственности*. Проблема собственности является краеугольным камнем при принятии управленческих решений в современной России. М. Ю. Павлов (один из авторов настоящей статьи) подчеркивает: «... вопрос собственности всегда был одним из главных в любом обществе. По-настоящему принадлежит человеку собственность только одна — личная. Только она делает человека свободным в экономическом плане. И благодаря личной собственности мотивация к деятельности очень сильно возрастает» [8, с. 59]. Что касается любой другой собственности, человек или иной экономический субъект (актор), даже формально являясь собственником конкретного имущества, оказывается... отчужден от собственности на последнее. Отчуждение в связи с собственностью в совокупности с частным присвоением прибавочной стоимости и погоней за увеличением нормы прибыли приобретает многоступенчатый характер (на это указывает как опыт автора настоящей статьи А. А. Залетного, больше 10 лет проработавшего в банковской сфере, так и мнение многих его коллег). В ситуации отчуждения оказывается любой экономический агент — от домохозяина до внутренне структурированного транснационального банка. Феномен такого отчуждения имеет несколько ступеней и качеств, но в эвристических целях мы сведем их к двум качествам.

Первое качество. Казалось бы, нынешняя российская экономическая система уже сформирована и в известной мере «затвердела». Поэтому путь ее демонтажа в любом виде, если поставлена такая задача, не будет простым и тем более однофазным. Казалось бы, все относительно просто: государственная собственность в России стала частной, образовалось достаточно много частных — добывающих и транспортирующих природные ресурсы, а также финансовых учреждений, переданных в собственность «олигархам», которых, грубо говоря, назначило государство еще в 1992–1993 гг. в ходе так называемого первого этапа приватизации и особенно в дальнейшем — в процессе печально известных «залоговых аукционов» середины 1990-х гг. На самом же деле собственность «олигархов», вернее, представление «олигарха» о том, что предприятие является его собственностью, относительно. Такая собственность не абсолютна. Существующая система в России при видимой стабильности в период примерно с 2000 г. до середины 2008 г. была построена либо на госкомпаниях, либо на псевдогоскомпаниях. Говоря о последних, мы имеем в виду компании, которые формально являются частными, но де-факто их собственники будут делать не то, что необходимо для развития бизнеса, социальной сферы их компаний и т. п. (например, в случаях добывающих компаний речь могла бы идти о более активной геологоразведке, иной деятельности, направленной на обеспечение достойного уровня жизни своим работникам, жителям регионов, в которых сырье добывается, а также иных регионов), а то, что им укажут (пусть даже косвенно) от имени государства. Экономические и личные судьбы собственников псевдогоскомпаний, не исполняющих «указания», нередко оказываются незавидными.

Подобно тому, как октябрь 1993 г. показал всей стране возможную судьбу протестующих против проводимой политики, ряд громких экономических уголовных дел середины 2000-х гг. и позднейших периодов продемонстрировал экономической «номенклатуре» — именно «частной номенклатуре» — ее возможную судьбу, если она будет работать в собственных интересах, как она их понимает, а не так, как их понимает государство. И это даже в том случае, если «частная номенклатура» несет социальную ответственность, как она ее понимает, но при этом ее взгляд не совпадает с версией государства. Если эта «частная номенклатура» хочет избежать негативных последствий, то она будет практически беспрекословно выполнять указания (по сути — директивы), исходящие (прямо или косвенно) от высших государственных структур.

Не следует удивляться, что основная цель работы любого предприятия в любой сфере современной российской экономики (от добывающей до финансовой) — вывод чистой прибыли в форме денежных средств за пределы Российской Федерации, в те регионы, где этим

денежным средствам должна быть обеспечена неприкосновенность. Одним из инструментов такого вывода является «долговое управление» — искусственное создание предприятием долгов, искусственное банкротство, в результате которого создается иностранная компания, приобретающая в собственность (нередко безвозмездно) все наиболее ликвидные активы, в том числе и денежные средства. Проще говоря, «долговое управление» — это вывод активов с помощью долга (в нашем случае — искусственно созданного долга). Итак, собственник имущества отчужден от имущества, будто бы являющегося его собственностью, так как доходы от его использования в хозяйственной (в том числе предпринимательской) деятельности он вынужден тратить не по своему усмотрению (на развитие бизнеса, в конечном счете — реального сектора национальной экономики), а на удовлетворение интересов субъектов, детерминирующих его деятельность (в первую очередь — государственных и квазигосударственных образований).

Еще раз подчеркнем, что финансовая система работает на вывод активов из РФ, инвестиции в реальный сектор не выгодны владельцу банка. В том-то и парадокс, что собственнику банка (строго говоря, собственнику предприятия любой сферы экономики РФ) укреплять банк как экономический субъект российской экономики невыгодно. Выгодно поддерживать ситуацию, при которой, по словам Г. Б. Клейнера: «... интересы бизнеса замкнуты на нем самом» [4, 17], при которой целью бизнеса является прибыль здесь и сейчас [4, 9], так как только в этом случае бизнес способен удовлетворять в первую очередь интересы власть имущих, а не всего общества. Как отмечает С. Д. Бодрунов, необходим «... максимально полный учет цивилизационной специфики России при проведении новой индустриализации» [1, 9]. «Новая индустриализация», дискуссия по проблемам которой развернулась в российских научных журналах в 2014 г., представляется решительно невозможной без «демонтажа» гегемонии финансового сектора над реальным, т. е. без дефинансализации. В условиях российской цивилизации «общинность», как минимум, — скептическое отношение к индивидуализму (в том числе экономическому), к погоне за прибылью (зачастую фиктивной) любой ценой, как иногда представляется, может сыграть позитивную роль при дефинансализации.

Второе качество. То, что наемный работник отчужден от результатов своего труда, — прописная истина, известная едва ли не с домарковских времен. Но в наше время отчужден от результатов своего труда в первую очередь работник, *действительно* заинтересованный в развитии своего работодателя, а не тот, который заинтересован в выводе активов (авуаров) экономического субъекта (предприятия, компании), в интересах которого он работает, за рубеж. Тот же работник, что занимается выводом активов (авуаров) и потому лоялен к «собственникам» предприятия (компании), во многих случаях оказывается членом «экономической элиты», социальные привилегии которой порой в десятки тысяч раз значительнее «привилегий» руководства СССР [2]. Предприятие (компания) нуждаются в таком работнике, который выполняет указание своего собственника по переводу активов туда, куда скажут собственнику «сверху», а не туда, куда хочет собственник (и тем более не туда, куда хотят работники). Таким образом, даже собственное понимание работником экономической эффективности предприятия (компании) строго карается исключением не только из «экономической элиты», «номенклатуры», но порой и вообще из трудовых резервов бизнеса, из «кадрового резерва» экономики РФ. А впоследствии такой работник может скатиться в социальный слой «новых бедных», а то и «пауперов». Среди известных авторов настоящей статьи «новых бедных» и «пауперов» есть и бывшие топ-менеджеры, и бывшие собственники предприятий, компаний, банков — именно те из них, кто действительно понимал, в чем заключается выгода для принадлежавших им экономических субъектов; понимал их экономическую эффективность в соответствии с собственной логикой, а не директивами сверху и воплощал это понимание в своей практической деятельности по управлению экономическим субъектом.

Так что и собственник отчужден от своей собственности, ибо фактически не он ею распоряжается, а те, кто отдает ему указания «сверху». Казалось бы, это неудивительно, — при капитализме работник всегда был отчужден от результатов своего труда. Но в наше время в условиях переходной экономики в России он отчужден еще и потому, что вынужден выполнять практически только описанные выше, противоестественные для национальной экономики указания по выводу активов (авуаров) за пределы страны. Соответственно поведение наемных служащих, лояльных к собственникам, изоморфно поведению самих собственников. Собственники выводят средства, привлеченные от вкладчиков, иных (в том числе институциональных) инвесторов, от кредиторов самого банка, а служащие банка создают точно такую же систему на своем уровне. Они привлекают клиента (потенциального заемщика) и убеждают руководство банка в выгодности сделки по кредитованию данного потенциального заемщика. Затем деньги из банка выводятся, банковские сотрудники получают свое вознаграждение за сделку и быстро уходят из банка. В этом случае банк теряет активы, а заемщики и сами сотрудники — приобретают. У заемщиков и бывших сотрудников опять-таки имеется интерес, пусть и в сохранности этих средств, но в качестве своего «отката», своей ренты, назначенной им на вывод за пределы России, и те же самые риски (мы это наблюдали на Кипре весной 2013 г.).

Итак, в ситуации отчуждения оказываются все, в том числе и так называемые олигархи. Какова судьба активов, которые были выведены олигархами за рубеж, и тех, кто «стоит» над ними? Судьба «собственников» (без кавычек здесь едва ли можно обойтись), выведших средства из национальной экономики, оказывается незавидной. Так было всегда и так есть: любили предательство, но ненавидели самих предателей. Точно так же и нынешние экономические власти Европейского союза, Соединенных Штатов заинтересованы в денежных средствах, но не в их обладателях как физических лицах. Они ищут (при необходимости — ждут и находят) формальный повод, чтобы эти средства «заморозить», а впоследствии и конфисковать. Даже до известного кипрского события в «Financial Times» (см., например, [9]) и других влиятельных западных изданиях периодически появлялись статьи о замораживании или конфискации судебными органами европейских стран денежных средств, размещенных на оффшорных анонимных счетах, принадлежность которых (средств) российским олигархам 1990-х гг. была доказана в Европе в судебном порядке, а законность происхождения — не была доказана. По словам А. И. Колганова и А. В. Бузгалина, это одна из форм «интенсивного воздействия глобальной гегемонии капитала» [5, с. 83] на российскую экономику (практически на все ее сферы и сектора).

Обнадеживает то, что в этой компрадорской системе — внутри нее, в том числе и среди финансовой «элиты», находятся (пока еще) одиночки, единицы, которые, жертвуя карьерой, репутацией, возможно, трудовой и личной судьбой, открыто говорят о событиях и тенденциях, имеющих место; о том, какие цели эта компрадорская система преследует, и о том, что в итоге она уничтожает сама себя [11]. Примером является автобиографическая статья бывшего руководителя банка «Goldman Sachs» Грега Смита под названием «Why I Am Leaving Goldman Sachs» (Почему я покидаю «Голдман Сакс») [10]. Позже Г. Смит опубликовал книгу практически с таким же названием [11]. (В русскоязычной прессе его работы получили определенное освещение.) В настоящее время действия таких «одинок», как Г. Смит, — один из возможных путей к демонтажу системы «серийного хищничества», компрадорского капитализма *снизу*. Как минимум, в какой-то мере — к ее демонтажу *снизу*, с уровня пусть не отдельного подразделения корпорации, но отдельной корпорации.

Чтобы современные российские банки, будучи основой финансового сектора российской экономики, инвестировали в реальный сектор (в частности, в отечественную промышленность), у них должны быть иная структура и иной подход к их внутренней организации, к персональному составу руководства. О корпоративной неурегулированности управленческих отношений свидетельствует только один пример. В современной российской банковской сфере есть обычай,

по которому любое инвестиционное решение, любой кредит банком выдается по решению коллегиального органа — кредитного комитета, кредитного совета и т. п. Образно выражаясь, без этого органа ни один рубль из банка на возмездной основе выйти не должен. Но реальной экономической власти этот орган нередко лишен, будучи призванным лишь институционализировать, «оформлять» заранее принятое собственником (собственниками) банка решение о том, выдавать или не выдавать тот или иной кредит. Один из авторов этой статьи, А. А. Залетный, который был членом кредитных комитетов некоторых банков (как официально, так и неофициально), неизменно голосовал против заведомо безвозвратного кредитования, т. е. против ситуаций, когда по форме кредит подлежит возврату (как и должно быть), а по сути — является «симулякром», прикрытием безвозвратного вывода денежных средств за пределы банка, а затем и РФ. Впоследствии такой «кредит» намечается к «списанию», исключению из состава активов банка с внешним (именно внешним!) соблюдением правил, установленных на этот случай Центральным банком РФ.

Я (А. А. Залетный) неоднократно предлагал включить хотя бы в состав соответствующих формальных институтов (точнее, хотя бы в устав конкретного банка) положение об обязательности утверждения решений банка кредитным комитетом. После таких предложений меня неизменно отстраняли, как минимум, от инвестиционной деятельности, потому что *реально (а не номинально) действующий* кредитный комитет — это путь к прозрачной деятельности банка, а отсутствие кредитного комитета, как и ситуация, когда его деятельность носит номинальный характер (оформляются заранее принятые собственниками решения), — это путь к *беспрепятственному* принятию собственником (собственниками) банка решений, нацеленных на вывод финансовых средств из Российской Федерации в ту юрисдикцию, в которой в данный момент (подчеркиваю: по мнению собственника банка) сохранность таких средств обеспечена лучше всего. В 1990-е и в 2000-е гг. кредитный комитет, пусть и формально, но все же существовал — это было нормой. Но уже в 2010-х гг. встречаются ситуации, когда в банке вообще нет кредитного комитета, что стократно упрощает задачу вывода средств, устраняя один из последних барьеров на этом пути. Центральным банком, *да и федеральными законами о банках и банковской деятельности*, не предусмотрена обязательность существования и функционирования такого органа, как кредитный комитет. *Хотя, только действуя коллегиально, все службы банка в их целостном взаимодействии могут объективно ответить на вопрос о том, идет ли речь, действительно, о кредитовании или о выводе средств из банка (а затем и из РФ) под видом кредитования.*

То, что сохранность выведенных из РФ денежных средств не может быть обеспечена, как и то, что иностранные юрисдикции (Европейский союз, США) волнуют сами средства, но не их владельцы, не их права на выведенные активы, мы прекрасно видели на примере много раз уже «склонявшегося» в этой статье Кипра, а сейчас видим на примере печально известных санкций, введенных США, ЕС и рядом других государств в отношении РФ в 2014 г. Как тут не вспомнить эффект от кризиса, начавшегося в России 17 августа 1998 г. и уже ставшего достоянием истории, выразившийся в некотором «оживлении» отечественного производства и внутреннего рынка страны, и не провести адекватные исторические параллели! Пророческий смысл обретают слова А. И. Колганова и А. В. Бузгалина об «объективных процессах (которым, впрочем, не лишне и посодействовать)», которые «ведут к формированию той силы, которая захочет и сможет провести <...> качественные изменения в экономической <...> системе нашей страны» [6, с. 128–129].

Итак, сегодня прогностическая функция экономической науки имеет особое значение, поскольку *не только* показывает негативные сценарии развития экономики при сохранении существующих тенденций, но и *указывает нам пути избегания* таких негативных сценариев. Думаем, небольшим отступлением от научного стиля будет афористичное завершение настоящей работы: лучший способ прогнозировать будущее — создавать его самим. Создавать, избегая не только прошлого, но и актуального отрицательного опыта. Наконец, создавать, уходя

и даже отдаляясь от чистого «экономизма» — явления, на которое обращает особое внимание Ю. М. Осипов, определяя его как «приоритет особого способа реализации хозяйства на основе обмена товарами и движения денег» [7, с. 258]. Последние двадцать, если не тридцать, лет экономического развития России привели к тому состоянию, которое емко охарактеризовано С. Д. Бодруновым: «Существенные коррективы необходимы *во всех* (курсив наш — авторы) блоках российской экономики» [1, с. 12]. Чем чаще прогнозирование экономического развития России будет осуществляться *созидательным* способом, тем менее существенные коррективы такого рода будут необходимы. Важно, что некоторые важнейшие процессы в этом направлении уже начаты.

Список литературы

1. Бодрунов, С. Д. Российская экономическая система: будущее высокотехнологичного материального производства / С. Д. Бодрунов // Экономическое возрождение России. — 2014. — № 2 (40). — С. 5–16.
2. Восленский, М. С. Номенклатура. Господствующий класс Советского Союза / М. С. Восленский. — М.: Советская Россия, 1991.
3. Залетный, А. А.³ Последнее кипрское предупреждение / А. А. Залетный // Альтернативы. — 2013. — № 4. <http://www.alternativy.ru/ru/node/9537>, дата обращения 14.10.2013.
4. Клейнер, Г. Б. Какая экономика нужна России и для чего? (опыт системного исследования) / Г. Б. Клейнер // Вопросы экономики. — 2013. — № 10. — С. 4–27.
5. Колганов, А. И. Реиндустриализация как ностальгия? Теоретический дискурс / А. И. Колганов, А. В. Бузгалин // СОЦИС. — 2014. — № 1. — С. 80–94.
6. Колганов, А. И. Реиндустриализация как ностальгия? Полемические заметки о целевых акцентах альтернативной социально-экономической стратегии / А. И. Колганов, А. В. Бузгалин // СОЦИС. — 2014. — № 3. — С. 120–130.
7. Осипов, Ю. М. Экономизм / Ю. М. Осипов // Философия хозяйства. — 2010. — № 1. — С. 258–261.
8. Павлов, М. Ю. Инновационное развитие экономики: от «Хомстед-акта» до электронных коттеджей и «Викиномики» / М. Ю. Павлов // США & Канада: экономика — политика — культура. — 2012. — № 12. — С. 49–60.
9. Mooney, J. Oligarch's €65m frozen / J. Mooney // The Sunday Times. — 2011. — 03 april.
10. Smith, G. Why I Am Leaving Goldman Sachs / G. Smith // The New York Times. — 2012. — 14 march.
11. Smith, G. Why I Left Goldman Sachs / G. Smith. — New York; Boston: Grand Central Publishing, 2012.

³ Подробнее информацию о других работах авторов настоящей статьи можно найти в интернете: А. А. Залетного — <http://istina.msu.ru/profile/zaletny/>, М. Ю. Павлова — http://istina.msu.ru/profile/pavlov_mgu/, дата обращения к обоим веб-ресурсам. — 30.11.2014.

Ю. Г. Тюрина¹

**СБАЛАНСИРОВАННОСТЬ ИНТЕРЕСОВ ГОСУДАРСТВА
И НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ В КОНТЕКСТЕ РАЗВИТИЯ
ТЕОРИЙ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ**

Изучение эволюции теорий налогообложения физических лиц играет важную роль в раскрытии содержания экономического мышления в области налогообложения. Теории налогообложения физических лиц представляют собой совокупность научных знаний о сущности налогов, особенностях создания механизмов их взимания, а также их роли и значении в жизни общества. Налоговые теории выражают системный подход к вопросам, связанным с появлением, определением способов налоговых изъятий и оценкой влияния таких изъятий на темпы и особенности экономического и социально-политического развития государства [1].

Возникновение теоретических основ налогообложения многие исследователи связывают с моментом превращения налогов в основной источник доходов государства и с пониманием их объективного характера. Одной из первых зародилась теория обмена, суть которой заключалась в возмездном характере налогообложения. Согласно данной теории, граждане, уплачивая подоходный налог, покупают у государства общественно значимые блага, в том числе услуги по обеспечению безопасности и правопорядка, организации судопроизводства и т. д. Следует признать, что такой обмен был неэквивалентным, но выгодным для обеих сторон: население получало выгоду от экономии на затратах, а государство — от поступления средств, необходимых для существования. Эта идея легла в основу множества других теорий, отражающих особенности отношений между государством и налогоплательщиками в тот или иной исторический промежуток времени. В рамках теории наслаждения, сформулированной Ж. Сисмонди, высказывалась мысль, что уплата налогов обеспечивает последующее удовлетворение поддержанием общественного порядка, правосудия, гарантией прав личности и собственности. Родоначальник классической политической экономии во Франции П. Буагильбер полагал, что такая налоговая политика будет разумной и обеспечит высокий уровень потребления и спроса в стране. В то же время У. Петти, рассматривая налоги с точки зрения их влияния на богатство страны, пришел к выводу, что налоги не уменьшают и не увеличивают его. Он утверждал, что, если налоги тратятся на отечественные товары, то они не вредят населению в целом, а только способствуют перераспределению богатства страны.

Способствовали продвижению представлений о налогообложении физических лиц работы представителей классической школы — А. Смита и Д. Рикардо. Первый считал налоги источником пополнения бюджета и справедливой ценой за оплату услуг государства [2]. Последователь и одновременно оппонент А. Смита Д. Рикардо рассматривал налоги как источник зла, препятствующий накоплению и образованию капитала. Он утверждал, что налогом должны облагаться в первую очередь предметы роскоши, а не товары первой необходимости, и выдвинул идею необлагаемого минимума в налогообложении физических лиц.

Следующий этап ознаменован трансформацией либеральной теории в неоклассическую, взгляды сторонников которой отражают благоразумное использование системы налогообложе-

¹ *Юлия Габдрашитовна Тюрина*, доцент кафедры финансов Оренбургского государственного университета, канд. экон. наук, доцент, e-mail: u_turina@mail.ru

ния в экономических процессах. Кейнсианская теория стала полной противоположностью классической, согласно которой у граждан изымаются сбережения, тормозящие экономический рост, поскольку они не участвуют в производственном процессе [3]. Основоположник данной теории английский экономист Дж. Кейнс считал, что налоги оказывают сильное влияние на экономический рост, повышение занятости и стимулируют потребление. В его учениях первостепенная роль отводилась прогрессивности налогообложения и высоким налоговым ставкам, но при этом подчеркивалась важность большого количества налоговых льгот, стимулирующих инвестиционную активность. Согласно концепции Дж. Кейнса, подоходный налог — это автоматический стабилизатор, способный в период подъема обеспечивать изъятие в государственный бюджет большей доли возрастающих доходов, тем самым ограничивая спрос, а при спаде учитывать снижение доходов.

Идея Дж. Кейнса о высоких налоговых ставках подверглась критике в работах А. Лаффера, который полагал, что высокий уровень налогообложения негативно влияет на экономическую активность, сокращает совокупное предложение, замедляет экономический рост, а в итоге приводит к сокращению поступлений в государственный бюджет. Таким образом, следует установить такие налоговые ставки, при которых не будут ущемлены интересы населения, а объем налоговых доходов будет максимальным.

Проблема оптимальности и справедливости налогообложения привлекла также внимание А. Вагнера, М. Фридмана, которые акцентировали внимание на развитии экономики через регулирование денежного обращения. Свой вклад в разрешение рассматриваемой проблемы внесли и российские исследователи: Н. Тургенев, И. Янжул, П. Микеладзе, И. Озеров и др. В современных мировых изданиях в противовес политике прогрессивного налогообложения доходов с эффектами стимулирования [4] предлагается механизм пропорционального налога [5], установления оптимальных налоговых ставок [6] и т. д.

Отдельным направлением исследований гармонизации отношений государства и населения являются работы по оценке налоговой нагрузки на население. К примеру, В. Пансков актуализирует проблемы применения принципов налогообложения физических лиц в условиях российской действительности. Он считает необходимым введение налоговых льгот, которые являются мощным инструментом воздействия государства на экономическую активность населения, а следовательно, и на экономику страны в целом; ученый совместно с В. Князевым разрабатывал методику оценки налогового бремени на физических лиц [7].

В большинстве развитых стран широко применяются инструменты налоговой политики, важную роль играют налоговые льготы, ориентированные на поощрение приоритетных с точки зрения государства направлений деятельности и на развитие человеческого потенциала в контексте поиска баланса интересов государства и населения [8].

В научной литературе немало работ, посвященных исследованию принципов налогообложения физических лиц, в особенности реализации принципа справедливости, оценке налогового бремени на население, анализу взаимосвязей и взаимозависимостей индикаторов налогообложения физических лиц и различных социально-экономических показателей и процессов. Начавшаяся в XVII в. эволюция налоговых теорий продолжается и сегодня. Безусловно, данное развитие происходит под воздействием различных факторов политического, экономического и социального характера. Развитие современных рыночных отношений в мировом сообществе требует совершенствования системы налогообложения физических лиц, поскольку без серьезной теоретической базы невозможно обеспечить эффективное налогообложение.

В современных условиях налогообложение физических лиц должно быть нацелено на удовлетворение социальных потребностей граждан, повышение уровня жизни населения, развитие и воспроизводство человеческого капитала в стране, в конечном счете — на обеспе-

чение устойчивого экономического роста. Достичь поставленных целей можно при оптимальном сочетании системы принципов, учитывающих интересы и государства, и физических лиц.

Первые положения о «правильном» налогообложении упоминались в работах В. Р. Мирабо, П. Верри, Ф. Юсти, однако, четко сформулировал и научно обосновал указанные положения шотландский экономист, один из основоположников современной экономической теории А. Смит, который выделил четыре принципа, получивших название «декларации прав плательщика». Приведенные принципы дополнил А. Вагнер, предложив девять основных правил, учитывающих не только интересы налогоплательщиков, но и государства. Все правила были объединены в следующие группы: финансовые, экономико-хозяйственные, этические и налогово-административные.

Н. Тургенев в своих исследованиях подкрепил и развил принципы, сформулированные А. Смитом, подчеркивая необходимость соблюдения принципа равного распределения налогов между всеми гражданами согласно их доходам. Кроме того, он отмечал, что истинные выгоды государства отнюдь не сводятся к получению наибольшего дохода. Для достижения этой цели и предназначались выдвинутые им принципы: равное распределение налогов, их определенность, дешевое соби́рание налогов в удобное время. В процессе развития финансовой науки указанные принципы уточнялись и выдвигались новые, наиболее актуальные для данного этапа развития налоговой системы. Многие из них нашли отражение в законодательных актах Российской Федерации.

С точки зрения социально ориентированного налогообложения, направленного на гармонизацию отношений государства и физических лиц, в условиях российской действительности целесообразно разделить принципы на общие (всеобщность, равенство, однократность обложения, безвозмездность, публичная цель взимания налогов, удобство и определенность, эффективность, направленность на формирование налоговой культуры) и специальные (социальная справедливость, прогрессивность, оптимальность, соразмерность).

Оценивая качество жизни населения, Правительство Российской Федерации оперирует преимущественно показателями роста денежных доходов населения, которые в последнее время увеличиваются. Однако, очевидно, что рост денежных доходов сам по себе не ведет к повышению уровня жизни населения, и динамика этого роста не отражает ни реальных улучшений в жизни населения, ни настроений общества. Для повышения эффективности реализации социально ориентированной налоговой политики необходимо доминирование принципа справедливости в налогообложении физических лиц.

В настоящее время применяется пропорциональная шкала налогообложения на доходы физических лиц, предполагающая единую ставку обложения для всех налогоплательщиков. Решение о введении единой ставки было принято в целях повышения собираемости налога и привело к снижению налогового бремени для лиц с относительно высоким уровнем доходов. В большинстве стран мира используется прогрессивная система обложения доходов физических лиц. При этом ставка прогрессии может достигать значительных величин, к примеру, во Франции максимальная ставка подоходного налога равна 31%, в Дании — 63%. По сравнению с другими странами 13%-ная ставка, установленная в Российской Федерации, является более либеральной. Кроме прогрессивных ставок в зарубежной практике широко применяется необлагаемый минимум, обеспечивающий наиболее справедливые условия налогообложения.

На наш взгляд, применение плоской шкалы при налогообложении доходов физических лиц и отсутствие необлагаемого минимума усилили неравенство. С 2001 г. дифференциация доходов граждан, только по официальным данным, возросла более чем в 2,5 раза. Значение децильного коэффициента фондов в 2013 г. составляло 16,2.

Важнейшим звеном реализации социально ориентированной налоговой политики является оптимальное соотношение интересов государства и налогоплательщиков. К интересам первого относится одновременное обеспечение необходимого объема бюджетных поступлений и ускорение темпов экономического развития в стране. Налогоплательщики, в свою очередь, заинтересованы

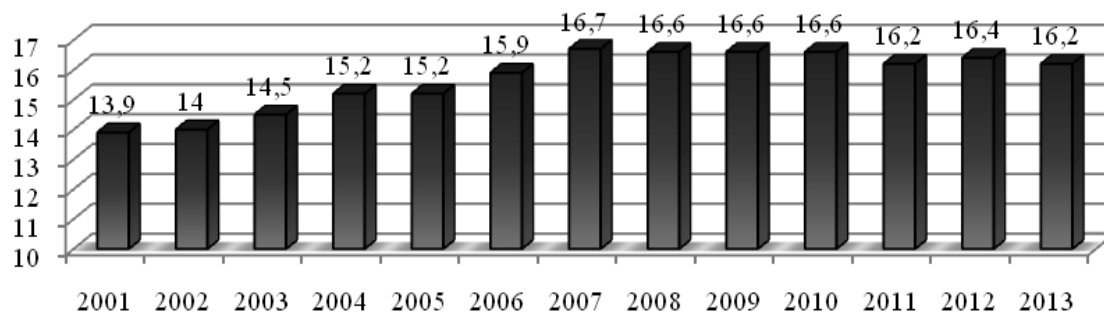


Рис. 1. Динамика децильного коэффициента фондов в России, разы

в увеличении личных располагаемых доходов, чтобы сделать свою жизнь максимально комфортной. В Российской Федерации, как уже отмечалось, основным фактором, сдерживающим как повышение уровня жизни населения, так и поступление доходов от налогообложения, выступает социальное неравенство. Поэтому особое внимание необходимо уделить сокращению расслоения общества по уровню доходов и повышению размера самих доходов, остающихся у населения после удовлетворения базовых потребностей.

Под интересами государства условно будем понимать реализацию фискальной цели, а одним из направлений реализации интересов налогоплательщиков — развитие человеческого потенциала, для измерения которого используется индекс человеческого развития (ИЧР). Он характеризует развитие человека с точки зрения трех показателей: уровня дохода, образования и здравоохранения. Результаты анализа продемонстрировали обратную зависимость между величиной налогового бремени населения и ИЧР.

Величина налоговых льгот сильно влияет на уровень доходов населения, тем самым и на величину инвестиций в развитие человеческого капитала и на объемы будущих налоговых поступлений в бюджет. Поэтому для достижения необходимого эффекта при проведении налоговой политики важно выбрать такие величины ставок и льгот, которые обеспечат необходимый уровень бюджетных поступлений и максимальную реализацию социальной и регулирующих функций налогов.

Подходный налог с населения — один из важнейших элементов налоговой системы любого государства и самый крупный налог, взимаемый с населения. Он обеспечивает более 10% доходов консолидированного бюджета Российской Федерации. Однако назначение указанного налога заключается не только в пополнении бюджета, но и в обеспечении социальной защиты граждан, регулировании их экономического поведения. Особую роль приобретают системы ставок, льгот и вычетов. Нельзя недооценивать роль налогов в осуществлении социальной политики, поскольку около половины всех расходов субфедеральных и местных бюджетов на социальные цели могут быть обеспечены именно за счет налогообложения доходов физических лиц. Кроме того, это, пожалуй, самый перспективный налог в плане продуктивности. При прочих равных условиях он легче поддается контролю налоговых органов, чем другие налоги. Одновременно с этим при налогообложении доходов физических лиц наглядно реализуются основные принципы построения налоговой системы — всеобщность и равенство.

Для повышения роли налогов в формировании доходной базы территориальных бюджетов, восстановления социальной справедливости и минимизации социального расслоения необходимо реформирование системы налогообложения доходов физических лиц.

По оценкам ООН, в мировом рейтинге стран по ИЧР Россия находится на 55 месте и относится к странам с высоким индексом развития человеческого потенциала. Важнейшими факторами, сдерживающими его развитие, являются экономико-географическое положение регионов, высокая

дифференциация доходов населения и расходов субфедеральных бюджетов на социальные цели. При этом региональная дифференциация по ИЧР не меняется с 2000-х гг. и носит устойчивый характер. Почти 50% населения России живет в регионах с ИЧР ниже среднего (от 0,786 до 0,822); 34% — в регионах со средним ИЧР (0,822...0,854); 3% — в регионах-аутсайдерах; более 18% — в благополучных регионах (в том числе в Москве — 8,12%). Отмеченная дифференциация отличается на территориях различных федеральных округов. Например, в Приволжском, Уральском, Дальневосточном округах не выявлены регионы с низким ИЧР (до 0,786), а в Северо-Кавказском округе, напротив, отсутствуют регионы с высокими и средними значениями ИЧР.

Анализ ИЧР на территории РФ позволил выявить пространственное неравенство в развитии регионов. Так, в самом благополучном регионе (г. Москва) ИЧР в 1,24 раза выше, чем в самом отстающем (Республика Тыва). Существенно различны и значения такой составляющей ИЧР, как валовой региональный продукт на душу населения. Если в США или Европе региональный продукт на душу населения различается по территориям в 3...5 раз, то в России — более чем в 13 раз. Сложившаяся ситуация обусловлена в основном высокой дифференциацией доходов населения. В условиях российской действительности это чрезвычайно актуально: каждый год повышается стоимость социальных услуг населению, качество этих услуг все больше зависит от уровня благосостояния.

Как известно, основным доходом россиян и крупнейшей базой налогообложения на доходы физических лиц считается заработная плата. Размеры заработных плат в регионах также крайне неравномерны. В большинстве регионов России (37%) зарплата работников составляет 15...20 тыс. рублей при средней зарплате по стране более 20 тыс. рублей. Обостряет ситуацию наличие многочисленной категории людей с доходами ниже прожиточного минимума. Низкий уровень жизни населения обуславливает снижение трудовых способностей граждан, отвлекая основные ресурсы домохозяйств на физическое выживание в ущерб обеспечению здорового образа жизни, восстановлению физического потенциала человека, интеллектуальному и образовательному развитию.

Уровень инвестиций в развитие человеческого потенциала главным образом определяют размеры личных располагаемых доходов граждан. Существующие льготы по налогам, безусловно, повышают уровень душевых доходов населения, однако не способны в полной мере учесть поляризацию в развитии регионов и существенно повлиять на динамику индекса человеческого развития. Решить указанные проблемы позволит новая прогрессивная система предоставления социальных вычетов в зависимости от объемов расходов на образование и медицинское обслуживание.

От эффективности организации налогообложения доходов физических лиц зависят степень социальной стабильности в обществе, темпы предпринимательской и инвестиционной активности, а также уровень жизни в стране в целом. Таким образом, проведенные исследования подтверждают необходимость реформирования налоговой системы в целях регулирования располагаемых доходов граждан и стимулирования активного экономического поведения населения для достижения сбалансированности интересов государства и налогоплательщиков.

Список литературы

1. *Гриценко, В. В.* Развитие учений о налогообложении / В. В. Гриценко // Вестник ВГУ. Серия: Право. — 2010. — № 1. — С. 408–419.
2. *Смит, А.* Исследование о природе и причинах богатства народов / А., Смит; пер. с англ.; предисл. В. С. Афанасьева. — М.: ЭКСМО, 2007. — 960 с.
3. *Овчинников, В. Н.* Развитие теории налогов как отражение эволюции систем налогообложения / В. Н. Овчинников, З. А. Клюкович // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. — 2012. — № 1.

4. *De Donder, Ph.* The politics of progressive income taxation with incentive effects/*Ph. De Donder, J. Hindriks* // *Journal of Public Economics*. — 2003. — Vol. 87, issue 11. — P. 2491–2505.
5. *Alesina, A.* Regulation versus taxation / *A. Alesina, F. Passarelli* // *Journal of Public Economics*. — 2014. — Vol. 110. — February. — P. 147–156.
6. *Aronsson, Th.* Positional preferences in time and space: Optimal income taxation with dynamic social comparisons / *Th. Aronsson, O. Johansson-Stenman* // *Journal of Economic Behavior & Organization*. — 2014. — Vol. 101. — May. — P. 1–23.
7. *Пансков, В. Г.* Налоги и налогообложение / *В. Г. Пансков, В. Г. Князев*. — М.: МЦФЭР, 2003. — 336 с.
8. *Tyurina, Yu. G.* The tendency of human potential development in the world's practice / *Yu. G. Tyurina, M. A. Troyanskaya* // *Life Science Journal*. — 2014. — Vol. 11 (12s). — P. 723–727.

А. П. Градов¹, Т. А. Богданова², С. С. Гутман³

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СТРАТЕГИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АГЕНТА ДЛЯ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ И КУПИРОВАНИЯ СИСТЕМНЫХ ПРОБЛЕМНЫХ СИТУАЦИЙ

Начнем с определения некоторых понятий. Наиболее емким среди многочисленных определений *стратегии* следует признать предложенное известным германским и русским (с 1872 г.) генерал-фельдмаршалом Х. К. Б фон Мольтке: «Стратегия может направлять свои стремления лишь на самую высокую цель, которую можно достигнуть при имеющихся средствах» [15]. Такой целью в современных условиях является предотвращение и купирование постоянно возникающих проблемных ситуаций, с которыми сталкивается каждый экономический агент — от государства до малого предприятия и индивидуального предпринимателя.

Трактовка понятия *проблемная ситуация* также многообразна. (Выявлено свыше 40 определений проблемной ситуации.) В [7] приведено определение, базирующееся на психологическом подходе, которое дополнено нами: «Проблемная ситуация — осознание, возникающее при *подготовке* и выполнении практического или теоретического задания, того, что *ранее усвоенных научных, идеологических знаний и знаний здравого смысла недостаточно, и возникновение субъективной потребности в новых знаниях всех категорий, реализующейся в познавательной активности, направленной на выявление узких мест в структуре внешней и внутренней среды исследуемого субъекта*».

Системная проблемная ситуация отличается сложной структурой, взаимодействием входящих в нее элементов управленческой иерархии разного уровня. Это могут быть кластеры различных отраслей либо группы экономических агентов разного уровня управленческой иерархии. Важнейшим этапом выявления проблемной ситуации такой сложности является многоступенчатый анализ, позволяющий определить стратегическую, субстратегическую, тактическую и субтактическую значимость каждого элемента этой структуры [6]. Цель анализа — более четко сформулировать комплекс управленческих решений, направленных на разрешение проблемной ситуации высокой сложности.

Наконец, следует определить характер *факторов*, влияющих на «портрет» проблемной ситуации: исторических, политических, социальных, научных, технических, экологических, экономических [5]. Анализ их влияния позволяет оценить (качественно и количественно) *последствия* разрешения системной проблемной ситуации, т. е. определить «цену вопроса»: силу потенциальных внешних и внутренних угроз, наличие или отсутствие необходимых ресурсов, величину потенциального совокупного ущерба [8] и степень достижения той *высокой цели*, о которой говорил Мольтке.

В условиях динамично изменяющихся факторов внешней среды формы организации экономической деятельности постоянно меняются [3]. Новые формы межфирменных взаимо-

¹ Александр Павлович Градов, засл. деятель науки РФ, профессор, д-р экон. наук.

² Татьяна Александровна Богданова, доцент кафедры мировой и региональной экономики Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, канд. экон. наук.

³ Светлана Семеновна Гутман, доцент кафедры мировой и региональной экономики Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, канд. экон. наук.

действий позволяют снизить риски участников отрасли и упрочить их конкурентные позиции. Разнообразие моделей, форм и видов межфирменных взаимодействий (в том числе и создание кластеров) требует грамотного использования моделей стратегического управления, которые являются гарантом обеспечения конкурентных преимуществ компании с учетом структурных отраслевых изменений [2].

Каждая отрасль проходит определенные этапы развития, при этом меняются: количество и размер участников; специфика взаимосвязей между компаниями и стратегическими группами; степень концентрации бизнеса; уровень и специфика барьеров входа и выхода; специфика информационных потоков; темпы роста потребительского спроса и его структура; уровень и дифференциация издержек участников; взаимодействие участников рынка с другими отраслями; роль и участие *государственных структур* и т. п.

Конкурентная борьба в отрасли сопровождается процессами слияний и поглощений, масштаб и интенсивность которых во времени меняется. В своем развитии отрасли проходят четыре этапа консолидации: начало, рост, специализация, равновесие. Каждый этап характеризуется различной продолжительностью, количеством и спецификой стратегических групп, набором корпоративных и конкурентных стратегий, стоимостью и количеством сделок по слиянию и поглощению, спецификой межфирменных взаимодействий, степенью государственного вмешательства и т. п. Для реализации правильных стратегических решений менеджеры компании должны четко знать: на какой стадии развития находится отрасль, в какую стратегическую группу входит их компания и какую позицию она в ней занимает.

На каждой стадии консолидации отрасли для различных стратегических групп имеется свой набор наиболее приемлемых стратегических решений как на уровне компании в целом (корпоративные стратегии), так и для отдельных бизнес-единиц (конкурентные стратегии). Успех компании зависит не только от правильного понимания позиций и необходимых стратегических решений, но и от того, как быстро компания способна их реализовать, что зависит от системы внутрифирменного управления.

Создание и удержание конкурентных преимуществ с учетом *принципов развития отраслей, этапа экономического цикла* и степени его влияния на отдельные отрасли возможно за счет постоянной диверсификации бизнеса. Наличие разных бизнес-направлений в отраслях, находящихся на различных этапах развития, снижает негативное воздействие экономического спада. В период экономического кризиса компании продают непрофильные активы отраслей с низкими конкурентными преимуществами и вкладывают средства в те отрасли, где компания способна усилить свои позиции.

Выявление структурных параметров отрасли, ее количественных характеристик (объема, стоимости и интенсивности сделок с активами в отрасли) и обобщение качественных параметров дает возможность менеджерам компании своевременно выбрать форму стратегических межфирменных взаимодействий. Систематизация экономических, транзакционных, социальных и институциональных факторов в отраслевом разрезе позволяет определить особенности формирования межфирменных отношений в российской экономике, разработать концептуальные положения и *принципы стратегического управления с учетом особенностей отрасли*. Так, например, появление транснациональных компаний на национальном рынке обычно происходит, когда национальные компании в результате межфирменных взаимодействий консолидируют отрасль до третьей стадии ⁴ (доля трех ведущих компаний (CR_3) составляет 40% и выше).

⁴ В 2008 г. Baltic Beverages Holding (BBH, датско-британское совместное предприятие) приобрел ОАО «Балтика» — крупнейшую российскую пивоваренную компанию (доля рынка на тот момент — 39,7%); в 2009 г. компания PepsiCo стала 100%-ным владельцем крупнейшего производителя соков на российском рынке ОАО «Лебедянский» (доля рынка на тот момент — 30%).

Рассмотрим стратегии реагирования на возникновение системных проблемных ситуаций у экономических агентов на примере *компании пивоваренной отрасли и Санкт-Петербургского судостроительного кластера*. Характерный пример реализации стратегии активного поглощения пивоваренных компаний: голландская компания Heineken пришла в сложившуюся российскую пивоваренную отрасль почти на 10 лет позже лидера отрасли Baltic Beverage Holding (BBH) и за четыре года вошла в тройку ведущих игроков. За короткое время голландцы скупили множество региональных заводов, часто по цене выше рыночной, каждый раз опережая конкурентов. Эта стратегия позволила им быстро закрепиться в наиболее привлекательных регионах. Региональная экспансия привела к тому, что производство пива сконцентрировано в руках иностранцев, которые продолжают скупать единичные мелкие пивоваренные компании, что окончательно переводит пивоварение в стадию «балансов и альянсов», характерную для большинства глобальных отраслей. Единственным независимым относительно крупным российским игроком на отечественном пивном рынке остается компания «Очаково», ее доля на рынке — около 2%, что несравнимо с показателями иностранных компаний (табл. 1).

Таблица 1

Доли крупнейших производителей пивоваренного кластера, %

Производитель	2008	2009	2010
Carlsberg group (ОАО «Балтика»)	37,6	39,9	38
SUN InBev	19,1	16,8	15
Heineken	12,8	11,6	12
SABMiller	9,8	10,6	10
Efes	9,4	10,7	10
«Очаково»	3,3	2,7	2
Прочие производители	8	7,7	13
CR_3	69,5	68,3	65

Ведущей компанией на российском рынке пива является ОАО «Балтика» — структурное подразделение Baltic Beverages Holding (BBH, Швеция), созданное в 1991 г. специально для инвестирования в пивную отрасль в странах бывшего Советского Союза. BBH становится совместным предприятием датской Carlsberg и британской Scottish & Newcastle. С 2008 г. BBH полностью принадлежит компании Carlsberg в результате покупки Scottish & Newcastle. BBH управляет 18 пивоваренными компаниями в шести странах Восточной Европы; ей принадлежит более 80% ОАО «Пивоваренная компания «Балтика», созданной в 1992 г. Пиво «Балтика» должно было стать продуктом высочайшего европейского уровня, сваренным по классической технологии. Реализуя эту задачу, руководство разработало первую инвестиционную программу реконструкции и развития компании. Сегодня ОАО «Балтика» — крупнейшая российская пивоваренная компания и лидер российского рынка пива (доля — 39,7%). Компания является самой крупной в России в сфере производства товаров народного потребления. Ее заводы расположены в Санкт-Петербурге, Красноярске, Новосибирске, Воронеже, Хабаровске, Самаре, Челябинске, Туле, Ярославле и Ростове-на-Дону. Продажи осуществляются в 98% торговых точек России. Продукция компании «Балтика» в 2011 г., по ее собственным данным, была представлена более чем в 70 странах мира, в том числе в Западной Европе, Северной Америке, ближневосточном регионе [1]. Казалось бы, столь успешное предприятие не должно сталкиваться с системными проблемными ситуациями. Однако такое мнение, по меньшей мере, наивно.

Федеральные властные структуры РФ принимают решение о включении пива в перечень алкогольных напитков со всеми ограничениями, предусмотренными законодательством для товаров этой категории. И компания «Балтика» тут же столкнулась с системной проблемной ситуацией. Сокращение спроса и падение выручки нанесли компании существенный ущерб. Одной из причин ущерба, помимо ухудшения макроэкономического состояния национальной экономики, стали определенные законодательством требования к продавцам пива: ликвидация ларьков, наличие площади по продаже пива не менее 50 м², изменение рекламной стратегии и др.

Теория полезности, которая в данном случае позволяет наиболее адекватно оценить последствия разрешения проблемной ситуации, требует оценки *совокупной полезности* ее разрешения. Это означает, что нужно оценить не только экономический ущерб, нанесенный компании «Балтика», но также положительные и отрицательные *социальные* последствия изменения условий продажи пива.

Экономический ущерб выразился в снижении дохода и прибыли за счет падения рынка пива в России с начала 2014 г. на 6...7% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. На падение рынка за девять месяцев 2014 г. негативно повлияли общая макроэкономическая ситуация, а также ограничения по месту и времени продажи пива. В конце октября «Балтика» законсервировала часть оборудования по производству пива на заводе в Санкт-Петербурге: из семи линий разлива в настоящее время работают две-три, причем не в круглосуточном режиме, а лишь при необходимости. Carlsberg сообщила, что ожидает падения российского пивного рынка по итогам 2014 г. до 9% [19]. В такой ситуации «Балтика» начала выпуск напитков с малым процентом алкоголя и безалкогольных, спрос на которые до некоторой степени способствует компенсации ущерба. Началось производство пива Karmi Sensual со вкусом сочной вишни, которое станет дополнением к полюбившемуся потребителям сорту Karmi манго — апельсин. Добавление натурального вишневого сока определяет не только цвет, но и богатство сложного фруктового аромата и вкуса этого пива [21].

Социальный ущерб для работников компании проявляется в сокращении числа рабочих мест на малых предприятиях, торгующих пивом, замораживании заработной платы сотрудников «Балтики». Социальные последствия для *потребителей пива* могут быть как отрицательными, так и положительными. Для оценки этой категории ущерба нужно определить возможные изменения в поведении потребителей пива; выяснить, чем они его заменяют, на какие напитки растет спрос, как это может отразиться на здоровье потребителей и, соответственно, на сопутствующих отраслях национальной экономики (здравоохранении, фармацевтической промышленности, выпуске медицинской техники). В [17] приводится перечень возможных последствий пивного алкоголизма, который подтверждает необходимость проведения глубокого исследования причин возникновения и купирования «пивных» проблемных ситуаций. Согласно современным принципам стратегического управления, купирование проблемной ситуации возможно за счет модификации формы организации экономической деятельности в данной отрасли или реализации грамотной конкурентной стратегии.

В 2013 г. руководство Самарской области предложило создать мощный кластер пивоварения [23], развивающий самарские пивоваренные традиции. Основным партнером в создании кластера должна была стать компания «Балтика». Она одной из первых в России самостоятельно занялась развитием сырьевой базы для своих заводов и начала заключать договоры с сельхозпроизводителями на поставку пивоваренных сортов ячменя. С 2005 г. компания реализует собственный агропроект, выращивая ячмень в нескольких регионах России. В рамках этого проекта «Балтика» обеспечивает агрохозяйства технологиями и семенным фондом высокого качества. В 2012 г. компания заключила контракты с 69 хозяйствами Тульской, Рязанской, Орловской, Липецкой, Воронежской, Тамбовской, Пензенской, Тюменской, Новосибирской областей и Алтайского края. Ячмень выращивался в этих регионах на площади более 90 тыс. га.

Новая структура должна объединить весь процесс пивоваренного производства в единую цепочку: от выращивания специальных сортов ячменя до выпуска готовой продукции. В технологической цепочке предполагается задействовать проектные и строительные компании, научно-исследовательские институты, сельхозпроизводителей, пивоваренные предприятия. При этом цель формирования пивоваренного кластера — не просто увеличение объемов производства пива, но и организация новых производств, например упаковочного, а также стимулирование инновационной деятельности в этом сегменте.

При создании кластера предполагается использовать механизмы государственно-частного партнерства, способствующие формированию конкурентоспособной производственной и научно-технической цепочки, включающей производителей, поставщиков, смежников, исследовательские и сервисные организации. Необходимо определить территориальную локализацию кластера, рыночные ниши для сбыта его продукции, технологические и качественные характеристики производимых кластером продуктов, потенциальных участников кластера и инвесторов; рассмотреть возможные механизмы привлечения государственного и внебюджетного финансирования проектов кластера. Аналогичный проект создания пивоваренного кластера прорабатывается в Ростовской области.

Таким образом, *основными стратегиями купирования* возникшей в компании «Балтика» *системной проблемной ситуации* становится развитие межфирменных взаимодействий (создание кластеров), а также *изменение товарного ассортимента*.

Прежде чем исследовать *стратегию реагирования судостроительного кластера Санкт-Петербурга на возникновение проблемных ситуаций*, рассмотрим само понятие и характерные особенности кластера в экономике.

С одной стороны, развитые рыночные отношения не предполагают активного участия государства в непосредственном управлении предприятиями, с другой — в РФ без государственного управления не может в полной мере осуществляться промышленная политика, способствующая реализации стратегии экономического развития страны. Получает развитие так называемая *кластерная политика*, цель которой — усиление конкурентных преимуществ экономических агентов. Эта политика предполагает интенсификацию создания кластеров как организационной формы, обеспечивающей повышение конкурентоспособности групп взаимодействующих экономических агентов.

Существуют различные трактовки понятия «кластер». Наиболее известной является трактовка, приведенная в [22]: «Кластер (в экономике) (англ. *cluster*) — сконцентрированная на некоторой территории группа взаимосвязанных организаций (компаний, корпораций, университетов, банков и пр.): поставщиков продукции, комплектующих и специализированных услуг; инфраструктуры; научно-исследовательских институтов; вузов и других организаций, взаимодополняющих друг друга и усиливающих конкурентные преимущества отдельных компаний и кластера в целом».

Следует уточнить: Что в условиях современной мировой хозяйственной системы понимать под *некоторой территорией*? Каковы размеры и местонахождение этой территории? Какую роль эти характеристики играют во взаимодействии участников кластера (с учетом современных средств *информационной и транспортной связи*)?

Представим понятийно-терминологическую систему (таксоны), характеризующую различные территориальные образования (рис. 1). Возникает вопрос, какой таксон следует рассматривать в качестве «некоторой территории», на которой сконцентрирована «группа взаимосвязанных предприятий», чтобы охарактеризовать эту группу как кластер: ареал, район, зону или полигон?

Ареал — часть территории, выделяемой по какому-либо хозяйственному признаку или нескольким признакам, например, Северо-Западный ареал — часть территории на северо-западе России, имеющая развитую промышленность. Под этим ареалом можно понимать Санкт-Петербург и Ленинградскую область, можно добавить сюда Карелию, Псковскую и Новгородскую области. Более того, Северо-Западный ареал можно рассматривать как совокупность стран, находящихся

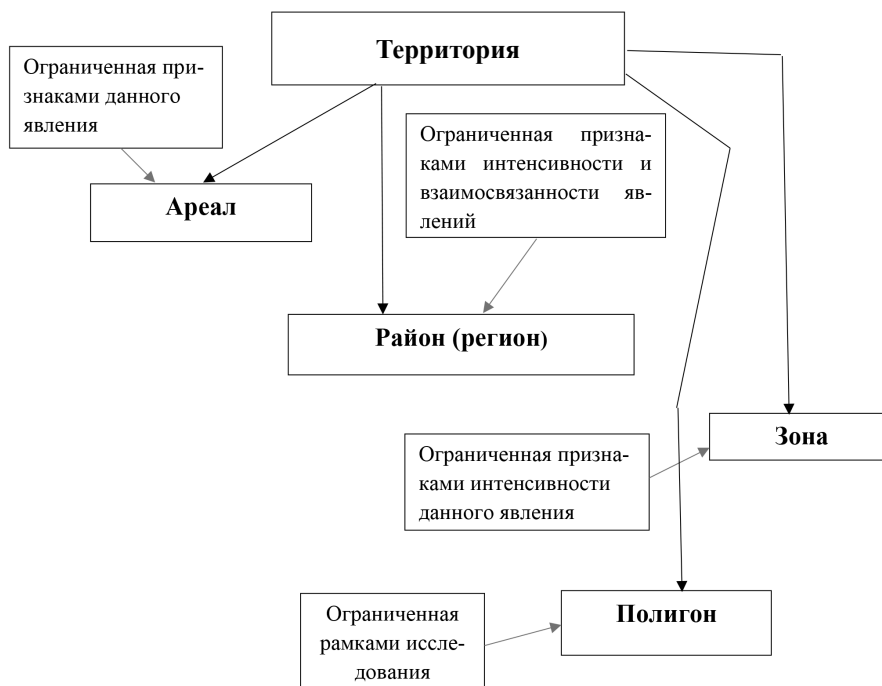


Рис. 1. Понятийно-терминологическая система (таксоны) [19]

на северо-западе Европы, имеющих развитую промышленность: северо-запад России, Финляндию, Швецию и Норвегию и т. п.

Район (регион) — территория, по совокупности насыщающих ее элементов отличающаяся от других территорий и обладающая единством, взаимосвязанностью, целостностью составляющих элементов. Например, в Северо-Западном ареале России можно выделить территорию, на которой расположен Санкт-Петербург, где исторически сложился мощный промышленный комплекс наукоемких производств, НИИ, университетов.

Зона — территория, в пределах которой наблюдается однозначность показателей, характеризующих наличие и интенсивность какого-либо явления, например город Луга Ленинградской области, в котором концентрируется производство железобетонных изделий, поскольку в этой зоне есть все необходимые для этого ресурсы.

Полигон — территория, в пределах которой осуществляется то или иное исследование экономического, экологического, социального или иного характера, например, степени благоприятствования объектов жизнедеятельности, обеспечивающих высокий уровень качества жизни в том или ином районе Москвы, Санкт-Петербурга или других городов и населенных пунктов.

В определении кластера, приведенном в [22], в качестве его характерных признаков рассматриваются: максимальная географическая близость; родство технологий; общность сырьевой базы; наличие инновационной составляющей. Но общность сырьевой базы и родство технологий противоречат приведенной там же трактовке понятия «кластер», объединяющей агентов с совершенно разными технологиями и требуемой «сырьевой базой» (поставщиков продукции, комплектующих и специализированных услуг; инфраструктуры; научно-исследовательских институтов; вузов и других организаций). Майкл Портер в своей трактовке кластера на примере производства инсулина наглядно продемонстрировал взаимодействие предприятий с различными технологиями [18, с. 171].

С точки зрения институциональной теории кластер относится к *интегрированной бизнес-группе, в частности, такой ее разновидности, как сетевая индустриальная организация (СИО)*. В рамках СИО существенное значение приобретает процесс согласования интересов участников. Органом, согласующим эти интересы, может быть Совет директоров или клуб президентов организаций, вступивших в СИО. В зависимости от степени различия этих интересов каждый потенциальный участник сам решает, вступать, не вступать в СИО или выйти из нее. Основное внимание при этом уделяется потенциальным транзакционным издержкам, сопряженным с использованием механизма координации действий участников на основе контрактного взаимодействия *автономных* экономических агентов. Большое значение для СИО имеет регулирование доступа к информационным ресурсам [11].

Обратим внимание на то, что в условиях глобализации процессы функционирования малых и средних предприятий особенно уязвимы. В связи с монополизацией отдельных видов ресурсов этим компаниям все труднее добиваться конкурентных преимуществ. Формирование сетевых структур, в частности СИО, может выступать тем механизмом, который поможет малому и среднему бизнесу стать конкурентоспособным в глобальной бизнес-среде [9].

Современный кластер представляет собой разновидность стратегической межорганизационной сети отраслевого или межотраслевого характера, объединяющей ресурсы и ключевые компетенции его участников. Для повышения их конкурентоспособности и кластера в целом необходимо эффективное управление межфирменным сотрудничеством, в том числе в научно-исследовательской и инновационной деятельности.

Приводимый ниже пример судостроительного кластера показывает, что могут быть кластеры, предприятия которых расположены в разных ареалах, с разными технологиями. *Ядро* этого кластера — *Адмиралтейские верфи* — находится в Санкт-Петербурге, а остальные участники — в других ареалах и регионах.

Важнейшей функцией экономического агента — инициатора формирования кластера — является выбор предпочтительного таксона. К критериям предпочтительности следует отнести уточненную совокупность факторов, влияющих на «портрет» проблемной ситуации [5], так как именно эта ситуация должна разрешаться в формируемом (или существующем) кластере (рис. 2).

Поскольку совокупная полезность того или иного таксона не может быть квантифицирована из-за различия оценки того или иного фактора, влияющего на общую оценку этой полезности, в матрице приняты три степени благоприятствования таксона: *высокая, средняя и низкая*, определяемых экспертами методами коллективной генерации идей.

Географическая близость участников считается в литературе важнейшим условием создания кластера (приводит к снижению транспортных издержек). Однако рост этих издержек при размещении участников кластера в разных территориальных анклавах, регионах или других таксонах может быть компенсирован существенным повышением эффективности использования в качестве участников кластера агентов, обладающих прогрессивными технологиями, средствами производства и ключевыми компетенциями, которые позволяют снизить совокупные производственные издержки отдельных участников и кластера в целом.

С учетом приведенных положений необходимо уточнить само понятие кластера. В первом приближении *«кластер (в экономике) — это системная индустриальная организация (СИО), в которую входят взаимосвязанные экономические и иные агенты, расположенные в наиболее предпочтительном географическом таксоне, существенно взаимодополняющие друг друга и усиливающие конкурентные преимущества отдельных участников и кластера в целом за счет взаимного использования информационных ресурсов, характеризующих экономическое назначение, конструктивно-технологические параметры, технические условия производства готовой продукции и ее элементов, а также финансовое состояние каждого участника и кластера в целом»*.



Рис. 2. Матрица выбора предпочтительного таксона для формирования кластера:
В — высокая; С — средняя; Н — низкая

Рассмотрим стратегию реагирования на возникающие проблемные ситуации *судостроительного кластера Санкт-Петербурга*. Начнем с краткой истории. Самым крупным (и первым по времени возникновения) предприятием в судостроительной промышленности была Адмиралтейская верфь. Уже весной 1706 г. на верфи было начато строительство мелких военных судов. В том же году на воду были спущены 18-пушечное бомбардирское судно и яхта «Надежда». После разгрома шведов под Полтавой начинается перестройка верфи: замена деревянных сооружений каменными, устройство корабельных эллингов. К 1712 г. на верфи строилось уже 6 линейных 90-пушечных кораблей.

В XIX и XX вв. Санкт-Петербург стал важнейшим в России центром судостроения — наиболее предпочтительным таксоном для формирования судостроительного кластера с «ядром» в Санкт-Петербурге. Это подтверждают результаты анализа степени благоприятствования Северо-Западного ареала (см. рис. 2 — полужирная линия).

Рассмотрим параметры современного судостроения в Санкт-Петербурге:

- в судостроении занято более 42 тыс. человек (16% от общего числа занятых на обрабатывающих производствах города);
- до 300 тыс. человек в смежных отраслях зависят от развития предприятий отрасли на территории города;
- объем продукции, производимой на судостроительных предприятиях города, составляет 4% от ВРП Санкт-Петербурга, доля в обрабатывающих производствах — 18%;
- в городе сосредоточено до 90% мощностей научного и проектного потенциала отрасли, до 30% от объема производства в секторе судостроения по стране;
- более 50% от всей продукции ВПК выпущено в Санкт-Петербурге;

- в городе представлены все типы предприятий, формирующих цепочку добавленной стоимости в судо- и кораблестроении;
- в судостроительной сфере города функционируют 43 предприятия, на которых реализуются проекты водоизмещением до 7075 тыс. тонн.

Возникающие и прогнозируемые проблемные ситуации судостроительного кластера Санкт-Петербурга, безусловно, являются *системными*, поскольку их структура зависит от деятельности многочисленных экономических агентов разного научно-исследовательского и производственного профиля. Стратегия этого кластера, отраженная в Концепции его развития, разработанной в 2011 г. [13], предусматривала возможность возникновения и купирования проблемных ситуаций в трех важнейших сферах: *технология, рынки, конкурентоспособность*. Структура подобных ситуаций, начало их возникновения и продолжительность периодов, в течение которых предполагалось их разрешение, весьма разнообразны. Так, например, проблему роботизации и развития программного обеспечения для автоматизации проектирования в судостроении, интеллектуализации постройки судна, начавшуюся в 2011 г., предполагалось решить лишь в 2025 г., а проблему расширения рынка судов для сложных условий эксплуатации в Арктике — в 2020 г. Весьма разнообразны и ресурсы, требуемые для разрешения прогнозируемых проблемных ситуаций: от «ускоренного организационного обучения» до перспективных НИР, привлечения новых технологий и т. п.

В качестве стратегических целей разрешения прогнозируемых проблемных ситуаций разработчики концепции декларируют:

- снижение производственных и транзакционных издержек;
- усиление плотности коммуникаций компаний, связанных в производственную цепочку, и повышение скорости принятия решений;
- обеспечение реализации сложных и превышающих масштаб отдельных участников кластера задач, в том числе в образовательной, исследовательской и производственной сферах.

Эффективность реализации концепции кластера судостроения в Санкт-Петербурге будет определяться на основе финансовых и нефинансовых целевых показателей:

- объем произведенной продукции;
- число вновь созданных рабочих мест;
- увеличение средней заработной платы на предприятиях судостроения;
- налоговая отдача или бюджетный эффект от деятельности кластера и т. д.

Система показателей эффективности реализации концепции кластера необходима для сбалансирования финансовых и нефинансовых показателей. Очевидно, что нефинансовые факторы могут стать причиной как успеха, так и неудачи проекта проведения кластерной политики [10].

В результате реализации различных проектов, изложенных в концепции, в рамках кластера и выхода на полную производственную мощность новых верфей, а также эффективного функционирования и кооперации участников кластера общий объем производимой продукции и услуг предположительно составит к 2020 г. более 600 млрд рублей ежегодно (табл. 2). Реализация проектов в рамках кластера позволит создать около 8500 рабочих мест. Средняя заработная плата сотрудников, занятых на предприятиях судостроительного кластера, к 2020 г. должна составить 90 тыс. рублей, общая налоговая отдача от деятельности кластера — более 10 млрд рублей.

Таблица 2

Основные показатели развития отдельных зон индустриального парка [13]

Показатели	2015	2020
Доля продукции кластера в ВРП, %	4	7
Объем произведенной продукции, млрд р.	250	600

Показатели	2015	2020
Объем налоговых поступлений в региональный бюджет, млрд р.	4	10
Объем инвестиций, млрд р.	20	60
Доля мирового рынка, %	2	5
Средняя заработная плата в судостроительном секторе, тыс. р.	50	90
Число вновь созданных высококвалифицированных рабочих мест, тыс. чел.	2	8,5
Число спускаемых судов в год, тыс.	1000	5000

Основные проблемы, с которыми сталкивается судостроительный кластер при реализации стратегии: технологические, кадровые и квалификационные, финансовые (затраты на строительство одного судна FPSO составляют до 350...450 млн долларов), инфраструктурные (специальные типы верфей) — представляют собой весьма сложную по структуре и значимости каждого элемента систему (табл. 3). Разрешение этой системной проблемной ситуации требует разработки и реализации целевой комплексной программы, в которой должны быть предусмотрены конкретные действия по увязке всех элементов этой системы. Иначе говоря, должен быть построен своеобразный граф, узлы которого — элементы системы, а дуги — взаимозависимость этих элементов (рис. 3).

Метод графа применим для определения приоритетных проблем в процессе принятия управленческих решений. Сначала надо построить матрицу проблем, при помощи которой, используя экспертные оценки (по пятибалльной шкале), определяют причинно-следственные связи между проблемами [12, 14]. Оценить значимость подобной взаимозависимости должны специалисты судостроительного кластера.

Таблица 3

Матрица проблем судостроительного кластера Санкт-Петербурга

Проблема	1	2	...	10	11	Сумма причин
1. Несоответствие масштаба и структуры производства						
2. Недостаток компетенций для успешной конкуренции на международных рынках (в технологиях и процессинге)						
3. Дефицит и старение квалифицированных кадров						
4. Узкая специализация верфей						
5. Несоответствие платежеспособного спроса научно-техническому и промышленному потенциалу отрасли						
6. Низкий уровень государственной поддержки						
7. Бюджетно-налоговая политика						
8. Сравнительно высокая себестоимость производства, связанная с общим уровнем стоимости жизни						
9. Несоответствие производительности труда и стоимости трудовых ресурсов						
10. Низкая инвестиционная привлекательность предприятий						
11. Отсутствие инфраструктурной базы и потребность в новых производственных площадках						
Сумма следствий						

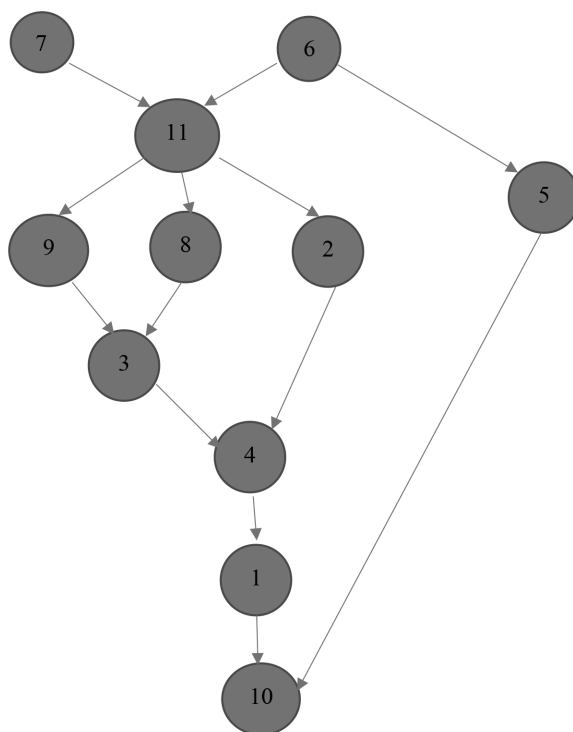


Рис. 3. Граф проблем судостроительного кластера Санкт-Петербурга

Граф проблем (см. рис. 3) показывает, что в первую очередь необходимо принять решение о привлечении средств федерального бюджета для реализации проектов в рамках кластера судостроения и предоставлении налоговых льгот участникам кластера, инвестирующим в модернизацию рабочих мест путем расширения мощностей и модернизации производства. Это будет способствовать повышению уровня квалификации персонала и компетенций в конкурентоспособных технологиях и процессинге и, следовательно, решению проблем производительности труда и автоматизации производственных процессов, а также узкой специализации верфей и несоответствия масштаба и структуры производства. Кроме того, это позволит устранить несоответствие между производительностью труда и стоимостью трудовых ресурсов, что, в свою очередь, увеличит инвестиционную привлекательность отрасли. Приведенный граф подтверждает системность проблемной ситуации со сложной структурой отечественных и зарубежных агентов.

Наряду с построением графа для разработки стратегии реакции на возникновение проблемной ситуации могут быть использованы методы, основанные на итеративном подходе, в частности предложенном Дж. Гараедаги [4], а также алгоритм адаптации стратегии промышленного предприятия к меняющимся условиям окружающей среды, предложенный В. Р. Окорочковым [16, с. 122]. Основной идеей этого алгоритма является итерационное определение совокупности факторов окружающей среды предприятия (или, по нашему мнению, группы предприятий, входящих в кластер), влияющих на конечные показатели деятельности экономического агента, обеспечивающие его конкурентоспособность.

Основной целью стратегии разрешения подобной ситуации в судостроительном кластере становится усиление взаимодействия многочисленных экономических, технических, социальных, кадровых и других служб, предприятий и организаций, совокупность которых координирует деятельность не только внутренних, но и внешних составляющих кластера.

И в заключение обобщим результаты выполненного исследования:

1. Для реализации адекватных стратегических решений менеджеры компаний должны четко представлять, на какой стадии развития находится отрасль, в какую стратегическую группу входит их компания и какую позицию она в ней занимает.

2. Одной из организационных структур, в которой формируется стратегия предотвращения и купирования возникающей системной проблемной ситуации, может стать *кластер* различных экономических агентов, расположенных в предпочтительном таксоне.

3. Степень предпочтительности таксона можно определить, используя предложенную матрицу, учитывающую соответствие характеристик таксонов разного уровня (ареала, региона, зоны, полигона) стратегической цели достижения высокого уровня конкурентных преимуществ как участников, так и кластера в целом.

4. Стратегии выявления и разрешения проблемных ситуаций со *сложной структурой*, возникающих у экономических агентов с высокой степенью *многообразия* входящих в него составляющих, отличаются от ситуаций, возникающих в отдельных предприятиях, и ориентируются на достижение *разных целей*.

5. Для определения приоритетных составляющих системной проблемной ситуации с *высокой степенью сложности структуры* целесообразно использовать *матрицы, графы* и различные итеративные алгоритмы функционирования взаимоувязанных составляющих этих проблем.

6. Оценка *последствий* разрешения системной проблемной ситуации (или отказа от него) должна базироваться на утилитаристской теории *совокупной полезности*, т. е. учитывать не только экономические, но и исторические, политические, социальные, научно-технические и экологические аспекты.

Список литературы

1. Богданова, Т. А. Принципы управления конкурентными преимуществами предприятий национальной экономики на разных этапах развития отрасли / Т. А. Богданова // Как управлять конкурентными преимуществами в периоды спада и подъема экономики. — СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2013.

2. Богданова, Т. А. Стратегические действия компаний в условиях структурных изменений отраслей / Т. А. Богданова // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. — 2013. — Т. 1, № 185. — С. 119–129.

3. Богданова, Т. А. Стратегическое управление предприятием в отраслевом аспекте / Т. А. Богданова, Е. А. Иванова. — Познань, 2013.

4. Гараедаги, Дж. Системное мышление: Как управлять хаосом и сложными процессами: Платформа для моделирования архитектуры бизнеса / Дж. Гараедаги; пер. с англ. — Минск: Гревцов Пабlishер, 2007.

5. Градов, А. П. «Семь кругов» проблемной ситуации по уровням управленческой иерархии / А. П. Градов // Научно-технические ведомости СПбГПУ. — 2014. — № 1 (187).

6. Градов, А. П. Стратегия и тактика выявления и разрешения системных проблемных ситуаций в экономике / А. П. Градов // Научно-технические ведомости СПбГПУ. — 2014. — № 3 (197).

7. Градов, А. П. Понятие проблемной ситуации / А. П. Градов // Научно-технические ведомости СПбГПУ. — 2014. — № 6 (209).

8. Градов, А. П. Последствия разрешения проблемной ситуации / А. П. Градов // Научно-технические ведомости СПбГПУ. — 2015. — № 1.

9. Гутман, С. С. Организационное обеспечение управления проектами по реализации кластерных инициатив / С. С. Гутман // Инновационная экономика и промышленная политика

региона (Экопром-2014): тр. междунар. науч.-практ. конф. 15–23 сентября 2014 г. /под ред. д-ра экон. наук, профессора А. В. Бабкина. — СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2014. — С. 205–216.

10. Гутман, С. С. Индикаторы оценки эффективности проектов по проведению кластерной политики / С. С. Гутман // Методология управления инновационной деятельностью экономических систем / под ред. д-ра экон. наук профессора А. В. Бабкина. — СПб.: Изд-во СПб ГПУ, 2014. — С. 296–315.

11. Институциональная экономика: учеб. пособие / под руководством акад. Д. С. Львова. — М.: ИНФРА-М, 2001.

12. Качалов, Р. М. Управление экономическим риском. Теоретические основы и приложения / Р. М. Качалов; РАН. — М.; СПб.: Нестор — История, 2012

13. Концепция «Развитие кластера судостроения в Санкт-Петербурге» // URL: <http://www.сankтпетербург.рф/static/writable/ckeditor/uploads/2013/02/07/sudostroenie.pdf> (дата обращения: 24.11.2014)

14. Лапыгин, Ю. Н. Основы стратегического управления / Ю. Н. Лапыгин. — Владимир: ВлГУ, ВИБ, 2002. — 189 с.

15. Мольтке, Х. К. Б. О стратегии / Х. К. Б. Мольтке. <http://militera.lib.ru/science/classic2/15.html>

16. Огороков, В. Р. Стратегии поведения организаций в меняющемся мире / В. Р. Огороков, С. А. Евсеева, О. А. Кальченко; под. ред. В. Р. Огорокова. — СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2014.

17. Пивной алкоголизм — стадии, симптомы, лечение, последствия // blogoduma.ru/pivnoj-alkogolizm.

18. Портер, М. Международная конкуренция / М. Портер; пер. с англ. — М.: Международные отношения, 1993.

19. Предпринимательский климат регионов России. География России для инвесторов и предпринимателей — М.: Начала пресс, 1997.

20. http://corporate.baltika.ru/m/6698/kompaniya_baltika_nachala_wypusk_nowogo_sorta_bre.html

21. <http://neva.today/news/102474>

22. <https://ru.wikipedia.org/>

23. <http://www.vkonline.ru/article/242187.html>

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ИННОВАЦИИ

А. И. Балашов¹, Е. М. Рогова², И. А. Рудская³

ФОРМИРОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

Региональная инновационная система: сущность и особенности формирования

Современная экономика характеризуется возрастающей ролью знаний и базирующихся на них инноваций. Инновационная деятельность выступает основным инструментом обеспечения долгосрочных конкурентных преимуществ. Именно на основе инноваций, внедрения в производство новых технологий можно сократить издержки и поддержать ценовую конкурентоспособность в массовом производстве, а также появление новых продуктов, позволяющих осуществлять стратегию дифференциации.

Инновации базируются на новых знаниях, создание и распространение которых является результатом усилий различных людей, организаций, институтов, а также их эффективного взаимодействия. Как отмечает Й. Майлс, «... способность к действию... рассредоточена между различными носителями и проявляется на неоднородных структурных уровнях: в отраслевых правительственных агентствах, частных компаниях и социальных сетях» [5]. От того, как организовано это взаимодействие, носит ли оно спонтанный или систематический характер, во многом зависит успешность инновационной деятельности на всех уровнях. Поэтому актуальным является вопрос об инновационных системах.

По мнению К. Эдквиста [21], можно выделить межфирменные, региональные, национальные или глобальные инновационные системы. В этом смысле понятие инновационной системы близко к понятию сети (network). Инновационная система состоит из участников (предприятия, их потребители, поставщики, контрагенты, организации инфраструктуры), их совместно нарабатываемых компетенций (интеллектуальный капитал в различных формах), а также взаимосвязей и отношений между участниками. Вследствие активного взаимодействия участников расширяется круг операций, наращиваются возможности и компетенции участников системы, что позволяет им функционировать более эффективно, чем на внутрифирменном уровне. Понимание важности взаимодействия участников инновационной деятельности на межгосударственном, государственном, региональном и межфирменном уровнях выразилось в разработке и введении в практику государственного регулирования и поддержки инновационных процессов таких понятий, как национальная инновационная система (НИС) и региональная инновационная система (РИС).

Национальная инновационная система включает [2, 3] взаимосвязанные организации, осуществляющие производство и коммерциализацию научных знаний и технологий в пределах наци-

¹ Алексей Игоревич Балашов, доцент НИУ ВШЭ (Санкт-Петербург), в. н. с. Института нового индустриального развития (ИНИР) им. С. Ю. Витте, д-р экон. наук, e-mail: aleksey.i.balashov@gmail.com

² Елена Моисеевна Рогова, профессор НИУ ВШЭ (Санкт-Петербург), в. н. с. Института нового индустриального развития (ИНИР) им. С. Ю. Витте, д-р экон. наук, e-mail: erogova@hse.ru

³ Ирина Андреевна Рудская, доцент Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, канд. экон. наук, e-mail: i.rudskaya@fido-polytech.ru

ональных границ; финансовые, правовые и социальные институты, обеспечивающие инновационные процессы внутри страны и имеющие национальные корни, традиции, политические и культурные особенности; систему социально-экономических отношений между структурами и институтами, возникающих по поводу генерирования, распространения и практического применения инноваций

Эффективное взаимодействие всех компонентов НИС, обеспечивающее условия для интерактивного взаимного обучения, совместного создания знаний производителями и потребителями инноваций и управления интеллектуальным капиталом, имеет критическое значение для усиления и поддержания национальной конкурентоспособности [16].

Однако знание не распределено равномерно по территории страны, в которой исторически складываются центры научного и технологического развития, обусловленные особенностями распределения ресурсов, либо возникают новые точки роста. Сосредоточение центров генерации знаний и создания передовых технологий в разных регионах страны; обмен потоками знаний и технологий между ними обусловили внимание к региональному аспекту инновационной деятельности и региональным инновационным системам.

Понятие региональной инновационной системы является достаточно новым, этот термин впервые был употреблен в 1992 г. Ф. Куком [17]. В отличие от концепции национальных инновационных систем, где сложилась достаточно четкая терминология, устойчивого понимания того, что представляют собой РИС, среди теоретиков и практиков инновационной деятельности нет, хотя большинство исследователей признает, что именно регионы конкурируют сегодня за инновационный капитал и на рынках инновационной продукции. Так, Р. Флорида [22, 23] отмечает, что именно благодаря пониманию важности распространения знаний на региональном уровне возможно создание обучающихся систем, а региональная политика должна быть направлена на формирование долгосрочных конкурентных преимуществ на основе инноваций.

В работах, посвященных инновационным системам, сложилось следующее представление о взаимосвязи между НИС и РИС. Государство на уровне НИС, обладая финансовыми рычагами в виде поступающих в бюджет доходов и налогов, устанавливает приоритеты инновационного развития, финансирует образование и фундаментальные исследования. РИС больше ориентированы на лидирующие в регионах отрасли промышленности и складывающиеся между ними отношения, на ведущие предприятия и используют потенциал кластеризации [7].

Под РИС понимают систему государственных, общественных и частных организаций и отношений между ними в области создания, использования и трансфера новых знаний и технологий [20]. Говорить о существовании системы можно, если это взаимодействие устойчиво и эффективно, т. е. приводит к формированию в регионе особых форм общественных отношений, норм, ценностей: интеллектуального капитала (или, как это называют Ф. Кук и его соавторы [19], социального капитала региона), с одной стороны, и финансового капитала, направленного на поддержку инновационной деятельности и повышение конкурентоспособности региона, — с другой [24].

Как отмечает Ф. Кук [18], именно на региональном уровне появляются два очень важных игрока в инновационной системе: органы государственной власти в регионе и кластеры как движущая сила инновационного развития. Органы государственной власти определяют «правила игры», задают условия для взаимодействия участников РИС. Через кластеры осуществляются обмен знаниями и технологическая кооперация, устанавливаются устойчивые взаимосвязи их участников.

Некоторые исследователи рассматривают не только пространственные (национальные, региональные, локальные), но и отраслевые инновационные системы. Так, С. Брески и Ф. Малерба [15], исследуя НИС Италии, выделяли в ней несколько отраслевых подсистем: национальную инновационную подсистему агропромышленного комплекса, национальную инновационную подсистему машиностроения и др. Однако в регионе важно не столько количество отраслей (хотя в регионах с диверсифицированной экономикой могут складываться более благоприятные

условия для инновационной деятельности, чем в специализированных регионах), сколько взаимоотношения между предприятиями. Но даже узкоспециализированные регионы могут стать лидерами инновационного развития. Как подчеркивают П. Ойнас и Э. Малецки [25], для этого нужно соблюдать два условия:

1) технологии, поставщиком которых является узкоспециализированный регион, должны пользоваться повышенным спросом;

2) региональные игроки должны взаимодействовать с более отдаленными, внерегиональными субъектами — теми, кто способен привнести специализированные знания, базирующиеся на опыте участия в других региональных системах.

В последние годы сравнительные исследования, направленные на изучение и выделение специфических черт РИС, проводили зарубежные и российские ученые, например Г.А. Унтура [14] (исследование инновационного потенциала регионов Сибири). В работе Г.Г. Уваровой [13] выделены основные проблемы большинства российских РИС: неразвитость элементов (например, финансовых); слабая координация действий между органами исполнительной власти регионов, ответственными за формирование и реализацию инновационной политики; слабое взаимодействие науки с бизнесом; дефицит квалифицированных кадров в сфере создания и коммерциализации знаний; низкая инновационная активность российских предприятий в целом; недостаточный уровень развития малого и среднего инновационного бизнеса; слабая защита объектов интеллектуальной собственности; недостаток информации о новых технологиях и возможных рынках сбыта инновационной продукции.

Методы измерения потенциала и эффективности функционирования региональных инновационных систем

Поскольку РИС являются достаточно новым явлением, система их оценивания находится в стадии становления. Наиболее распространено отождествление РИС с инновационным потенциалом региона. В зарубежной практике существует несколько систем его измерения, наибольшую известность получила методика ЕС — Regional Innovation Scoreboard (для Европы) и Portfolio Innovation Index (для США).

Индекс инновационных регионов ЕС строится на трех направлениях инновационного развития [26]: факторы инновационного развития; деятельность компаний; результаты инновационной деятельности (группы показателей, используемые этой системой измерения, показаны на рис. 1). Ценность индекса заключается в регулярности сбора информации, поэтому он может использоваться для бенчмаркинга инновационного развития регионов. На основе оценки инновационного развития в ЕС выделяют четыре типа регионов: лидеры инновационного развития (leaders); сильные инновационные регионы, следующие за лидерами (followers); регионы с умеренным инновационным развитием (moderate) и регионы с незначительным инновационным развитием (modest).

Американский индекс инновационного развития регионов строится на оценке четырех групп показателей, каждой из которых присваивается определенный вес. Это показатели уровня развития человеческого капитала в регионе (вес в общей оценке — 30%), характеристики экономического развития региона (30%), показатели производительности труда и занятости (30%) и показатели уровня экономического благосостояния (10%).

Индекс инновационного развития рассчитывается по формуле

$$PII_j = \sum_{s=1}^4 A_s X_{sj}, \quad (1)$$

где PII_j — индекс инновационного развития для региона (графства) j ; A_s — вес составляющей s в индексе инновационного развития; X_{sj} — значение индекса по составляющей s для региона j .

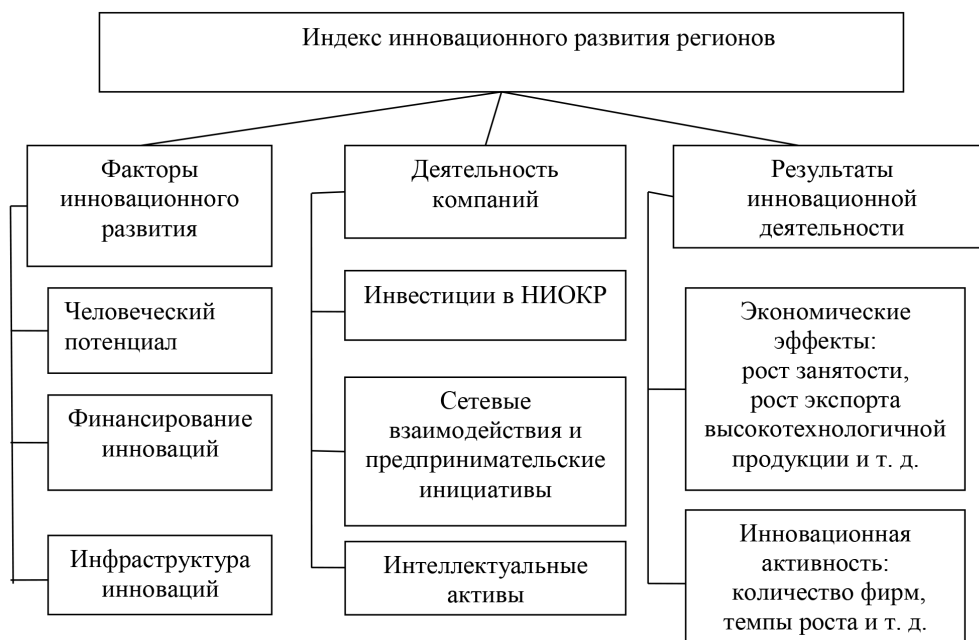


Рис. 1. Группы показателей, используемые для измерения инновационности региона

В России также неоднократно осуществлялись попытки построения единого сводного индекса инновационности региона. Методики разработки такого индекса представлены в работах Н. Михеевой и Р. Семеновой [6], в ряде других исследований. Ассоциация инновационных регионов России [10] выстраивает инновационный рейтинг, включающий три подрейтинга:

- уровень выполнения в регионе научных исследований и разработок (9 показателей);
- инновационная активность предприятий в регионе (9 показателей);
- социально-экономические условия инновационной деятельности в регионе (5 показателей).

Все показатели нормируются и сопоставляются со средним уровнем по стране. Составители рейтинга выделяют пять групп регионов: сильные инноваторы (интегрированный показатель — свыше 130% от среднероссийского уровня); среднесильные (110...130%); средние (90...110%); среднеслабые (60...90%) и слабые (до 60%). Лидером рейтинга является Санкт-Петербург с показателем 181,3% к среднему по России уровню; замыкает рейтинг Чеченская Республика с показателем 36,5%. В группу сильных инноваторов кроме Санкт-Петербурга входят Москва, Республика Татарстан, Нижегородская, Калужская, Московская, Свердловская, Томская, Ярославская, Новосибирская области и Пермский край. Слабым местом рейтинга АИРР является то, что он базируется исключительно на статистических показателях. Из него можно получить количественные данные, характеризующие не условия, а результаты инновационной деятельности. А почему получились такие результаты, сказать нельзя.

Важный вклад в измерение инновационной активности в регионах вносит Российский региональный инновационный индекс (РРИИ), который с 2012 г. составляет Институт статистических исследований и экономики знаний НИУ ВШЭ [9]. Рассматриваются четыре группы показателей: социально-экономические условия инновационной деятельности в регионе; научно-технический потенциал; характеристики инновационной деятельности; качество инновационной политики. Каждая из этих групп включает показатели верхнего и нижнего уровней. Значение индекса по каждому субъекту Федерации рассчитывается по формуле

$$РРИИ_r = \frac{n_1/N \cdot ИСЭУ_r + n_2/N \cdot ИНТП_r + n_3/N \cdot ИИД_r + n_4/N \cdot ИКИП_r}{4}, \quad (2)$$

где $РРИИ_r$ — значение РРИИ по региону r ; $ИСЭУ_r$ — индекс r -го региона по показателям блока «социально-экономические условия инновационной деятельности»; n_1 — число показателей в данном блоке; $ИНТП_r$ — индекс региона r по показателям блока «научно-технический потенциал»; n_2 — число показателей в блоке; $ИИД_r$ — индекс региона r по показателям блока «инновационная деятельность»; n_3 — число показателей в данном блоке; $ИКИП_r$ — индекс региона по показателям блока «качество инновационной политики»; n_4 — число показателей в данном блоке; N — общее количество показателей ($N = n_1 + n_2 + n_3 + n_4$).

Общее количество показателей $N = 35$. При этом используется достаточно широкая база данных — от статистических обследований до мониторинга СМИ. В отличие от АИРР РРИИ учитывает не только результативность, но и условия инновационной деятельности в регионе в подрейтинге «индекс качества инновационной политики».

Как и в рейтинге АИРР, в РРИИ выделяются четыре группы регионов по уровню инновационности. В группу лидеров вошли 12 регионов; в отличие от рейтинга АИРР здесь отсутствует Ярославская область (входит во вторую группу), но присутствуют Ульяновская область и Чувашская Республика. Остальные лидирующие регионы совпадают с рейтингом АИРР, причем первые пять регионов в них одинаковы, меняются только их места. Так, Санкт-Петербург, возглавивший рейтинг АИРР, в РРИИ находится на третьем месте, уступая Москве и Республике Татарстан.

Разбивка регионов на группы по показателям инновационной активности характерна и для зарубежных исследований. Так, в работе [25] выделены три группы регионов: «истинные инноваторы» — регионы, базирующиеся и генерирующие передовые технологии (такие, как Силиконовая долина); адаптивные регионы, обладающие относительно высоким уровнем технологических компетенций (такие, как Бангалор в Индии), и заимствующие регионы, развивающие компетенции, ориентированные на производство. Но, в отличие от упоминавшихся выше, данные авторы исследуют причины появления новых технологий в регионах и их распространения, а также связи между создателями технологий и их потребителями, являющиеся основой региональной технологической специализации в одних региональных системах и диверсификации — в других.

Санкт-Петербург устойчиво входит в группу регионов — лидеров инновационного развития России, но, по мнению составителей РРИИ, в последние годы его позиции ухудшились, что обусловлено низким качеством инновационной политики. По этому показателю Санкт-Петербург занимает 45-е место среди российских регионов. Рассмотрим особенности развития РИС Санкт-Петербурга с точки зрения взаимоотношений основных элементов этой системы.

Инновационная система Санкт-Петербурга

Анализ РИС Санкт-Петербурга проводился по следующим направлениям: 1 — инновационные проекты, 2 — инновационная продукция, 3 — рынок инновационной продукции, 4 — организации инновационной инфраструктуры. С нашей точки зрения, эти направления характеризуют как условия инновационной деятельности, так и их результаты в количественных показателях.

Чтобы отразить взаимодействие элементов РИС, мы использовали данные:

- анкетирования руководителей предприятий и организаций либо руководителей подразделений, ответственных за инновационное развитие. Были получены 93 ответа от предприятий и организаций Санкт-Петербурга, распределение которых по видам деятельности представлено на рис. 2;

- статистики по Санкт-Петербургу и выбранным для сравнения регионам;
- мониторинга СМИ и анализа научной литературы по вопросам, посвященным исследованию РИС вообще, в том числе и РИС Санкт-Петербурга.



Рис. 2. Распределение по отраслям предприятий, участвовавших в анкетировании⁴

1. *Инновационные проекты.* Инновационная деятельность осуществляется через реализацию инновационных проектов. Однако собственно реализация инновационных проектов не отражается в статистической отчетности и не входит в состав статистических обследований. Как отмечается в Руководстве Осло [11, 12], характер инновационной деятельности сильно варьирует от фирмы к фирме. Некоторые фирмы занимаются отчетливо выраженными инновационными проектами — разработкой и внедрением некоего нового продукта, тогда как другие, в основном, вносят новые улучшения в свою продукцию, производственные процессы и операции.

Инновационные проекты, осуществляемые в настоящее время в Санкт-Петербурге, можно разделить на следующие категории:

⁴ Здесь и далее суммарное количество больше 100%, так как некоторые предприятия указывали несколько видов деятельности.

• *крупные инновационные проекты, реализуемые промышленными предприятиями года.* Эти проекты (табл. 1) связаны, в основном, с модернизацией производства либо новым строительством, т. е., строго говоря, не являются инновационными. Но заложенные в проекты новые технологии, а также их нацеленность на повышение качества продукции, эффективности деятельности предприятия либо импортозамещение позволяют, с определенными оговорками, трактовать их как инновационные.

Таблица 1

Инновационные проекты, реализуемые крупными промышленными предприятиями Санкт-Петербурга

Проект	Инициатор	Сроки	Объемы финансирования
Современный производственно-технологический комплекс по разработке и производству высокотехнологичной продукции специального назначения, а также выпуску гражданской продукции	ОАО «Концерн ПВО «Алмаз-Антей»	2010–2015, проект завершен	20,7 млрд р.
Техническое перевооружение опытного экспериментального производства	ОАО «Концерн «Гранит-Электрон»	2012–2015	50 млн р.
Техническое перевооружение комплексного испытательного стенда	ОАО «Концерн «Океанприбор»	2011–2014	710 млн р.

Как правило, это проекты, запущенные в период, охваченный настоящим исследованием (2010–2011 гг.). Часть из них завершена, другие находятся на разных стадиях готовности. Особенность этих проектов в том, что они включены в государственные целевые программы и рассматриваются как отдельные инвестиционные объекты в Федеральной адресной инвестиционной программе, а следовательно, финансируются за счет средств федерального бюджета;

• *инновационные проекты, обусловленные потребностями импортозамещения* (табл. 2). Они также были начаты в 2010–2011 гг. и имеют различные источники финансирования. Часть из них входит в Федеральную адресную инвестиционную программу, другие инициированы самими предприятиями и научными организациями;

Таблица 2

Инновационные проекты предприятий и организаций Санкт-Петербурга, обусловленные потребностями импортозамещения

Проект	Инициатор	Сроки	Объемы финансирования
Конструкторско-производственный комплекс по выпуску вертолетных двигателей	ОАО «Климов»	2010–2014	6 млрд р.
Создание совместного предприятия с компанией Siemens по производству и сервисному обслуживанию газовых турбин	ОАО «Силовые машины»	2013–2015	14 млрд р.
Создание производства дизельных двигателей нового поколения	ОАО «Завод «Звезда»	2014–2018	7,8 млрд р.
Проект развития научно-технической и производственной базы энергетического машиностроения	ЗАО «Невский завод»	2014–2020	11,9 млрд р.

• *инновационные проекты, направленные на развитие технологической кооперации, кластерных инициатив.* К ним относятся проекты, реализуемые в рамках программы развития приоритетных инновационных кластеров (в Санкт-Петербурге — это кластер медицинской, фар-

мацевтической промышленности и радиационных технологий) либо по инициативе Правительства Санкт-Петербурга. Например, проект создания научно-исследовательского технологического комплекса, инициированный НПК «Уралвагонзавод», является логическим продолжением развития инновационно-промышленного кластера транспортного машиностроения;

• *прорывные инновационные проекты и проекты создания новых производств* (табл. 3). К этой категории отнесены проекты, реализуемые научными организациями и промышленными предприятиями, связанные с решением новых научных проблем, развитием новых технологий либо решением ранее не ставившихся приоритетных задач для экономики и городской среды Санкт-Петербурга. К ним относится, например, проект создания суперкомпьютерного центра Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Основной целью его реализации является повышение позиций университета в рейтинге ведущих университетов мира («программа 5–100»), однако центр будет активно использоваться и для научной деятельности, в том числе малых инновационных предприятий в инфраструктуре СПбПУ. Проект финансируется за счет федерального бюджета.

Таблица 3

Прорывные инновационные проекты и проекты создания новых производств

Проект	Инициатор	Сроки	Объемы финансирования
Инноград науки и технологий	Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет точной механики и оптики	Начало работ в 2015 г.	Около 4 млрд р.
Создание суперкомпьютерного центра	Санкт-Петербургский государственный политехнический университет	2014–2020	1,4 млрд р.
Строительство завода по производству экологически чистых реагентов	Иностранный инвестор — компания ChemECO	2014–2017	1 млрд р.
Строительство центра НИОКР	Физико-технический институт им. А. Ф. Иоффе	2014–2017	5 млрд р.

По результатам анкетирования представителей предприятий и организаций Санкт-Петербурга было установлено:

- абсолютное большинство респондентов (95,1%,) подтвердило осуществление в последние три года (2012–2014 гг.) инновационных проектов;
- также абсолютное большинство респондентов (98%) подтвердило наличие реализуемых или намеченных к реализации инновационных проектов;

• среди ответов на вопрос анкеты о том, с чем связаны инновационные проекты предприятия, доминирует ответ «разработка и выпуск новой продукции или услуг» (76% ответов); более половины предприятий осуществляли разработку и внедрение новых технологий (рис. 3).

Таким образом, инновационные проекты предприятий Санкт-Петербурга имеют ярко выраженную продуктовую направленность. Такая диспропорция может быть объяснена следующим:

- для многих предприятий проекты выпуска новой продукции органически включают в себя разработку (внедрение, применение) новых технологий и разделить эти проекты зачастую невозможно;

- ряд предприятий уже осуществили технологическую модернизацию и на базе новых технологических решений сосредотачиваются на выпуске новой продукции.

Доля организационных инноваций в общем количестве проектов, реализуемых или намеченных к реализации, невысока. Однако изменения экономической ситуации, связанные с введением

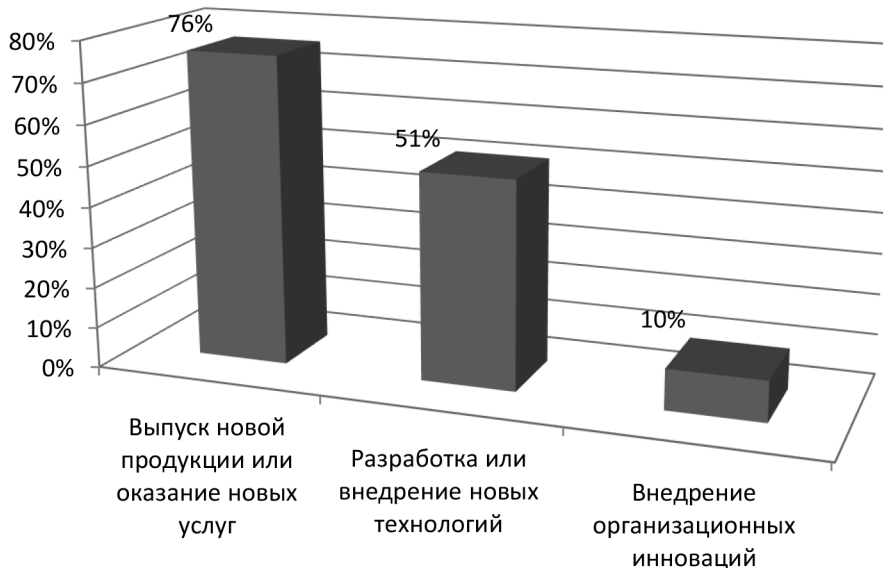


Рис. 3. Распределение ответов на вопрос о типах проектов, реализуемых предприятиями и организациями Санкт-Петербурга

санкций, ослаблением курса рубля и повышением тарифов естественных монополий, скорее всего, потребуют от предприятий введения программ сокращения издержек и сопутствующих организационных инноваций.

Одна из негативных тенденций в РИС Санкт-Петербурга — рост доли собственных средств в структуре финансирования инновационных проектов. По статистике, этот рост происходил постоянно на протяжении 2011–2013 гг., и в 2014 г. доля собственных средств существенно превысила долю привлеченных. При этом доля убыточных предприятий в обрабатывающей промышленности не снижается.

Данные анкетирования подтверждают, что в большинстве случаев предприятия при реализации инновационных проектов полагаются исключительно на собственные средства (рис. 4). Почти у половины опрошенных (48,7% предприятий, принявших участие в анкетировании) основным источником финансирования инновационных проектов выступают собственные средства, зачастую составляя до 100% в общем объеме финансирования. У некоторых респондентов в структуре финансирования инновационных проектов велика доля доходов от совместной деятельности (таких предприятий в выборке около 24%).

Только 11% компаний указали в качестве источника финансирования инновационных проектов заемные средства, объем которых составлял 10...50%. Невысокая доля заемного финансирования объясняется высоким риском, длительными сроками реализации этих проектов и жесткими условиями финансирования со стороны кредитных институтов.

Среди ответов предприятий на вопрос о возможности привлечения заемного финансирования упоминались такие проблемы, как высокие затраты на обслуживание займов, изменение банками условий кредитования, длительные сроки согласования условий кредитования и др. Для малых и средних инновационных предприятий основные проблемы лежат в плоскости обеспечения кредитов, а также сложности оформления гарантий.

Тенденция преобладания собственных средств среди источников финансирования инновационных проектов соответствует мировой практике — высокие риски инновационной деятельности отпугивают коммерческие банки. Однако существуют инструменты,

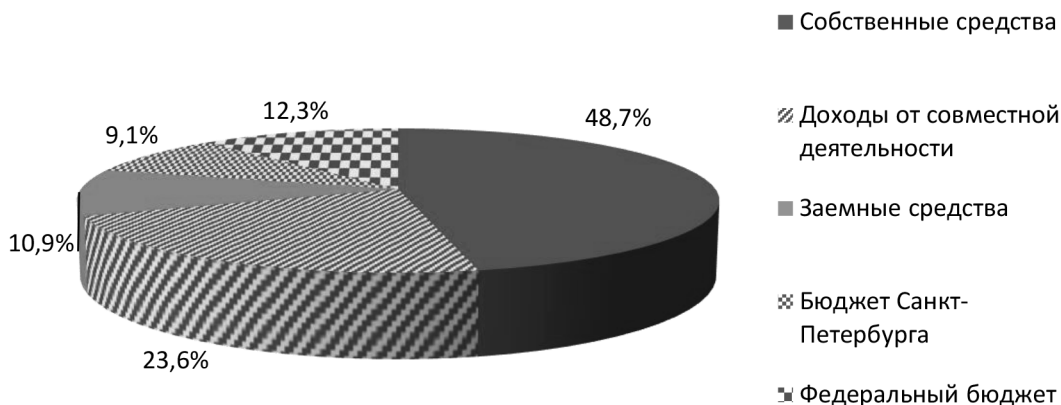


Рис. 4. Распределение основных источников финансирования инновационных проектов предприятий Санкт-Петербурга, %

позволяющие предприятиям, не имеющим достаточного количества собственных денег, получать средства на финансирование инновационных проектов. В Санкт-Петербурге для этого предназначены различные государственные и региональные программы, а также программы, осуществляемые институтами развития. Для крупных предприятий и научных организаций важным источником финансирования инновационных проектов выступает Федеральная адресная инвестиционная программа, через которую финансируются федеральные целевые программы: «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2014–2020 годы», «Ядерные энерготехнологии нового поколения на период 2010–2015 годов и на период до 2020 года», «Развитие электронной компонентной базы и радиоэлектроники на 2008–2015 гг.», «Развитие гражданской морской техники на 2009–2016 годы», «Развитие транспортной системы России до 2020 г.», «Развитие оборонно-промышленного комплекса Российской Федерации на 2011–2020 годы» и др.

Результаты проведенного обследования показали, что участники анкетирования пользуются региональными и федеральными источниками финансирования недостаточно активно. Средства бюджета Санкт-Петербурга как источник финансирования инновационных проектов указали лишь 9% опрошенных компаний (причем их величина была незначительной — 0,5...2%). 12% опрошенных смогли использовать для финансирования инновационных проектов средства федерального бюджета, причем доля федерального финансирования высока у крупных предприятий, участвующих в ФЦП; малые и средние предприятия практически не финансируют свои проекты из средств бюджета. Средства зарубежных партнеров/инвесторов как источник финансирования указала одна из опрошенных компаний.

Большинство компаний (53,7% респондентов) заявили, что не имеют опыта привлечения финансирования на реализацию инновационных проектов в Санкт-Петербурге от организаций инновационной инфраструктуры и институтов развития. Получали финансирование от данных организаций 29% компаний, при этом удовлетворенность условиями предоставления финансовых средств высказали не все.

Исследование, проведенное в 2014 г. Российской венчурной компанией [4], показало, что для быстрорастущих инновационных компаний фактор получения господдержки не является значимым. 87% компаний, входящих в составляемый РВК рейтинг «Техуспех» (среди них оказались четыре участника нашего анкетирования), заявили, что хотя бы раз

получали поддержку от государства, но только для 13% из них это существенно повлияло на развитие бизнеса. 52% компаний получали от государства грантовое финансирование.

2. *Выпуск инновационной продукции.* Этот показатель характеризует продуктивность функционирования РИС. Согласно общепринятым представлениям, под инновационной продукцией следует понимать продукцию, производимую впервые либо технологически усовершенствованную, с более высокими, чем у существующей на рынке, потребительскими свойствами, и нашедшую рынок сбыта.

Дополнительной характеристикой инновационной продукции выступает ее наукоемкость — доля затрат на исследования и разработки в выручке. Нельзя рассматривать понятия «инновационность» и «наукоемкость» как синонимы, поскольку в высокотехнологичных отраслях даже устаревшая продукция отличается высокой наукоемкостью, а инновационные продукты и услуги могут создаваться и без существенных затрат на исследования и разработки. Это означает, что напрямую исследовать тенденции производства инновационной продукции в рамках РИС нельзя. Та продукция, которую одни производители называют инновационной, не будет таковой для других. Единственно достоверными оценками в данном случае могут считаться статистические наблюдения, которые тоже имеют свои недостатки, поэтому мы базировали наше исследование на статистических данных, дополнив их результатами анкетирования.

Санкт-Петербург характеризуется достаточно высокими показателями инновационной активности, измеряемой через производство инновационной продукции. Как видно из рис. 5, промышленные предприятия уже в 2013 г. почувствовали изменение экономической ситуации, и выпуск инновационной продукции сократился. Предприятия же, оказывавшие инновационные услуги, демонстрируют высокие темпы роста инновационной активности, которая не снижалась и при ухудшении конъюнктуры.

Еще больше впечатляет эта тенденция при анализе уровня инновационности продукции (работ, услуг) как доли инновационных товаров (работ, услуг) в общем объеме отгруженных

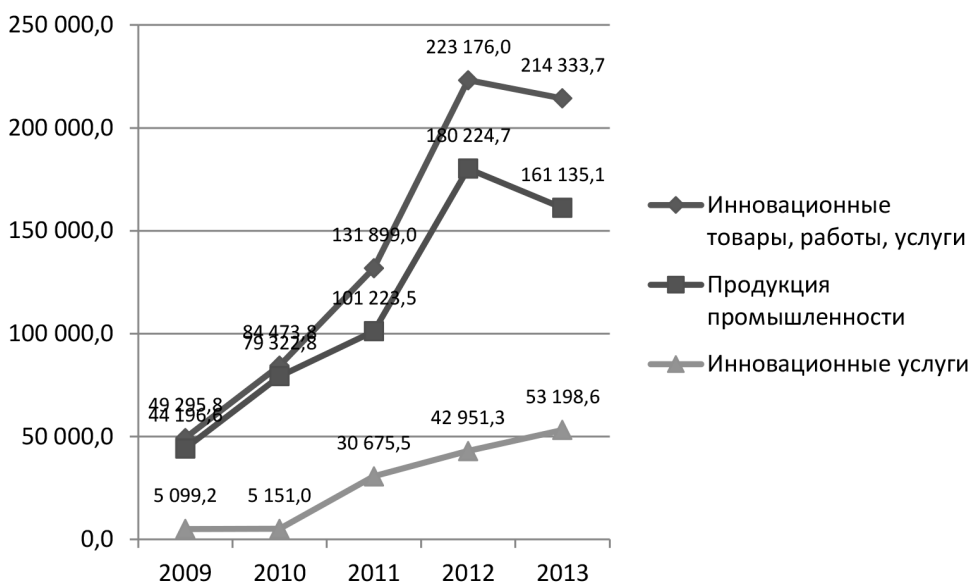


Рис. 5. Производство инновационной продукции, работ, услуг предприятиями и организациями, зарегистрированными в Санкт-Петербурге, млн р. (источник: Росстат)

товаров (выполненных работ, оказанных услуг) (рис. 6). Если по промышленным предприятиям эта доля росла до 2012 г. и снизилась в 2013 г., то сфера услуг становилась все более инновационной, и рост инновационности шел быстрыми темпами, обеспечив небольшой, но статистически измеримый прирост инновационности по экономике города в целом в 2013 г.

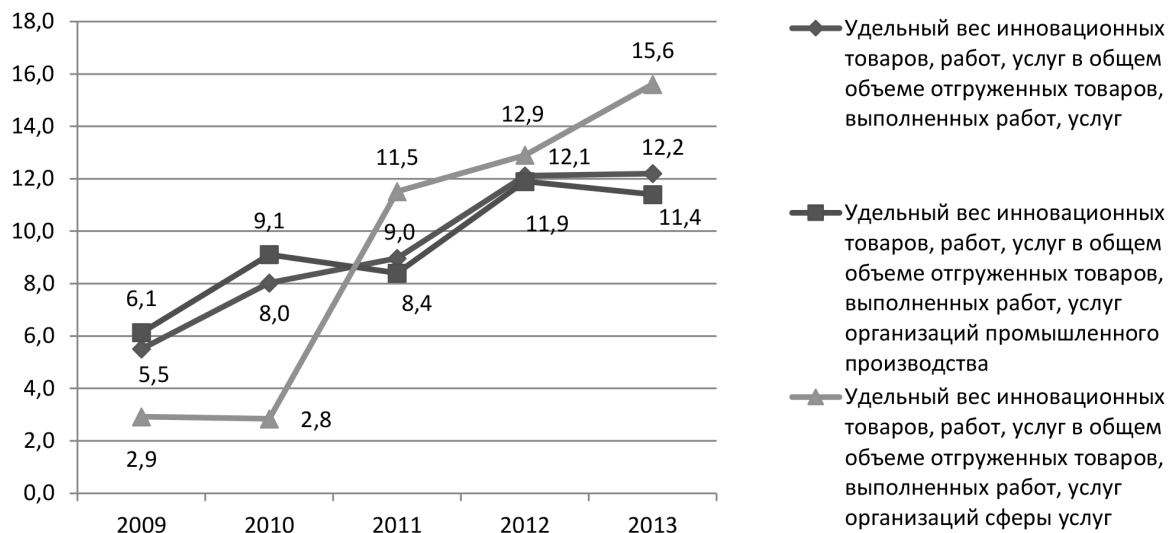


Рис. 6. Динамика доли инновационной продукции (работ, услуг) в общем объеме отгруженной продукции (выполненных работ, услуг),% (источник: Росстат)

В стратегических документах Правительства Санкт-Петербурга еще в 2010 г. был установлен целевой показатель, характеризующий долю инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции, — 25% к 2030 г. С учетом показателя по промышленности в 2010 г. в 9,1% ежегодный рост должен составлять около 0,8%. Таким образом, результат, полученный в 2013 г., меньше целевого показателя, который, по прогнозам, должен был составить 13%.

Результаты анкетирования подтверждают общие выводы о состоянии производства инновационной продукции в Санкт-Петербурге (рис. 7). Свыше 53% респондентов отметили, что у предприятий имеются российские и (или) международные патенты на производимую продукцию; не имеют возможности или не видят смысла в патентовании своей продукции лишь около 10% предприятий.

Высока доля продукции, находящейся на стадии НИОКР. Это можно объяснить особенностями выборки: в ней многие компании относятся к сфере инжиниринга. Тем не менее высокий показатель продукции, находящейся на стадии НИОКР, свидетельствует о наличии у предприятий продуктового или технологического задела. Конечно, при неблагоприятной экономической ситуации эти проекты будут заморожены, однако высокая степень готовности означает, что при улучшении ситуации проекты могут быть достаточно быстро воплощены в новых продуктах и услугах, которые появятся на рынке.

Оценку респондентами уровня новизны своей продукции иллюстрирует табл. 4.

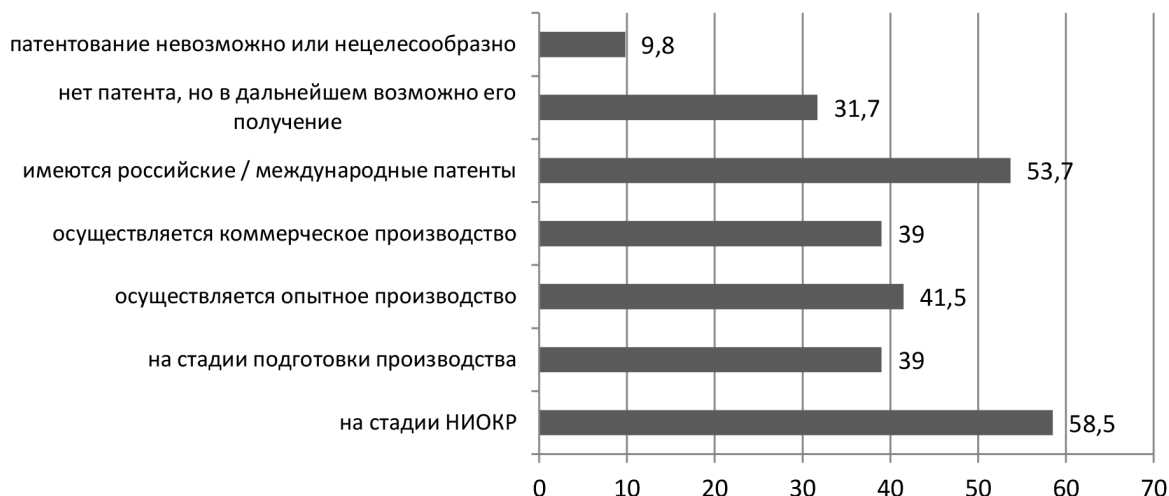


Рис. 7. Распределение ответов респондентов, %

Таблица 4

Распределение ответов на вопрос об уровне новизны продукции

Вариант ответа	Частота ответов, %
Новая для мирового рынка	61,0
Новая для российского рынка	58,5
Новая для рынка Санкт-Петербурга или соседних регионов	17,0
Новая для предприятия	4,9

Оценки дохода компаний от производства инновационной продукции в совокупном объеме выручки (в%) сильно разнились: от 1...5% до более 50%. Это обусловлено тем, что в выборке представлены предприятия разных отраслей и разных размеров (от малых до очень крупных). Медианное значение этого показателя по выборке составило 18% (табл. 5).

Таблица 5

Оценка доли дохода компаний от производства инновационной продукции в совокупном объеме выручки

Предприятия	Доля в выборке, %	Доля дохода, %
Крупные	5	2
Средние	24	12
Малые	71	32
Средний показатель (медиана)	18	

Итоги проведенного анкетирования говорят о широком круге производств, выпускающих инновационную продукцию, что соотносится с положениями, высказанными в работе [25].

Результативность производства инновационной продукции в Санкт-Петербурге позволяет характеризовать его как регион-лидер, однако по ключевым показателям он уступает другим регионам-бенчмаркам⁵ (табл. 6).

Таблица 6

Сравнение условий и результатов производства инновационной продукции в Санкт-Петербурге и регионах-бенчмарках

Показатель результативности инновационной деятельности	Место Санкт-Петербурга (2013 г.)	Лидирующий регион-бенчмарк	Причины отставания
Инновационная активность	4	Республика Татарстан	Менее гибкая система льгот по налогам; меньшее внимание исполнительных органов власти к выстраиванию инфраструктуры
Технологичность инновационной продукции	6	Республика Татарстан (абсолютный лидер — Ленинградская область)	Менее гибкая система льгот по налогам; меньше внимания со стороны исполнительных органов власти к формированию спроса на высокотехнологичную продукцию
Результативность (доля инновационной продукции в общем объеме реализации)	3	Республика Татарстан	Внимание со стороны органов власти к формированию спроса на продукцию, укреплению имиджа региона; налоговые льготы
Использование передовых производственных технологий	7	Москва	Насыщенность исследовательскими организациями и организациями инфраструктуры, большие объемы финансирования
Инновационная активность малых предприятий	2	Томская область	Налоговые льготы для малого бизнеса, высокий уровень развития инфраструктуры малого бизнеса
Результативность (доля инновационной продукции в общем объеме реализации) предприятий малого бизнеса	4	Новосибирская область	Развитость инфраструктуры в сфере научного предпринимательства; налоговые льготы для малых инновационных предприятий

3. *Рынок инновационной продукции.* Основными потребителями продукции предприятий Санкт-Петербурга выступают следующие отрасли:

- *транспорт.* Являясь одной из наиболее значимых отраслей в экономике Санкт-Петербурга, транспорт в последние годы был основным заказчиком продукции транспортного машиностроения. Однако в настоящее время на рынке транспортно-логистических услуг ситуация близка к кризисной. Особенно сильно пострадают автомобильные перевозки, прежде всего из стран Европы в Россию. В гражданском судостроении предложение превышает спрос, при этом все суда полностью загружены. В этой ситуации лидеры мирового рынка — Южная Корея, Китай, Норвегия — организуют софинансирование своих производителей через механизм экспортных агентств путем страхования экспортных кредитов и дотируют производство. Мировой флот стремительно «молодеет» (средний возраст списания танкера — 15...20 лет, контейнеровоза — 25...27 лет), а избыток свободных мощностей и превалирование предложения над спросом позволяет держать цены на достаточно низком уровне. Российским производителям, с изношенными основными фондами, трудно конкурировать с мировыми лидерами на свободном рынке.

⁵ Москва, Республика Татарстан, Томская и Новосибирская области.

Значит, необходимо наращивать компетенции в узкоспециализированных сегментах рынка: исследовательские суда, буровые платформы для работы в условиях Крайнего Севера, ледоколы;

- *обрабатывающая промышленность*. Большая часть оборудования для предприятий обрабатывающей промышленности поставляется по импорту, что при ослаблении рубля и удорожании кредитных ресурсов делает их неконкурентоспособными. Для российских производителей инновационной продукции складывается благоприятная ситуация, когда можно запустить процессы импортозамещения;

- *жилищно-коммунальное и городское хозяйство*. При участии Правительства Санкт-Петербурга в этой сфере формируется спрос на инновационные технологии, инфраструктурные решения, информационные продукты и другую инновационную продукцию. Основным механизмом стимулирования спроса является городской заказ.

Однако рынок Санкт-Петербурга является узким для инновационной продукции и не рассматривается респондентами как приоритетный: 66% ориентируют свою продукцию на международный рынок, 63% — на общероссийский и только 7% нацелены исключительно на рынок Санкт-Петербурга.

Большинство предприятий не уверены в конъюнктуре рынка и в устойчивом спросе на продукцию, который формируется под воздействием экономической ситуации (рис. 8). Высокая инфляция, удорожание оборотных средств, неэффективная политика в области формирования государственных заказов и ослабление экономической конъюнктуры сдерживают спрос и требуют принятия мер по стабилизации ситуации.

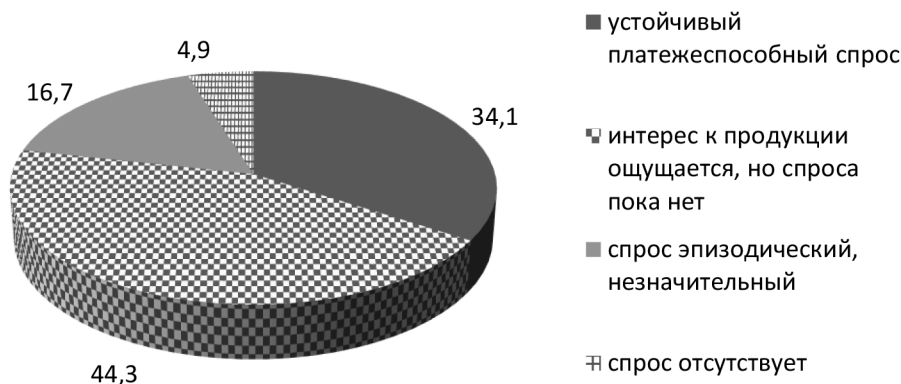


Рис. 8. Распределение ответов на вопрос об устойчивости спроса на продукцию, %

По результатам анкетирования, инновационно-активные предприятия Санкт-Петербурга достаточно сильно ориентированы на экспортную деятельность: 65% предприятий видят международные рынки сбыта для своей продукции. Из экспортных стратегий чаще всего выбирались:

- долгосрочные договоры с зарубежными партнерами (35% респондентов);
- участие в государственных контрактах на поставку продукции на экспорт (14% предприятий, участвовавших в анкетировании, преимущественно судостроительные);
- самостоятельный поиск клиентов (12%).

Широкомасштабному участию петербургских компаний в экспортной деятельности мешает отсутствие знаний, опыта и деловых партнеров. Не меньшим препятствием являются достаточно сложные процедуры и законодательство, регулирующее экспортную деятельность.

4. Инновационная инфраструктура. В Санкт-Петербурге сложилась развитая инновационная инфраструктура, что обусловлено структурой промышленного комплекса и потен-

циалом расположенных на территории региона вузов и научно-исследовательских организаций. На конец 2014 г. в городе создано 33 инновационно-технологических центра, в которых работают более 270 компаний-резидентов с годовым оборотом более 1 млрд рублей. Кроме того, функционируют технопарки, промышленные парки, бизнес-инкубаторы. В 2013–2014 гг. достаточно активно велась работа по привлечению новых резидентов на территорию Особой экономической зоны технико-внедренческого типа «Санкт-Петербург», причем участок «Ново-орловская» стал осваиваться именно в это время. В настоящее время резидентами ОЭЗ ТВТ «Санкт-Петербург» является 31 предприятие, управляющая компания планирует увеличить это количество до 66 предприятий к 2025 г.

Организации инновационной инфраструктуры в зависимости от целевой направленности по-разному взаимодействуют с предприятиями Санкт-Петербурга. Как правило, речь идет о предоставлении в аренду площадей, оборудования коллективного пользования, финансировании, посредничестве при поиске инвестора, продвижении продукции на рынок, образовательных программах, сопровождении проектов и консультировании.

По результатам анкетирования, большинство респондентов (54%) в процессе создания инновационной продукции взаимодействуют с организациями инновационной инфраструктуры Санкт-Петербурга. Однако некоторые респонденты считают это взаимодействие «незначительным», другие прямо указывают на неочевидную эффективность такого взаимодействия. Проблемой является поиск источников финансирования через организации инновационной инфраструктуры. При этом участники опроса указывали на пассивность исполнительных органов государственной власти в обеспечении коммуникаций с организациями инновационной инфраструктуры.

Среди форм взаимодействия инновационных предприятий с организациями инновационной инфраструктуры Санкт-Петербурга доминирует «участие в мероприятиях (форумах, семинарах, конкурсах)» (73% ответов) и «обращение за консультациями» (44%). Были и другие варианты ответов.

Организации инновационной инфраструктуры активно сотрудничают с институтами развития и вузами города. В большинстве вузов были созданы малые предприятия (по 217 Федеральному закону), получены средства на финансирование инновационной инфраструктуры (в соответствии с постановлением Правительства № 218).

Для Санкт-Петербурга достаточно типична ситуация, когда предприятия выступают учредителями организаций инновационной инфраструктуры. Именно предприятия в большинстве случаев создавали инновационно-технологические центры для решения конкретных задач и коммерциализации побочных продуктов исследовательской деятельности.

Несмотря на насыщенность экономики Санкт-Петербурга организациями инновационной инфраструктуры, их влияние на инновационную активность в городе не очень велико (рис. 9).

По результатам исследования, проведенного РВК в 2014 г. [1], крупные потенциальные заказчики не рассматривают факт резидентства в инкубаторе или технопарке в качестве преимущества потенциального поставщика с точки зрения его репутации. Следовательно, организации инфраструктуры не решают основную проблему инновационных предприятий — обеспечение устойчивого спроса на их продукцию.

Взаимодействие финансовых институтов и организаций инновационной инфраструктуры также не всегда эффективно. По мнению респондентов исследования РВК, совпадающему с высказываниями наших респондентов, процедура получения финансирования от институтов развития излишне бюрократизирована. Институты развития зачастую воспринимают резидентов бизнес-инкубаторов как слабые компании, не умеющие зарабатывать деньги и ориентированные на грантовое финансирование. Это происходит потому, что администрация

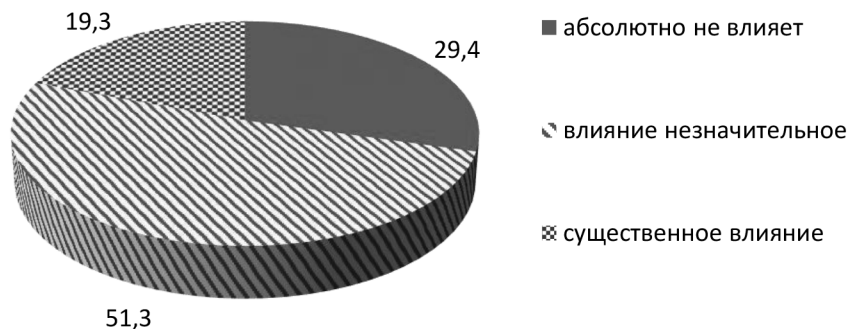


Рис. 9. Распределение ответов респондентов на вопрос о влиянии поддержки инновационной инфраструктуры на деятельность предприятий

бизнес-инкубаторов не ставит перед собой бизнес-целей, не умеет оказывать качественные услуги, не является коммерчески ориентированной и не умеет привлекать экспертов.

Состав и качество услуг, предоставляемых инновационно-активным предприятиям Санкт-Петербурга организациями инновационной инфраструктуры, потребители оценивали по шкале от 0 (абсолютно недовольны) до 10 (полностью довольны); среднее значение этого показателя составило 4,5 (удовлетворительно).

Положительные изменения в развитии региональной инновационной инфраструктуры Санкт-Петербурга с 2011 г. по настоящее время отметили 48,7% респондентов; 43,9% заявили, что положительных изменений нет.

Проведенное исследование позволяет сделать вывод о том, что в Санкт-Петербурге созданы все элементы РИС. Однако, соответствует ли результативность инновационной деятельности потенциалу инновационного развития Санкт-Петербурга? Инновационная система обусловлена наличием устойчивых взаимосвязей, в первую очередь технологической кооперации. В Санкт-Петербурге эти взаимосвязи создаются в процессе кластеризации экономики (на сегодняшний день в Санкт-Петербурге официально зарегистрирован 21 кластер) и технологической кооперации. Инновационная система Санкт-Петербурга базируется на широком круге отраслей, среди которых как «старые», принадлежащие к четвертому технологическому укладу (судостроение, энергетическое машиностроение), так и «новые» (информационные технологии, приборостроение, фармацевтическая промышленность) отрасли. Активная технологическая кооперация способствует конвергенции отраслей, возможности диверсифицировать применение инновационных технологий.

Тем не менее существует ряд проблем, препятствующих эффективному функционированию региональной инновационной системы:

1. Недостаточно эффективная политика в сфере инновационной деятельности на региональном уровне. Отсутствует законодательство об инновационной деятельности, система налоговых льгот не направлена на инновационно-активные предприятия, процедуры получения государственной поддержки сложны.

2. Недостаточно эффективное взаимодействие между элементами инновационной инфраструктуры. Так считают все эксперты, осуществляющие измерение инновационной инфраструктуры Санкт-Петербурга, и предприятия, участвовавшие в анкетировании.

3. Основная проблема, с которой сталкиваются инновационно-активные предприятия Санкт-Петербурга, — обеспечение устойчивого спроса на инновационную продукцию.

Список литературы

1. Бизнес-инкубаторы и технопарки России: проблемы и решения. — М.: РВК, 2014.
2. Васин, В. А. Национальная инновационная система: предпосылки и механизмы функционирования / В. А. Васин, Л. Э. Миндели. — М.: ЦИСН, 2002.
3. Иванова, Н. Национальные инновационные системы / Н. Иванова // Вопросы экономики. — 2001. — № 7. — С. 61–68.
4. Исследование быстроразвивающихся высокотехнологических компаний России. — М.: РВК, 2014.
5. Майлс, Й. Форсайт в области нанотехнологий / Й. Майлс // Форсайт. — 2010. — № 4 (1). — С. 20–36.
6. Михеева, Н. Инновационный потенциал регионов: проблемы и результаты измерения / Н. Михеева, Р. Семенова // Новая экономика. Инновационный портрет России. — М.: Центр стратегического партнерства, 2011. [URL: <http://komitet2-8.km.duma.gov.ru/file.xp?idb=2216676&fn=IPR4-Book.pdf&size=28509852>].
7. Пилясов, А. Изучение региональных инноваций в России / А. Пилясов, Ю. Хомич // Синергия пространства: региональные инновационные системы, кластеры и перетоки знания; отв. ред. А. Н. Пилясов. — Смоленск: Ойкумена, 2012.
8. Программа инновационного развития ОАО «Газпром» до 2020 г. — М., 2011.
9. Рейтинг инновационного развития субъектов Российской Федерации: аналит. док./под ред. Л. М. Гохберга. — М.: НИУ «Высшая школа экономики», 2014.
10. Рейтинг инновационных регионов для целей эффективности и управления: Версия 2014. — М.: Ассоциация инновационных регионов России, 2014.
11. Руководство Осло. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям. Совместная публикация ОЭСР и Росстата. — 3-е изд. — М., 2006.
12. Руководство Осло: Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям. Совместная публикация ОЭСР и Евростата. — 3-е изд. — М.: ЦИСН, 2010.
13. Уварова, Г. Г. Кропотливая работа региона: формирование инновационной системы региона в условиях модернизации экономики России / Г. Г. Уварова // Креативная экономика. — 2010. — 11. — С. 88–91.
14. Унтура, Г. А. О сочетании стратегии инновационного развития России и стратегии развития региональных субъектов / Г. А. Унтура // Проблемы регионального и муниципального управления: сб. науч. тр. / под ред. А. С. Новосёлова. — Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2010. — С. 35–56.
15. Breschi, S. Sectoral innovation system: technological regimes, Schumpeterian dynamics, and spatial boundaries / S. Breschi, F. Malerba // Edquist, C. (Ed.), Systems of Innovation: Technology, Institutions and Organizations. — Pinter, London, 1997. — P. 130–156.
16. Chung, S. Building a national innovation system through regional innovation systems / S. Chung // Technovatio. — 2002. — № 22 (8). — P. 485–491.
17. Cooke, P. Regional innovation systems: competitive regulation in the new Europe / P. Cooke // GeoForum. — 1992. — № 23. — P. 365–382.
18. Cooke, P. The role of research in regional innovation systems: new models meeting knowledge economy demands / P. Cooke // International Journal of Technology Management. — 2004. — № 28 (3/4/5/6). — P. 507–533.
19. Cooke, P. Regional innovation systems: Institutional and organizational dimensions / P. Cooke, M. Gomez Uranga, G. Etxebarria // Research Policy. — 1997. — № 26 (4–5). — P. 475–491.
20. Doloreux, D. Regional innovation systems in the periphery: the case of the Beauce in Quebec (Canada) / D. Doloreux // International Journal of Innovation Management. — 2003. — № 7 (1). — P. 67–94.

21. *Edquist, C.* Systems of Innovation: Technologies, Institutions and Organisations / C. Edquist. — Pinter Publisher, London, 1997.
22. *Florida, R.* Toward the learning region / R. Florida // *Futures*. — 1995. — № 27 (8). — P. 527–536.
23. *Florida, R.* Calibrating the learning region / R. Florida // *Local and Regional Systems of Innovation*. — Kluwer Academic, Dordrecht, 1998. — P. 19–28.
24. *Gertler, M. S.* Tacit knowledge and the economic geography of context, or the undefinable tacitness of being (there) / M. S. Gertler // *Journal of Economic Geography*. — 2003. — № 3 (1). — P. 75–99.
25. *Oinas, P.* The evolution of technologies in time and space: from national and regional to spatial innovation systems / P. Oinas, E. Malecki // *International Regional Science Review*. — 2002. — № 25 (1). — P. 102–131
26. Regional Innovation Scoreboard. 2014. [URL: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/ris-2014_en.pdf]
27. Regional Innovation Scoreboard. 2014. Methodology Report. 2014. [URL: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/ris-2014-methodology-report_en.pdf].

Х.А. Фасхиев¹

УДОВЛЕТВОРЕННОСТЬ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Проблема обеспечения удовлетворенности потребителей — одна из самых быстроразвивающихся областей исследования рынка. Мониторинг и измерение удовлетворенности потребителей помогают выявить возможности улучшения стратегий, продукции, процессов и характеристик организации. Такие улучшения повышают доверие потребителей и улучшают результаты финансово-хозяйственной деятельности. Организации тратят значительные средства на программы удержания потребителей, так как от этого зависит результативность компании. В соответствии с подразделом 8.2 стандарта системы менеджмента качества ISO 9001:2008 организация должна «мониторить» информацию о восприятии потребителем выполнения организацией его требований в качестве одного из способов измерения работы системы менеджмента качества. Для предприятий с сертифицированной системой менеджмента качества должны быть установлены методы получения и использования информации об удовлетворенности собственных потребителей. Наличие отлаженной системы оценки удовлетворенности потребителей (УП) и принятия мер по ее результатам является эффективным инструментом мониторинга и повышения конкурентной позиции бизнеса. Измерение УП позволяет: 1) делать лучше то, что наиболее значимо для потребителей; 2) определить запросы потребителей и их относительную важность; 3) понять, как потребители воспринимают вашу продукцию и организацию; 4) определить те области, которые наиболее значимы для потребителя; 5) выявить аспекты, в которых производитель неадекватно установил приоритеты потребителя; 6) установить цели улучшения товаров и услуг и контролировать процесс улучшения; 7) повысить результативность предприятия за счет увеличения лояльности потребителей.

Практика успешных компаний показывает, что обеспечение удовлетворенности потребителей сегодня приносит большие дивиденды в будущем. Так, специалисты IBM установили, что рост коэффициента удовлетворенности их потребителей на 1% приносит 500 млн долларов от дополнительных продаж в течение следующих пяти лет. Автоконцерн «Тойота» выявил значительные различия в результатах финансовой деятельности между лучшими и худшими дилерами по критерию УП (табл. 1) [1]. Установлено, что у дилеров, преуспевших в удовлетворении потребителей, показатели финансовой деятельности существенно выше, чем у недостаточно работающих на имидж компании.

Удовлетворенные потребители выгодны компании со всех позиций: во-первых, высока вероятность того, что они станут постоянными клиентами; во-вторых, они готовы оплачивать некоторую наценку, так как они уже убедились в качестве продукции, предоставляемой данной организацией; в-третьих, они будут рекомендовать другим купить вашу продукцию. Новые потребители, «приобретенные» в результате таких рекомендаций, очень выгодны, поскольку на их привлечение не надо тратить средств. Они обычно становятся

¹ *Хакимян Амирович Фасхиев*, профессор кафедры экономики, менеджмента и маркетинга Уфимского филиала Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, профессор кафедры прикладной гидромеханики Уфимского государственного авиационного технического университета, д-р техн. наук,

Показатели финансовой деятельности лучших и худших дилеров по удовлетворенности потребителей

Показатель	Лучшие дилеры	Худшие дилеры	Разность	Комментарии
Затраты на рекламу, долл.	79032	112358	33826	Ниже на 30%
Затраты на продажу одного автомобиля, % от полного объема продаж новых автомобилей	4,72	5,09	0,37	Лучше на 7,3%
Чистая прибыль, % от валовой прибыли	12,12	6,97	5,15	Лучше на 74%
Чистая прибыль, долл.	102158	69693	32465	Лучше на 47%
То же, % от выручки	1,61	0,89	0,72	Лучше на 81%
То же на одного работника, долл.	1761	1056	705	Лучше на 67%
Текучесть кадров, %	23,6	41,2	17,6	Лучше на 43%

«хорошими» потребителями, поскольку хорошие потребители, как правило, рекомендуют подобных себе людей. Не зря на стене Гарвардской школы бизнеса вычеканены «три R»: «Retention» (сохранение потребителя), «Related sales» (связанные продажи), «Refer-rals» (рекомендованные потребители). Из-за отсутствия или несовершенства системы организация теряет от 10 до 30% потребителей [2]. Потеря клиентов может разрушительно повлиять на будущие объемы продаж компании, так как известно, что один недовольный покупатель может сообщить о своих проблемах в среднем 35 потенциальным клиентам компании [3]. Ф. Котлер [4, с. 161], правда, настаивает на более скромной цифре — 11, но это тоже немало, так как число потенциальных покупателей с негативной информацией о товаре возрастает по экспоненте. Неудовлетворенный клиент не только не покупает в дальнейшем ваш товар, но и проводит антирекламную кампанию против вас.

Анализ подходов к измерению УП. В мире накоплен большой опыт оценки УП. В частности, в 1989 г. был введен так называемый шведский «барометр» УП, а с 1992 г. — немецкий барометр потребления [5]; разработаны такие «барометры» в Австрии, Дании, Франции и Италии. В основе модели барометра лежат три уровня: первый касается сил, движущих удовлетворенностью потребителя (различных аспектов понимания качества потребителем, ожиданий, цены и т. д.); второй — вопросов, взвешиваемых в индексе УП; третий — некоторых показателей, представляющих исключительно результаты УП, например лояльность. Национальные индексы УП следуют, в основном, этой модели. На их основе в конце 1990-х гг. в странах ЕС была внедрена более совершенная система EPSI (Европейский индекс удовлетворенности потребителей), предназначенная для оценки нематериальных ценностей для покупателей, персонала и общества [6]. Для измерения УП составлена структурная модель скрытых переменных, включающая 7 компонентов: имидж; ожидания покупателей; воспринимаемое качество товара; воспринимаемое качество обслуживания; ценность, воспринимаемая покупателем; удовлетворенность покупателя; лояльность покупателя. Каждая переменная оценивается с помощью не менее трех вопросов, устанавливаются релевантные связи между компонентами и оценивается их значимость. Цель такого построения — обеспечение релевантности, обоснованности, точности и значимости результатов.

В системе EPSI разработаны типовые анкеты для различных отраслей, содержащие около 30...35 вопросов. Респонденты отвечают на вопросы, пользуясь шкалой от 1 до 10 (1 — покупатель совершенно не удовлетворен этим аспектом исследования; 10 — покупатель полностью удовлетворен). Анкетирование проводится путем телефонного интервьюирования случайно выбранных респондентов из базы, которая формируется из покупателей с опытом использования продукта/услуги. EPSI публикует отраслевые пресс-релизы в конце года, а Общеввропейский ежегодный отчет EPSI Rating — в первом квартале следующего года. Дополнительные конфиденциальные результаты заинтересованным субъектам предоставляются по подписке на платной основе. EPSI обеспечивает подписчика уникальным набором инструментов бенчмаркинга удовлетворенности и лояльности потребителей.

Применение в системе EPSI 10-балльной шкалы вполне оправданно для ранжирования оцениваемых объектов по УП, однако респонденту трудно ставить объективную оценку при большой ширине шкалы, а производителю — оценить свою деятельность. Например, качество вашего товара оценили на 4 балла. Достаточно этого для достижения удовлетворенности потребителей? Вопрос остается открытым.

Мировой опыт оценки УП и применения их результатов для повышения конкурентоспособности предприятий был обобщен в серии международных стандартов ИСО 10000, на основе которых ОАО «ВНИИС» и ОАО «НИЦ КД» разработали национальные стандарты [7–10]. Эти стандарты предназначены для совместного применения. Названия приведенных взаимодополняющих стандартов отчетливо показывают назначение и взаимосвязь их в системе УП. Управление УП базируется на мониторинге и измерении ее уровня, поэтому среди приведенных ключевым является ИСО 10004. Стандарт ИСО 10001 содержит рекомендации по правилам поведения субъектов для достижения УП, которые направлены на уменьшение возникновения проблем и устранение причин жалоб и разногласий. В ИСО 10002 даны рекомендации по внутреннему обращению с жалобами, относящимися к продукции. ИСО 10003 содержит рекомендации по разрешению споров по продукции, которые не могут быть должным образом разрешены в рамках организации. Эти стандарты, хотя и не предназначены для сертификации системы менеджмента качества, но теснейшим образом связаны как между собой, так и со стандартами ИСО 9001 и ИСО 9004. Роль и место управления удовлетворенностью потребителей, индекса УП в системе менеджмента качества подробно описаны в работе М. Г. Круглова и А. В. Черняева [11].

В ГОСТ Р 54732–2011 достаточно подробно разработаны рекомендации по организационно-управленческим вопросам мониторинга и оценки УП и применению их результатов на практике для повышения конкурентных позиций предприятия. В частности, прописан алгоритм процесса управления УП: 1) определить ожидания потребителей; 2) собрать данные об УП; 3) проанализировать полученные данные; 4) обеспечить обратную связь для повышения УП; 5) осуществлять постоянный мониторинг УП. Стандарт не дает конкретной методики измерения уровня УП, в нем нет номенклатуры показателей удовлетворенности ни по наименованию, ни по их количеству, нет и конкретной оценочной шкалы УП, хотя в приложении С приведены рекомендации по их установлению. Кроме того, стандарт ориентирован на внешних потребителей. Данные факторы обусловлены невозможностью разработать единую номенклатуру оценочных показателей для всех товаров, услуг и процессов. Несмотря на это, методики оценки УП и управления ее уровнем целесообразно ввести, придерживаясь рекомендаций стандартов ИСО 10000.

Удовлетворенность потребителей играет еще большую роль, когда изучению подвергаются также сотрудники, другие заинтересованные группы и граждане, что позволяет выявить взаимосвязи между УП — удовлетворенностью персонала — доверием общества. Такой подход реализован в модели делового совершенства — EFQM, в которой анализируется

связь между удовлетворенностью потребителей и персонала. Установлено, что улучшение удовлетворенности персонала приводит к повышению качества обслуживания в глазах конечных потребителей.

Базируясь на общепринятых технологиях изучения удовлетворенности потребителей, ряд российских предприятий создали собственные системы оценки УП. Так, концерн «Тракторные заводы» на базе общепринятой в мире технологии CSI — Customer Satisfaction Index (индекс УП) разработал собственный регламент. Алгоритм его работы включает анкетирование потребителей по выбранному перечню критериев (надежность, качество сборки, удобство использования, ремонтпригодность, качество, сервис); оценку их по 5-балльной шкале и анализ результатов. Оценка проводится с участием всех сбытовых компаний «Тракторных заводов» два раза в год. Данные позволяют предприятиям выявить проблемные узлы, агрегаты, детали техники и повысить их качество, чтобы достичь более высокого индекса УП и соответственно — расширения рынка сбыта и увеличения объема продаж. При разработке мероприятий по улучшению качества результаты оценки удовлетворенности потребителя обязательно анализируются в совокупности с комплексом объективных показателей (количество отказов и дефектов в эксплуатации, состав гарантийного парка машин, результаты заводских испытаний и т. п.). Системная работа с результатами оценки УП с момента внедрения этой процедуры позволила концерну стабильно улучшить качество тракторов, укрепить конкурентные позиции на рынке.

С целью гарантирования качества и конкурентоспособности нового продукта (услуги) с ранних стадий создания в Японии была разработана оригинальная технология развертывания функций качества РФК (QFD — Quality Function Deployment) [12]. РФК представляет собой технологию проектирования изделий, компонентов и процессов, позволяющую преобразовывать пожелания потребителя в технические требования к изделиям и параметрам процессов их производства. Основная идея данного подхода заключается в том, что между потребительскими свойствами (фактическими показателями качества) и установленными в стандартах параметрами продукта (вспомогательными показателями качества) существует большая разница. Вспомогательные показатели качества важны для производителя, но не всегда существенны для потребителя. Идеально, чтобы производитель мог проконтролировать качество продукции по фактическим показателям, что, как правило, невозможно, поэтому он пользуется вспомогательными показателями. Методология QFD предусматривает преобразование фактических показателей качества изделия в технические требования к продукции. Для этого применяется «домик качества» — таблица с отображением связей между потребительскими свойствами продукции, компонентов и процессов и техническими требованиями к ним.

Методология получила широкое распространение в машиностроении, автомобилестроении, пищевой и текстильной промышленности, торговле и строительстве. QFD реализуется пошаговым выполнением следующих функций: 1) выявление требований потребителей; 2) расшифровка требований; 3) анализ возможностей; 4) оценка возможностей конкурентов; 5) определение разницы; 6) определение путей достижения стратегического превосходства; 7) анализ компромиссов; 8) выбор ключевых показателей качества; 9) структурирование программы качества. Внедрение на предприятии методологии QFD позволяет определить ожидания потребителей, выделить среди них ключевые требования и воплотить их в характеристиках продукции; учитывать требования потребителя на всех стадиях производства и сбыта товара и таким образом повысить степень УП. При этом существенно сокращается цикл «исследование рынка — разработка — производство — сбыт», рационально распределяются ресурсы организации. Внедрение QFD помогает настроить бизнес-процесс организации так, что разработчики получают информацию об изменившихся требованиях потребителей

раньше, чем сами потребители осознают необходимость такого совершенствования предприятия с целью догнать и обогнать основных конкурентов. Правда, методология не устанавливает конкретные инструменты оценки уровня УП, и каждый субъект, внедривший ее, разрабатывает свою методику оценки УП, как это сделало, например, ОАО «КамАЗ».

Для повышения конкурентных позиций на рынке, увеличения числа лояльных покупателей фирме необходимо наладить систему оценки УП. Американское общество потребителей установило, что сохранение старого круга потребителей в пять раз дешевле приобретения новых. Выгоды от формирования контингента постоянных потребителей, максимального удовлетворения их запросов очевидны, несмотря на это исследования в данной области ведутся недостаточно активно. Отсутствует объективная методика оценки УП, управления ее уровнем; нередки случаи, когда покупатели недовольны качеством товара, а производитель продолжает его выпускать, не улучшая потребительские свойства. Статистика показывает, что до 25% потребителей недовольны приобретенными товарами или услугами, при этом 95% из них предпочитают не жаловаться, потому что не знают — куда либо не хотят зря тратить силы [4].

Методика оценки УП и ее апробация. К сожалению, у многих производителей управление УП начинается и завершается измерением ее уровня, так как эта процедура обязательна для сертифицирования систем менеджмента качества. Результаты оценки УП должны стать первым шагом системной работы по повышению конкурентоспособности своих товаров. Результаты исследований УП могут быть использованы для сохранения потребителей, увеличения производительности труда работников, привлечения новых клиентов, изучения своего потребителя, установления индекса УП как показателя доходности компании, сравнения с конкурентами, увеличения текущих продаж, планирования эффективности, принятия мер по выполнению пожеланий потребителей. Много ли производителей, поступающих таким образом? К сожалению, на рынке товары с «волнующим качеством», приводящие покупателей в восторг, явление редкое. По этому поводу председатель совета директоров сети отелей Ритц (лауреат Национальной премии по качеству М. Болдриджа) Х. Шульц сказал: «До тех пор, пока ваши потребители не удовлетворены на 100%, и не просто удовлетворены, а в восторге от того, что вы для них делаете, вам есть к чему стремиться».

Восприятие товара конкретным потребителем и степень соответствия реального товара его ожиданиям определяют степень удовлетворенности потребителей. Отметим, что один и тот же объект одним может нравиться, другим — нет. Исходя из этого под УП будем понимать индивидуальную оценочную категорию, формирующуюся как результат сравнения в конкретный момент времени комплекса показателей реального «расширенного» товара (услуги) с ожиданиями потребителей. Под категорией «расширенный» товар подразумевается сущность товара и все, что с ним связано. Например, для холодильника сущность — это комплекс его технических характеристик, а сервис, реклама, доступность и цена запчастей, срок поставки после заказа, скидки, кредит при покупке — факторы, связанные с сущностью объекта.

Цель изучения удовлетворенности потребителей — управление ее уровнем. Важно добиться, чтобы у максимального числа покупателей ожидания совпали, еще лучше «перекрывались» характеристиками товара, вызывая восторг. Для эффективного управления уровнем УП необходимо выяснить механизм ее формирования и влияющие на нее факторы. Зная суть УП, можно разработать объективную методику ее оценки и принимать эффективные меры по улучшению характеристик товара и воздействию на потребителя. На личностно-психологический процесс восприятия товара влияет множество внутренних и внешних факторов, разные сочетания которых и приводят к неоднозначной оценке одного и того же

товара разными покупателями (рис. 1). Это обуславливает необходимость расширения индивидуального производства не только малотиражных, но и серийно выпускаемых товаров.

Многие успешные на рынке компании ведут системное управление УП. В частности, разрабатывается стратегия повышения УП, периодически проводится измерение ее уровня; исследуется большое число потребителей (по количественным и качественным признакам); применяются самые совершенные методы измерения (работу контролирует топ-менеджмент, результаты оценки доводятся до персонала); установлена обратная связь с потребителями;

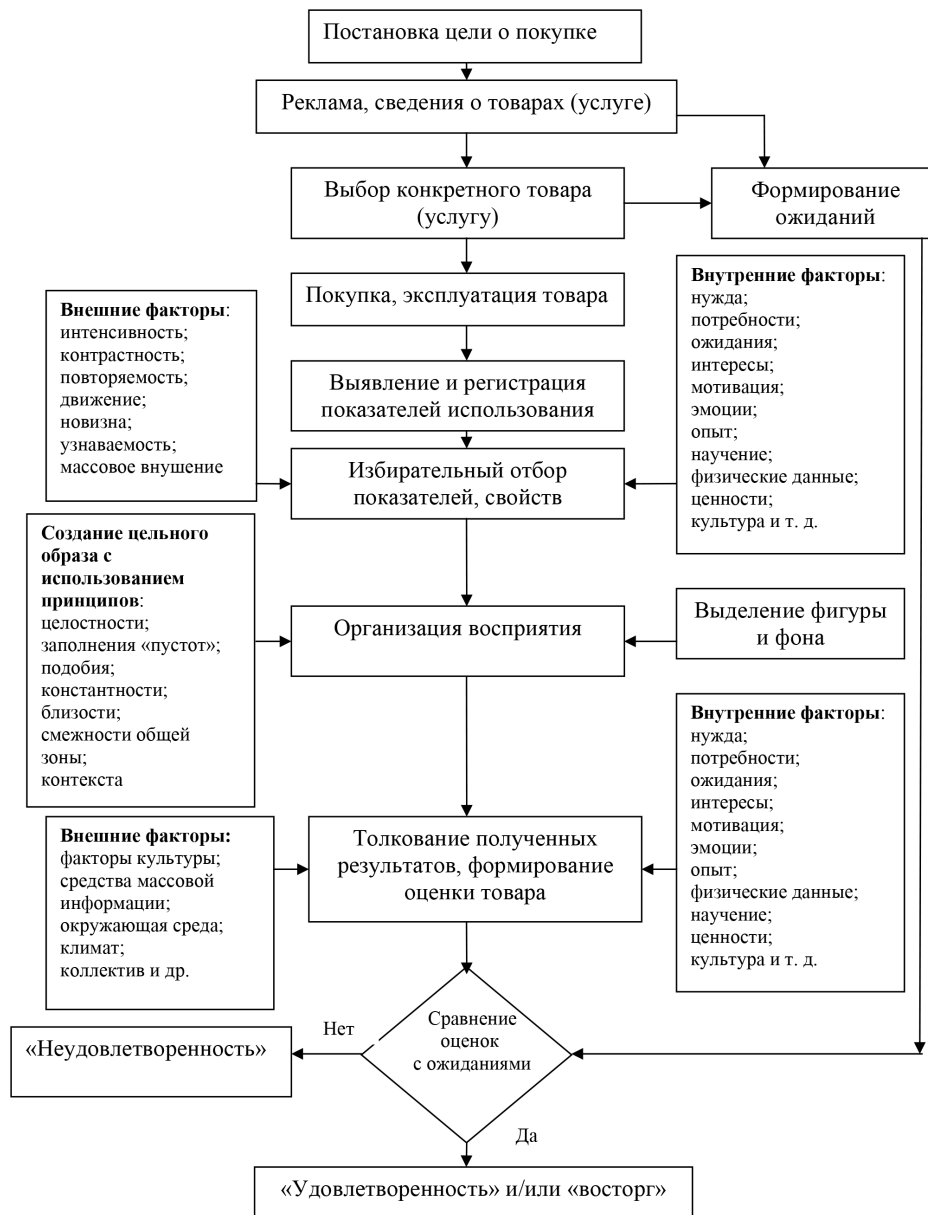


Рис. 1. Алгоритм формирования удовлетворенности потребителя

проводится работа с неудовлетворенными клиентами; нет практики обвинения клиента; потери клиента компенсируются; делаются скидки при повторной покупке; по результатам измерения УП делаются выводы и принимаются решения по устранению недостатков; материальное вознаграждение работников связывают с уровнем УП и др. При разработке системы управления УП обязательно надо учесть этот положительный опыт.

Нами сформулированы следующие основные принципы управления УП: научной обоснованности; моделируемости; непрерывности управления; ориентированности на потребителя; комплексности; совершенствования; полноты и достоверности информации; единообразия; правдивости; релевантности; диалектичности. Количественная оценка УП осуществляется на основе теоретических положений квалиметрии. Результат оценки УП должен быть получен с соблюдением следующих требований квалиметрии: пригодность, достаточность, уникальность, надежность, квантифицируемость, интегральность, индивидуальность, гибкость, нетрудоемкость, оперативность, улучшаемость, количественность, одинаковость, глобальность, единственность, сравнимость, воспроизводимость, чувствительность, монотонность, точность, динамичность, управляемость, масштабность, экономическая эффективность.

С учетом приведенных требований предлагается модель управления УП (рис. 2): путем поисковых исследований формируется ожидаемый облик товара, а по результатам количественных исследований путем анкетирования выявляется реальный облик товара. Впоследствии сопоставляются ожидаемый и реальный облик, и выносится решение об уровне УП, намечается программа ее улучшения. Процесс осуществляется с ориентацией на конкурентов: по той же методике измеряется УП товарами конкурентов, и полученные результаты сопоставляются с результатами по оцениваемому объекту.

Описанная модель направлена на системное повышение конкурентных позиций компании на рынке, улучшение УП не только за счет собственных новаций, но и с учетом новшеств конкурентов, более полное выявление «приверженности» потенциальных покупателей. Если ваш покупатель ушел к конкуренту, значит, у вас есть брешь в какой-либо области, чего нет у конкурента. Обнаружить эту брешь позволяет параллельное измерение уровня УП товаров (собственных и конкурентов).

Повышение уровня УП в модели ведется непрерывно по алгоритму: измерение — анализ результатов — разработка мероприятий — реализация мероприятий — измерение. Основным элементом модели является количественная сравнительная оценка УП, для ее реализации предприятию необходим объективный инструмент измерения УП. Ошибки, допущенные при оценке исследуемой категории, могут привести к принятию неверных управленческих решений и потере рынка.

Предлагаемый алгоритм оценки УП довольно простой, однако есть нюансы, влияющие на объективность результата. Прежде всего речь идет о выборе показателей. Существует много факторов, формирующих уровень удовлетворенности потребителя: важно определить, (1) какие показатели принимать для оценки УП; (2) сколько показателей достаточно для получения достоверного результата и (3) как установить веса показателей.

Первая проблема решается путем проведения (в соответствии с алгоритмом на рис. 1) качественных поисковых исследований с целью сбора большого количества информации от небольшого числа потребителей. На этом этапе ставится задача — понять, что для потребителей наиболее важно, какие вопросы следует включить в анкету. Важно понимать различие между мнением организации о качестве поставляемой продукции и ее восприятием потребителями. Для повышения статистической надежности в ходе поисковых исследований проводят «глубинные интервью», беседы в фокус-группах, по результатам которых выявляют значимые с точки зрения потребителя показатели товара. Как быть, если их число

окажется слишком большим (например, более 100) или, наоборот, малым (менее 10)? Исследованиями [13] установлено, что результат сравнительной оценки качества объектов зависит от количества принятых показателей. Для достоверной оценки объектов необходимо не менее 40 индивидуальных показателей качества (это надо учесть при разработке анкеты). К сожалению, на практике часто пренебрегают этой рекомендацией. Кроме того, надо помнить, что удовлетворенность потребителей может меняться, поэтому организация должна разработать процедуру регулярного мониторинга и измерения удовлетворенности

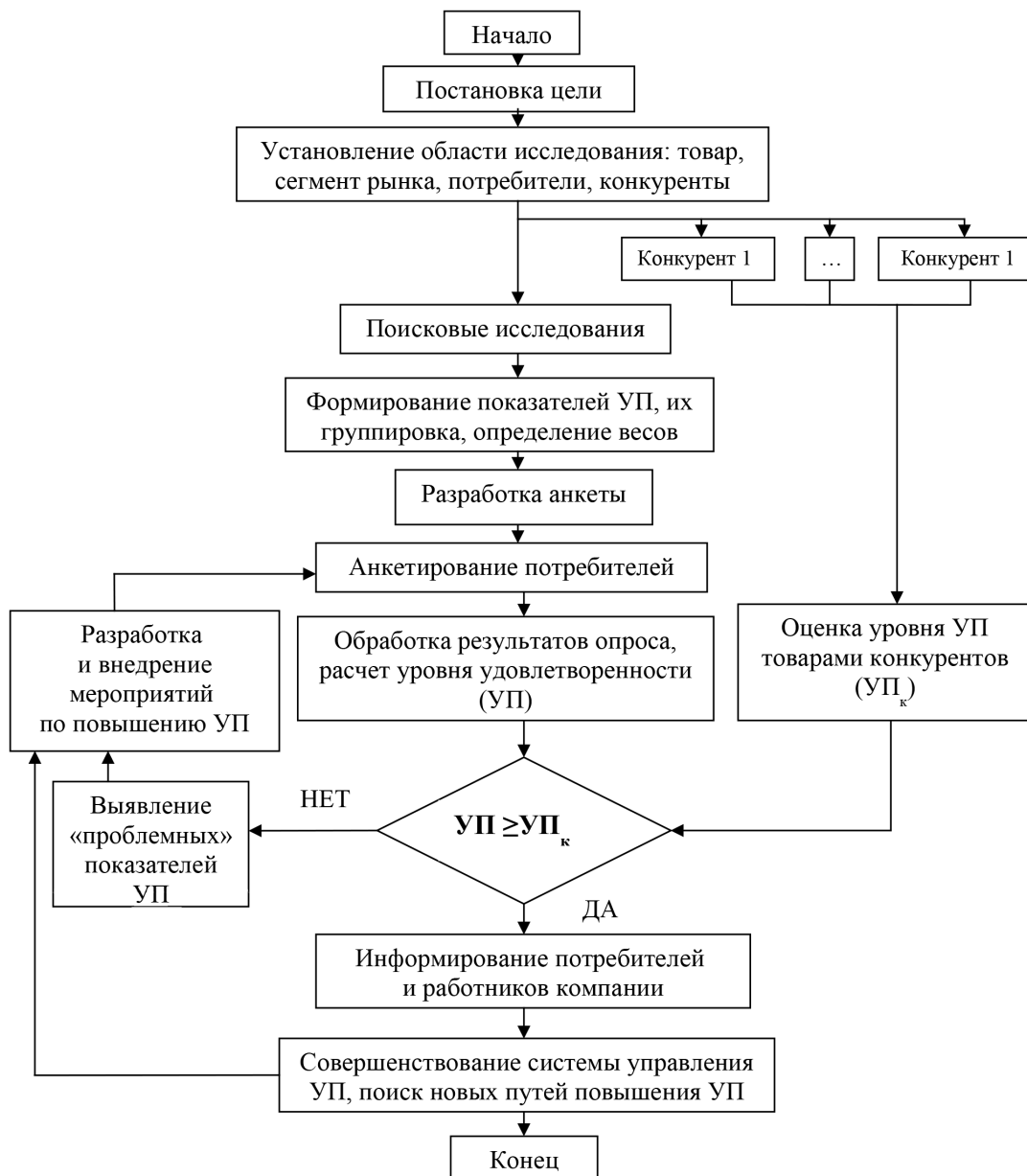


Рис. 2. Модель управления уровнем УП

потребителей. Так, ОАО «КамАЗ» ежеквартально проводит измерение УП грузовой автомобильной техники на базе 150...200 предприятий различных отраслей экономики. Оценка ведется по 10-балльной шкале УП по 23 показателям автомобилей не только КамАЗа, но и МАЗа, УралАЗа, КрАЗа и иностранных производителей. Выбранные показатели сгруппированы по 6 признакам: 1) качество продукции (надежность, безопасность, затраты на эксплуатацию, технические характеристики, дизайн, эргономичность, экологичность); 2) гарантийное и сервисное обслуживание (качество ремонта, доступность, стоимость сервисного обслуживания); 3) двигатель (качество сборки, надежность, ремонтпригодность, расход ГСМ, стоимость и расход запчастей, легкость управления коробкой передач); 4) персонал (компетентность, оперативность); 5) цена (ценовая политика, цены на запчасти и материалы); 6) поставки (соблюдение сроков поставки, состояние автомобиля, комплектация).

Принятая в ОАО «КамАЗ» номенклатура показателей не позволяет полноценно оценить УП. В перечне показателей качества, например, отсутствуют весьма значимые характеристики: приспособленность к эксплуатации, динамичность, сложность конструкции, эстетичность, функциональность, комфортабельность и др. В номенклатуре показателей обязательно должны быть те, отсутствие которых однозначно вызывает неудовлетворенность, например, для современного автомобиля — это наличие кондиционера. Рост значений этих показателей не приводит к повышению удовлетворенности. Так, оснащение автомобиля двумя кондиционерами не вызовет восторга у покупателей. Восторг вызывает наличие в товаре элементов «волнующего» качества, того, чего покупатель не ожидал, например, датчик дождя, автоматически включающий стеклоочистители в дождь. Восторг вызывают приятные неожиданности, при этом другие качества у товара должны быть на высоте, иначе «сюрпризы» становятся источником раздражения и неудовлетворенности.

На достоверность оценки УП сильно влияет объективность коэффициентов весов факторов, использованных для расчета. При большом числе показателей качества их целесообразно объединить в группы по схожим признакам, а в ходе анкетирования установить их веса для потребителей. Психологами установлено, что система контролируема и объект управляем при числе управляемых объектов менее 7, поэтому рекомендуется формировать не более 7 групп показателей УП. Комплексный показатель УП по отдельному признаку внутри группы может рассчитываться без учета весов, в предположении, что все показатели группы одинаково значимы. В работе [13] численными экспериментами, сравнением расчетных значений интегрального качества товаров с результатами экспертных оценок установлено, что наиболее объективным методом определения коэффициентов весов показателей качества является метод анализа иерархий (МАИ) [14]. Основное достоинство метода в том, что веса показателей не назначаются субъективно, как в экспертном методе, а находятся по формализованному алгоритму на основе попарных сравнений важности исследуемых показателей. Эффективность применения МАИ теоретически и практически доказана решением многокритериальных задач оценки объектов в различных сферах экономики [4, 5, 6, 8].

При измерении УП определенную сложность представляет выбор шкалы измерения. На практике часто используется четырех- или пятибалльная шкала: «очень удовлетворен», «удовлетворен», «не удовлетворен», «очень не удовлетворен». Удовлетворенность при этом выражают в процентах. К сожалению, такой подход необъективен. У большинства компаний доля удовлетворенных потребителей оказывается равной 75...85%, даже отстающие компании могут легко достичь результата в 60% [1]. Проблема в том, что при такой оценке сложно выявить происходящие изменения. Изменения в пределах 1...3% находятся в пределах статистической погрешности вычислений, и реальные изменения не выявляются.

Для производителя нет разницы, «не удовлетворен» потребитель или «очень не удовлетворен», так как в обоих случаях он, как правило, теряет его лояльность. Целесообразно

применять трехуровневую шкалу оценки: «восторг» — 2 балла; «удовлетворен» — 1 балл; «не удовлетворен» — 0 баллов. Отделение «восторга» от «удовлетворенности» необходимо для прогнозирования числа лояльных потребителей, так как строгая связь между удовлетворенностью потребителя и его лояльностью наблюдается только при высокой удовлетворенности потребителя. По-настоящему лояльными можно назвать только полностью удовлетворенных потребителей. Маркетинговыми исследованиями «Ксеркса» установлено, что у клиентов, абсолютно довольных продукцией компании, желание сделать повторную покупку в течение следующих 18 месяцев в 6 раз выше, чем у покупателей, просто довольных качеством товара [4]. Исследования, проведенные AT&T, Rank Xerox и The Royal Bank of Scotland, показали, что 95% потребителей, отметивших в анкете свою удовлетворенность на «отлично», впоследствии стали лояльными клиентами компаний, а среди «удовлетворенных» таковых оказалось лишь 65% [1]. По этой причине многие организации, внедрившие систему мониторинга УП, полагают, что только «высшие оценки» деятельности компании могут считаться приемлемыми.

Предлагаемая методика измерения УП базируется на методе профилей, предназначенном для измерения качества объектов [13]. Подготовительные работы, анкетирование потребителей ведутся согласно алгоритму, приведенному на рис. 2. Для повышения определенности при анкетировании применяется трехступенчатая шкала. Принятые показатели по схожим признакам группируются, делятся на прямые и обратные. Прямыми называются показатели, увеличение значений которых вызывает повышение уровня удовлетворенности, обратными — такие, рост которых ведет к снижению УП. Комплексный групповой коэффициент УП_г определяют без учета весов показателей по методу профилей:

$$\text{УП}_i = \frac{Y_{i1}/2 + Y_{i2} + Y_{i3} + \dots + Y_{i(n-1)} + Y_{in}/2}{n-1}, \quad (1)$$

где n — число единичных показателей в i -й группе; $Y_{i1}, Y_{i2}, \dots, Y_{in}$ — относительные значения единичных показателей объекта, входящих в i -ю группу.

Относительные величины прямых показателей находят по формуле

$$Y_i = \frac{P_{ij}}{P_{ij \max}}, \quad (2)$$

обратных — по формуле

$$Y_i = \frac{P_{ij \max} - P_{ij}}{P_{ij \max}}, \quad (3)$$

где P_{ij} — количественное значение j -го показателя i -й группы; $P_{ij \max}$ — максимальное значение j -го показателя среди сравниваемых объектов.

Интегральный показатель УП k -го производителя определяется с учетом коэффициентов весомости групп показателей:

$$\text{УП}_k = \sum_{i=1}^n \text{УП}_i \cdot \alpha_i, \quad (4)$$

где УП_i — комплексный показатель УП i -й группы; α_i — коэффициент весомости i -й группы показателей качества.

В табл. 2 приводится реализация методики оценки УП на примере продукции автомобильного завода, выпускающего грузовые автомобили, и трех его конкурентов. Оценка УП осуществляется по 46 показателям, разделенным на восемь групп. Значения УП по группам рассчитаны по формулам (1) — (3) без учета весов, а интегральный показатель — по формуле (4) с учетом весов.

Показатели УП продукцией автозавода и его конкурентов

Признак группы	Показатели качества	Оцени- ваемый	Конкуренты		
			№ 1	№ 2	№ 3
Качество продукции	1.1. Надежность	1	1	0	2
	1.2. Безопасность	1	0	1	1
	1.3. Затраты на эксплуатацию	2	1	2	0
	1.4. Технические характеристики	1	1	1	2
	1.5. Дизайн	0	1	0	1
	1.6. Эргономичность	1	1	0	2
	1.7. Экологичность	2	2	1	2
	1.8. Расход топлива	0	1	0	1
	1.9. Новизна конструкции	1	1	0	2
	1.10. Приспособленность к эксплуатации	2	1	2	0
	1.11. Сложность конструкции	1	1	2	0
	1.12. Эстетичность	1	1	0	2
	1.13. Функциональность	2	2	2	2
	1.14. Коррозионная стойкость	0	1	0	2
	1.15. Комфортабельность	1	1	0	2
ИТОГО по группе (коэффициент весомости $\alpha_1=0,376$)		0,354	0,375	0,250	0,500
Гарантийное обслуживание	2.1. Оперативность проведения ремонта	2	1	1	0
	2.2. Качество ремонта	1	1	1	2
	2.3. Доступность ремонта	2	1	2	0
ИТОГО по группе ($\alpha_2=0,099$)		0,167	0,100	0,133	0,067
Сервисное обслуживание	3.1. Стоимость обслуживания	1	1	2	0
	3.2. Качество ремонта	0	0	0	2
	3.3. Оперативность ремонта	2	1	1	0
	3.4. Наличие запасных частей	1	0	1	0
	3.5. Приспособленность к обслуживанию	1	1	2	1
	3.6. Возможность обслуживания самостоятельно	2	1	2	0
ИТОГО по группе ($\alpha_3=0,104$)		0,238	0,119	0,262	0,095
Персонал	4.1. Уровень квалификации	1	1	1	2
	4.2. Оперативность	1	1	1	0
	4.3. Отзывчивость	1	1	1	2
	4.4. Возможность консультации специалистов	1	0	1	1
	4.5. Качество консультаций	1	1	1	2
	4.6. Доступность персонала	2	1	1	2
ИТОГО по группе ($\alpha_4=0,060$)		0,214	0,143	0,191	0,238
Экономические	5.1. Цена автомобиля	1	1	2	0
	5.2. Цена запасных частей	1	1	2	0
	5.3. Стоимость нормочаса обслуживания	1	1	2	0
	5.4. Экономичность автомобиля в целом	2	1	1	2
	5.5. Топливная экономичность	1	1	0	2

Признак группы	Показатели качества	Оцени- ваемый	Конкуренты		
			№ 1	№ 2	№ 3
ИТОГО по группе ($\alpha_5=0,258$)		0,273	0,227	0,318	0,182
Имидж компаний	6.1. Имидж компании	1	1	1	2
	6.2. Престижность обладания маркой	0	1	0	2
ИТОГО по группе ($\alpha_6=0,023$)		0,188	0,063	0,063	0,438
Поставки	7.1. Соблюдение сроков поставки	1	0	1	1
	7.2. Состояние автомобиля	0	1	0	2
	7.3. Комплектация	0	0	0	1
	7.4. Дополнительные услуги при продаже	1	0	0	1
	7.5. Возможность приобретения в лизинг	2	1	0	1
	7.6. Простота приобретения	2	2	2	1
	7.7. Возможность замены товара	1	1	1	1
	7.8. Изготовление по индивидуальному заказу	1	0	0	1
ИТОГО по группе ($\alpha_7=0,053$)		0,273	0,136	0,136	0,318
Готовность к повторной покупке	8.1. Готовы ли Вы к повторной покупке продукта компании (только эту марку — 2, готов — 1, нет — 0)	1	1	0	1
	8.2. Рекомендуете ли Вы купить эту марку другим	1	0	1	1
ИТОГО по группе ($\alpha_8=0,027$)		0,044	0,022	0,022	0,045
Коэффициент удовлетворенности потребителей		0,277	0,240	0,237	0,294

Результаты оценки показывают, что оцениваемый производитель по УП уступает конкуренту № 3, у которого лучшие результаты среди сравниваемых объектов по 5 группам из 8, а у оцениваемого предприятия — лишь по экономическим показателям и гарантийному обслуживанию. В дальнейшем, согласно модели управления уровнем УП (см. рис. 2), на основе сравнительного анализа индивидуальных и групповых показателей УП разрабатываются меры по повышению ее уровня. Потребители продукции оцениваемого завода выражают недовольство в отношении таких позиций, как дизайн автомобилей, расход топлива, коррозионная стойкость агрегатов, качество ремонта в сервисных центрах, состояние автомобиля при поставке, комплектация. Автозаводу следует принять меры по улучшению показателей прежде всего по этим направлениям. При этом следует обратить внимание на опыт более успешных конкурентов.

Выводы

Разработанная декомпозиционно-агрегатная методика оценки УП комплексно охватывает все существенные характеристики исследуемой категории, сочетает количественный (метод профилей) и качественные (МАИ) методы квалиметрии иерархически структурированных объектов. Структурирование задачи измерения УП позволяет выявить сильные и проблемные области в деятельности предприятия в целом и разработать мероприятия по повышению качества товаров и УП. Разработанная методика измерения и модель управления УП явля-

ются универсальными и эффективными инструментами повышения конкурентоспособности предприятия.

Список литературы

1. Хилл, Н. Измерение удовлетворенности потребителей по стандарту ИСО 9000:2000 / Н. Хилл, Б. Сельф, Г. Роше. — М.: Издат. дом «Технологии», 2004. — 192 с.
2. Глушакова, Т. Замеры удовлетворенности потребителей и управление предприятием / Т. Глушакова. — <http://ateh.ru/conten>.
3. Кампанелла, Дж. Экономика качества. Основные принципы и их применение / Дж. Кампанелла. — М.: РИА «Стандарты и качество», 2005. — 232 с.
4. Котлер, Ф. Маркетинг в третьем тысячелетии: Как создать, завоевать и удержать рынок / Ф. Котлер. — М.: ООО «Издат. АСТ», 2000. — 272 с.
5. Индексы удовлетворенности потребителя. — <http://www.klubok.net/pageid610.html>
6. Исследования EPSI. — <http://www.epsi-rating.ru/QA.html>
7. ГОСТ Р ИСО 10001–2009. Менеджмент качества. Удовлетворенность потребителей: рекомендации по правилам поведения для организаций.
8. ГОСТ Р ИСО 10002–2007. Менеджмент организации. Удовлетворенность потребителя: руководство по управлению претензиями в организациях.
9. ГОСТ Р ИСО 10003–2009. Менеджмент качества. Удовлетворенность потребителей: рекомендации по урегулированию спорных вопросов вне организации.
10. ГОСТ Р 54732–2011/ISO/TS 10004:2010. Менеджмент качества. Удовлетворенность потребителей: руководящие указания по мониторингу и измерению.
11. Круглов, М. Г. Индекс удовлетворенности потребителя и его роль в СМК / М. Г. Круглов, А. В. Черняев // Менеджмент сегодня. — 2009. — № 5. — С. 314–321.
12. QFD — технология развертывания функций качества. — <http://sccgroup.ru/qfd/>
13. Фасхиев, Х. А. Конкурентоспособность автомобилей и их агрегатов / Х. А. Фасхиев, А. В. Крахмалева, М. А. Сафарова. — Набережные Челны: Изд-во Камского госуд. политехн. ин-та, 2005. — 187 с.
14. Саати, Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий / Т. Саати. — М.: Радио и связь, 1989. — 316 с.

В. А. Плотников¹, М. И. Исаев²

ЭКОНОМИКА И ЧЕЛОВЕЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ: РОССИЙСКИЕ РЕАЛИИ

Человек в постиндустриальном обществе рассматривается как критерий общественного прогресса, его основная движущая сила и одновременно — основная цель развития. И это не только гуманистическое заявление: опыт показывает, что страны, где проводится активная политика преумножения человеческого потенциала, отличаются высоким уровнем социально-экономического развития. Можно спорить о том, что здесь является причиной, а что следствием. С одной стороны, наличие развитого человеческого потенциала является базовым условием динамичного роста экономики и социальной сферы, с другой — высокоразвитая социально-экономическая система в рамках процессов воспроизводства способствует положительной динамике человеческого развития, создает для него стимулы и предпосылки. Подчеркнем, что человеческое и социально-экономическое развитие объединены системой прямых и обратных связей.

Вопросам развития человека, формирования и преумножения человеческого, социального, кадрового потенциала и т. п. уделяется значительное внимание на государственном (федеральном и региональном) и муниципальном уровнях, что отражено в документах стратегического программирования и планирования [1, 2, 3 и др.]. Эти вопросы являются предметом научных исследований [4, 5 и др.], находят отражение в системе национальной и международной статистики. В частности, под эгидой ООН ежегодно разрабатывается Отчет о человеческом развитии (Human Development Report), в котором приводятся основные тенденции в этой сфере как по отдельным странам мира, так и по укрупненным регионам. По итогам 2012 г. Россия в отчете по сводному Индексу человеческого развития (Human Development Index) занимала 55 место в мире, пропустив вперед не только традиционно лидирующие Норвегию, Австралию, Нидерланды, Соединенные Штаты Америки, Германию и другие высокоразвитые страны, но и страны, экономики которых в недалеком прошлом классифицировались как «переходные»: Словению, Чехию, Эстонию, Словакию, Польшу и др. В этой связи перед нашей страной стоит задача «догоняющего развития» в области человеческого потенциала, точнее, восстановления высоких позиций, которыми характеризовалась социально-экономическая система Советского Союза.

Главной целью человеческого развития является создание условий для долгой, здоровой и творческой жизни людей. С позиций такого подхода именно человеческое развитие (а не экономический рост) должно приниматься во внимание при оценке успешности или неуспешности государственной политики. Конечно, экономический рост не следует сбрасывать со счетов, но его роль — подчиненная: человеческое развитие достигается посредством экономического роста. При этом мерой развития служит не количество товаров и услуг, которыми располагает человек, а свобода его действий, свобода духовной и творческой жизни, выбора путей и методов совершенствования своих знаний, способностей, умений и навыков. Конечно, все эти элементы подразумевают развитую экономику и высокий уровень потребления (сложно представить себе

¹ *Владимир Александрович Плотников*, профессор Санкт-Петербургского государственного экономического университета, д-р экон. наук, профессор, e-mail: plotnikov_2000@mail.ru

² *Магомед Исаевич Исаев*, аспирант Санкт-Петербургского государственного экономического университета, e-mail: isaevi4@yandex.ru

«свободу действий» при тотальном дефиците и физической недоступности жизненно необходимых благ). Но это — лишь средство для достижения целей человеческого развития.

Цель конструирования прогрессивного постиндустриального общества — создание такого политического и экономического устройства, при котором человек может реализовать себя как личность; обеспечивается достойный уровень благосостояния всех граждан; все люди имеют равный доступ к общественным ресурсам. Исходя из этого должна строиться государственная политика и деятельность общественных институтов.

Усиление в последние годы внимания к человеческому потенциалу и человеческому капиталу в России обусловлено следующими факторами:

- сегодня общепризнано, что определяющими показателями развитости экономики, факторами ее конкурентоспособности является человеческий ресурс с накопленными знаниями, информацией, навыками и опытом [6–8 и др.]. В рыночных условиях человеческий ресурс образует человеческий капитал, который составляет основу капитала страны и закладывается в основу экономического процветания;

- процесс интеллектуализации экономической и социальной жизни становится одной из важнейших закономерностей современности [9–11 и др.]. Возрастает роль образования, науки, а также интеллектуальной деятельности внутри каждой из отраслей хозяйства. Это способствует формированию образовательного, интеллектуального и духовного потенциала общества и является важнейшим фактором социально-экономического развития;

- нынешний этап развития России характеризуется ростом значимости интеллектуальной собственности [12, 13 и др.]. Ее составляющими, а также «субстратом» для ее возникновения являются интеллект, знания, опыт и предвидение творческих личностей. В постиндустриальной экономике интеллектуальная собственность становится главным видом собственности. Рациональное использование в производстве знаний, инновационных и творческих способностей является решающим фактором экономического роста, который приобретает инновационный, преимущественно интенсивный характер;

- переход России к рыночной экономике, инициированный на рубеже 1980–1990 гг., планировался как смена всего курса социально-экономического развития, слом существовавшей модели. В стране произошло множество радикальных изменений: передел собственности; реформы налоговой и бюджетной системы; формирование национальной банковской системы двухуровневого типа; перераспределение полномочий между уровнями государственной и муниципальной власти; коммерциализация производства общественных благ (образования, здравоохранения, безопасности и др.) и многое другое. Все эти изменения носили разрушительный характер, в том числе и по своему воздействию на человеческие ресурсы;

- существенные изменения в пореформенный период произошли и в нематериальной сфере. Итоги перехода к рыночным отношениям вызвали разочарование у значительных слоев общества, так как реформы не только не решили многие из существовавших проблем, но и усугубили некоторые из них. Значительная часть общества оказалась вне рыночных преобразований: материальное состояние ухудшилось, выросла безработица, общество перестало доверять государству, а без доверия невозможно эффективное развитие страны.

Задачей нашего исследования является анализ ситуации с развитием человеческого потенциала и человеческого капитала в России по следующим направлениям: образование; продолжительность жизни; качество жизни и медицинское обслуживание; душевые показатели производства ВВП.

Образование. Важнейшим условием устойчивого социального и экономического развития страны является подготовка высококвалифицированных специалистов, которые могут эффективно работать в динамично развивающейся экономике [14–16 и др.]. Переход России к рыночным отношениям сопровождался трансформацией образовательной системы страны,

которая не завершена до сих пор. Все проводимые реформы носили противоречивый характер; не всегда сопровождалась своевременной разработкой правовых и организационных механизмов; отсутствовал консенсус по их осуществлению как в профессиональном сообществе, так и в обществе в целом.

Изучение и анализ реализованных реформ указывают на наличие положительных сдвигов: рост числа обучающихся в вузах, расширение академических свобод учреждений профессионального образования, увеличение расходов на образование из государственного бюджета и внебюджетных источников и т. д. Существуют, однако, и многочисленные проблемы (табл. 1): сокращается число дошкольных и общеобразовательных учреждений, растет нагрузка на школьных учителей, уменьшаются в абсолютном и относительном выражении объемы подготовки кадров рабочих и служащих, неоправданно растет количество вузов, снижается качество высшего образования (в том числе за счет его всеобщности) и др.

Таблица 1

Показатели развития российского образования*

Показатель	1993	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Число дошкольных образовательных организаций, тыс.	78,3	51,3	46,5	45,6	45,3	45,1	44,9	44,3	Нет данных
Численность воспитанников на 100 мест в дошкольных образовательных организациях, чел.	90	81	95	105	106	107	106	105	«
Число общеобразовательных организаций, тыс.**	70,4	68,8	63,2	н. д.	53,1	50,8	48,3	46,9	45,4
Численность обучающихся в общеобразовательных организациях, тыс. чел.**	21081	20554	15631	н. д.	13690	13642	13738	13804	13877
Численность учителей в общеобразовательных организациях, тыс. чел.**	1649	1767	1594	н. д.	1115	1079	1060	1055	1056
Численность учеников на одного учителя** (рассчитано автором)	12,8	11,6	9,8	н. д.	12, 3	12,6	13,0	13,1	13,1
Число профессиональных образовательных организаций, осуществляющих подготовку квалифицированных рабочих, служащих	4273	3893	3392	2860	2644	2356	2040	1719	1414
Численность студентов, всего, тыс. чел. на 10 тыс. чел. населения, чел.	1742 117	1679 115	1509 105	1115 78	1035 72	1007 70	921 64	838 58	774 54
Численность обучающихся, получивших аттестат об основном общем образовании, тыс. чел.	1878	2200	1944	1344	1234	1354	1322	1250	1220
Принято студентов для обучения по программам высшего профессионального образования, тыс. чел.**	590	1292	1640	1642	1544	1399	1207	1298	1247

*Составлено и рассчитано В. А. Плотниковым по данным Росстата [17, с. 148–150, 152, 153, 158].

**Данные за учебный год.

Перед системой образования и государством в целом встает ряд проблем, существенно замедляющих совершенствование системы образования Российской Федерации, негативно вли-

яющих на человеческое и социально-экономическое развитие и требующих срочного решения. Наиболее важными среди них, по нашему мнению, являются:

1. Проблема кадров — качество квалификации преподавательского состава является одной из основных причин, замедляющих развитие образования в России; в настоящее время наблюдается тенденция снижения качества выпускников педагогических вузов, а также уровня их мотивированности. Одновременно с этим растет средний возраст преподавателей.

2. Смена приоритетов менеджмента образовательных учреждений: повышается степень коммерциализации российского образования, зачастую в ущерб его качеству — за счет упрощения и выхолащивания содержательной (в том числе воспитательной) компоненты. Руководители образовательных учреждений часто пытаются решить проблему ресурсного обеспечения за счет увеличения количества обучаемых, а не качества знаний.

3. Недостаточность учебно-методического и материально-технического оснащения. Современная образовательная организация должна быть укомплектована качественным оборудованием, на оснащение которым, а затем на полноценное его использование, требующее расходов, попросту не хватает средств. Еще одна серьезная проблема связана с качеством учебников и учебно-методических материалов.

Для решения этих и других проблем [18, 19 и др.] необходима концентрация ресурсов не только государства, но также бизнеса и общества в целом. Это позволит создать предпосылки для повышения качества человеческого развития, а следовательно — экономического роста в среднесрочной перспективе.

Продолжительность жизни. Продолжительность жизни является интегральным показателем ее качества, уровня развития человеческого потенциала, характеризующим его социальную, демографическую, экономическую и иные составляющие. По данным Всемирной организации здравоохранения, опубликованным на ее интернет-сайте (gamapserver.who.int/gho/interactive_charts/mbd/life_expectancy/atlas.html), по состоянию на 2012 г. ожидаемая продолжительность жизни среднестатистического россиянина составляет около 69 лет; Россия по этому показателю занимает лишь 128 место в мире, уступая не только развитым, но и многим развивающимся странам. Отметим, что отечественные данные несколько расходятся с этими оценками. Так, в 2011 г. на заседании президиума правительства премьер-министр В. Путин объявил об увеличении продолжительности жизни в стране примерно на полтора года — до чуть более 70 лет.

По данным Росстата, опубликованным на его официальном сайте (www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/#) и актуализированным 27 марта 2014 г., ожидаемая продолжительность жизни россиян неуклонно росла и в 2013 г. составила 70,77 лет (табл. 2). По прогнозам Минздрава России, при полной реализации программы «Развитие здравоохранения» к 2020 г. средняя продолжительность жизни россиян вырастет до 75 лет.

По данным ООН, за 50 лет (с 1950-х до 2000-х гг.) доля населения, живущего в странах со средней продолжительностью жизни более 70 лет, существенно возросла: примерно от 1 до 50% от общей численности населения Земли. Россия на этом фоне смотрится откровенно слабо.

Показатель продолжительности жизни по стране неоднороден. По данным «РИА рейтинг» [20, с. 64], по состоянию на 2013 г. в 14 субъектах РФ продолжительность жизни — выше 71 года, в 20 — около 70 лет, в 13 — 69 лет, в 12 — 68 лет, в 7 субъектах — 67 и в 7 субъектах — ниже 67 лет. В целом, по регионам России ожидаемая при рождении продолжительность жизни изменяется от 61 до 78 лет. При этом данный показатель слабо коррелирует с уровнем социально-экономического развития. Так, ни в одном субъекте РФ Северо-Кавказского и Южного федерального округов ожидаемая продолжительность жизни при рождении не опускается ниже 70 лет. По-видимому, на значение рассматриваемого показателя сильно влияют культурно-исторические, географические, экологические и иные неэкономические факторы [21]. В частности, одной из главных причин снижения продолжительности жизни россиян является

Средняя продолжительность жизни в России, лет

Годы										
1896–1897 (по 50 губерниям Европейской России)	1926–1927 (по Европейской части РСФСР)	1961–1962	1970–1971	1980–1981	1990	1995	2000	2001	2002	2003
30,54	42,93	68,75	68,93	67,61	69,19	64,52	65,34	65,23	64,95	64,84
Годы										
2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
65,31	65,37	66,69	67,61	67,99	68,78	68,94	69,83	70,24	70,77	Нет данных

злоупотребление алкоголем, наркотическими веществами и табаком. По оценке В. Г. Позднякова [22], ежегодно от алкоголя, наркотиков и табака в России погибает 1,4 млн человек, т. е. около 1% населения. Причем можно говорить не только о прямом влиянии потребления этих товаров на продолжительность жизни (болезни и ранние смерти), но и о косвенном. Например, по оценке бывшего министра МВД России Р. Нургалиева, каждое пятое тяжкое преступление в стране совершается на почве пьянства. В докладе Общественной палаты РФ [23, с. 5] отмечено, что ежегодные экономические потери от злоупотребления алкоголем могут быть оценены в 1,7 трлн рублей. Эти потери связаны с увеличением уровня смертности, снижением продолжительности и уровня жизни, потерей трудоспособности, снижением производительности труда, увеличением сумм социальных выплат государства инвалидам, сиротам, а также затратами на борьбу с преступностью и т. д.

Большое влияние на продолжительность жизни населения оказывают уровень, качество и доступность медицинской помощи. В РФ — дефицит квалифицированных медицинских кадров, есть существенные сложности с техническим оснащением медицинских учреждений, с содержанием находящихся в их ведении зданий, сооружений и оборудования. Особенно характерно это для отдаленных районов и сельских местностей. Низкая заработная плата и отсутствие перспектив делают работу в сельских районах непривлекательной для специалистов, поэтому, чем дальше населенный пункт от высокоразвитых социально-экономических центров, тем ниже возможность получить качественную медицинскую помощь. В крупных городах другая проблема: врачи из-за низкой заработной платы переходят на работу в частные медицинские организации, в результате растет сектор платной медицины, недоступной для большей части населения страны.

Еще один фактор, от которого зависит продолжительность жизни, — структура питания населения и качество продуктов питания. По оценкам специалистов, у большей части населения России структура питания не соответствует объективным потребностям (основанным на медицинских и социальных условиях жизнедеятельности). Это связано с экономической и физической недоступностью многих видов продовольствия. В ряде регионов существует проблема качества питьевой воды. Как отмечено в Основах государственной политики Российской Федерации в области здорового питания населения на период до 2020 года, «... несмотря на положительные тенденции в питании населения, смертность от хронических болезней, развитие которых в значительной степени связано с алиментарным фактором, остается значительно выше, чем в большинстве европейских стран. Питание большей части взрослого населения не соответствует принципам здорового питания из-за потребления пищевых продуктов, содержащих

большое количество жира животного происхождения и простых углеводов, недостатка в рационе овощей и фруктов, рыбы и морепродуктов».

Сложно однозначно оценить воздействие научно-технического прогресса на питание населения. С одной стороны, появление новых технологий, сортов растений, пород животных способствует росту продуктивности производства продуктов питания. С другой стороны, сегодня как отечественные, так и зарубежные производители зачастую используют вредные для здоровья человека технологии производства, вводят в продукты питания (для улучшения их внешнего вида, увеличения срока годности и т. д.) гормоны, эмульгаторы, консерванты и т. п. Целью всех этих действий является увеличение количества и продаж, а не качества и биологической ценности продукции. Правовое регулирование качества продуктов питания в современной России явно недостаточно.

По мере урбанизации значительная часть населения начинает вести пассивный образ жизни. Это ведет к развитию болезней, ухудшению общего состояния и работоспособности человека. Проблема развития массовой физической культуры тесно связана с продолжительностью жизни. На наш взгляд, следует возрождать массовую оздоровительную культуру советского времени.

В решении проблем, негативно влияющих на продолжительность жизни россиян, по мнению авторов, ведущую роль должно играть государство. Следует отказаться от концепции пассивного «неоклассического» (в экономической трактовке) государства и возложить на него социальные, пропагандистские, регулирующие и иные функции, реализация которых будет способствовать продолжительности жизни населения.

Качество жизни и медицинское обслуживание. Проблема обеспечения качества жизни населения является наиболее актуальной. Это связано с ее комплексностью и неоднозначностью оценивания самой категории «качество жизни». Например, исследовательская организация Economist Intelligence Unit предлагает использовать индекс качества жизни, учитывающий ряд частных показателей, среди которых здоровье, семейная и общественная жизнь, материальное благополучие, политическая стабильность и безопасность, климат и география, гарантии работы, политическая свобода и гендерное равенство.

Аналогичная российская организация — Институт демографии, миграции и регионального развития — определяет качество жизни с помощью трех блоков показателей: первый характеризует здоровье населения и демографическое благополучие; второй отражает удовлетворенность населения индивидуальными условиями жизни, а также социальную удовлетворенность положением дел в государстве; третий блок оценивает духовное состояние общества.

Всемирная организация здравоохранения предлагает оценивать качество жизни сразу по нескольким параметрам. Среди них физические, психологические, степень независимости, жизнь в обществе, окружающая среда, духовность и личные убеждения людей.

По мнению аналитиков журнала «Эксперт», с которым авторы солидарны, «... о качестве жизни что-либо сказать намного труднее (чем о материальном благополучии — примечание авторов), так как в это понятие входит, помимо материального благополучия, и удовлетворенность ... политикой, культурой и другими аспектами жизни. В число аспектов, формирующих качество жизни, входят еще и такие факторы, как состояние здоровья, экология, качество питания, социальное окружение и даже психологический комфорт» [24].

Существуют и другие аналогичные мнения, в которых качество жизни оценивается с комплексных позиций. Отметим, что комплексность категории «качество жизни» привела к появлению многочисленных исследований ее структуры и свойств. Так, в обзоре Н. В. Поповой [25] упоминаются 67 книг о качестве жизни, изданных в России и поступивших в фонды Курской областной библиотеки за 2004–2011 гг.

Качество жизни зависит от правильно сформулированной и эффективно реализуемой социальной политики государства, ее соответствия ожиданиям населения. Социально-эконо-

мическая стабильность общества, направленность и темпы будущих преобразований напрямую связаны с качеством жизни населения страны, причем здесь существует прямая и обратная связь. Для обеспечения высокого качества жизни необходимо, чтобы центральное место в государственной политике отводилось человеку, его социальному и физическому здоровью, его благосостоянию. Отметим, что в России — стране с огромными территориями, населенными многочисленными народами, вопрос неоднородности качества жизни в территориальном разрезе приобретает особую важность.

Согласно имеющимся данным [26], разрыв в качестве жизни между российскими регионами, оцененный с помощью системы из 61 показателя, весьма существенен. Первые 10 позиций в рейтинге занимают Москва, Санкт-Петербург, Московская область, Республика Татарстан, Краснодарский край, Белгородская и Воронежская области, Ханты-Мансийский автономный округ — Югра, Тюменская и Нижегородская области. Их рейтинговая оценка лежит в диапазоне 50...75 баллов. На противоположном полюсе рейтинга — Республика Дагестан, Забайкальский край, Кабардино-Балкарская Республика, Курганская область, Республики Бурятия, Карачаево-Черкесская, Ингушетия, Алтай, Калмыкия, Тыва, чьи оценки не превышают 33 баллов из 100 возможных.

Проблема улучшения качества жизни в регионах России является первостепенной задачей правительства. Конечно, некоторые региональные различия заданы природными, климатическими и географическими условиями и их изменить нельзя, но в любом случае создать какой-то баланс, улучшить ситуацию в отдельных вопросах возможно. Региональная власть с ограниченными бюджетными ресурсами и возможностями не в состоянии самостоятельно решить эти проблемы. Тут важна помощь федерального центра. И прежде всего необходимо изучить сложившуюся ситуацию в регионах, выявить основные факторы, определяющие различия регионов по качеству жизни.

С качеством жизни тесно связан уровень медицинского обслуживания населения. В России снижается число медицинских учреждений, при этом объем оказания медицинской помощи либо остается прежним, либо возрастает при одновременном сокращении численности медицинского персонала (рис. 1—4). По мнению авторов, эти тенденции нельзя считать благоприятными.

По состоянию на 2011 г. расходы российского государства на здравоохранение составили 3,7% ВВП. Это почти в полтора раза ниже, чем в среднем в новых странах Евросоюза, бывших европейских партнерах СССР по социалистическому блоку, где среднедушевой ВВП близок к российскому. Эта разница в финансировании негативно отражается на качестве и доступности медицинской помощи (табл. 3), на уровне заболеваемости населения, структуре заболеваемости, глубине диагностического обследования и др.

ВВП на душу населения. При сравнении уровня развития разных стран в международной практике часто используют показатель ВВП (или ВНП, национального дохода и пр.) в расчете на душу населения. Этот показатель может рассчитываться как в национальной валюте (при отслеживании динамики экономического развития), так и в долларах США, являющихся де-факто глобальной валютой (при проведении межстрановых сопоставлений). В последнем случае, как правило, расчеты осуществляются с учетом паритета покупательной способности. Это позволяет оценить не только среднедушевой доход в денежном виде, но и (косвенно) количество товаров и услуг, приходящихся на одного жителя страны.

В период социально-экономической трансформации России в 1990-е гг. показатель ВВП на душу населения упал в 1,8 раза; в 2000-е гг. этот показатель удалось повысить до уровня, соответствующего дореформенному периоду; в 2010-х гг. наблюдается замедление роста этого показателя. Резюмируя, отметим, что, по данным Всемирного Банка³, по истечении более 20 лет

³ Данные Всемирного Банка//<http://databank.worldbank.org/data/views/reports/tableview.aspx?isshared=true>.



Рис. 1. Количество медицинских организаций в России, тыс.

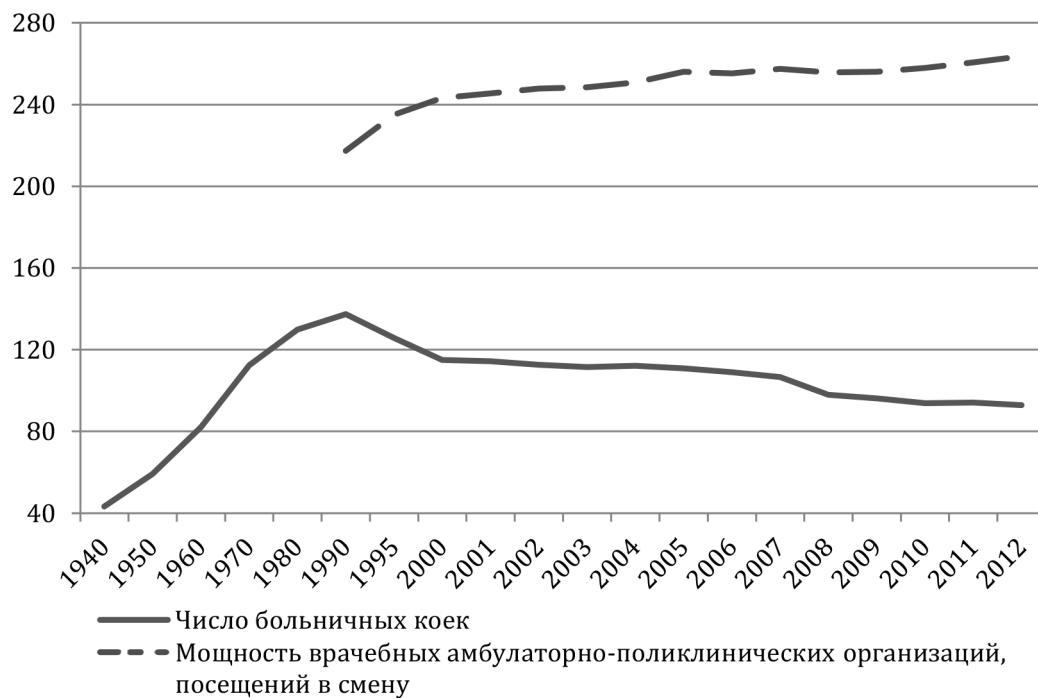


Рис. 2. Возможности медицинских организаций России, чел. на 10 тыс. человек населения

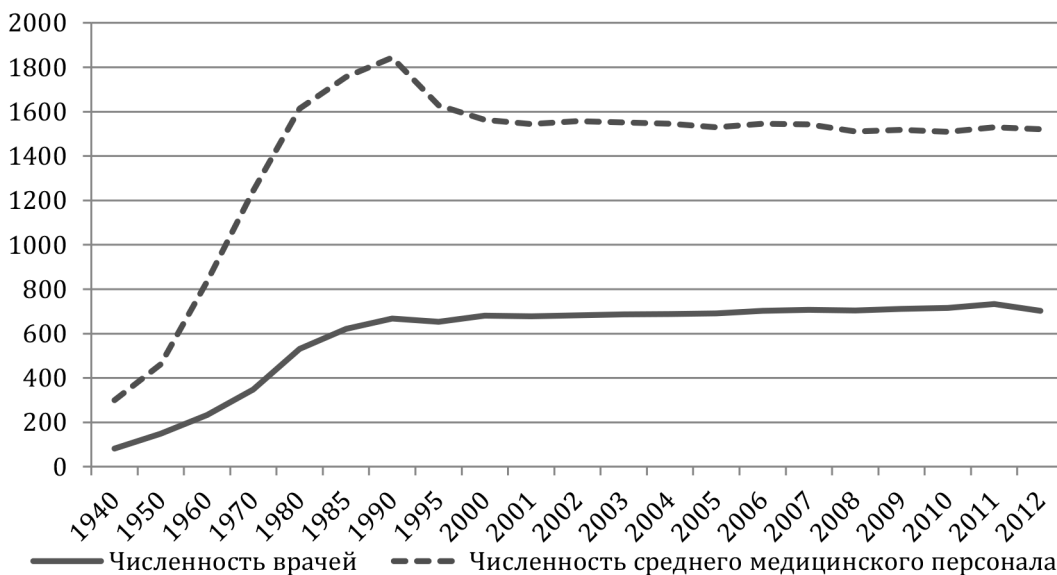


Рис. 3. Численность персонала медицинских организаций России, тыс. чел.

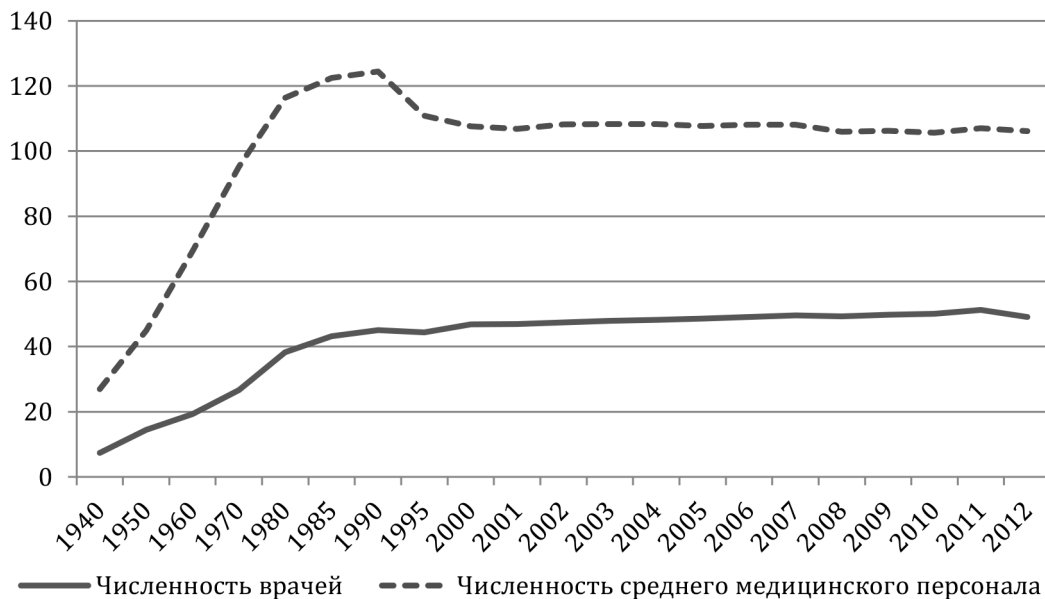


Рис. 4. Численность персонала медицинских организаций России, чел. на 10 тыс. человек населения

реформаторских экспериментов Российская Федерация отстает примерно на 30% по уровню ВВП на душу населения от Советского Союза. Безусловно, это негативно сказывается на человеческом развитии.

Так как при расчете рассматриваемого показателя персональное распределение доходов не учитывается, речь идет об усредненном значении отношения дефлированного ВВП к численности населения. Основным способом его увеличения является развитие экономической актив-

Расходы на здравоохранение и состояние здоровья населения [27]

Страна	Расходы (государственные и частные), % ВВП	Расходы на душу населения, долл.	Глобальный рейтинг здоровья населения
Италия	9,5	3022	2
Австралия	8,7	4774	3
Швеция	9,6	3757	9
Австрия	11,0	4388	12
Франция	11,9	4021	13
Канада	11,3	4404	14
Великобритания	9,6	3480	21
Чили	8,0	1199	27
Куба	10,6	431	28
США	17,9	8362	33
Коста-Рика	10,9	1242	37
Россия	5,6	661*	97

ности, рост объемов производства товаров и услуг. Это четко осознают власти. Так, на Пятом ежегодном инвестиционном форуме «Россия зовет!», проходившем 2 октября 2013 г., Президент России В. В. Путин отметил: «Для России главная такая проблема, «узловой» вызов — это низкая эффективность. По объему ВВП мы вплотную подошли к тому, чтобы стать первой экономикой Европы и пятой экономикой мира. В прошлом году, по данным ОЭСР, объем ВВП России по паритету покупательной способности составил 3,373 трлн долларов, ВВП Германии, для сравнения, — 3,378 трлн долларов. Мы, действительно, вплотную подошли к Федеративной Республике по этому показателю. Наш ВВП на душу населения и уровень потребления сопоставимы с рядом государств Евросоюза»⁴. Очевидно, что основной задачей современной макроэкономической политики в России должно стать преодоление стагнации, в состоянии которой страна находится с 2013 г. Только таким образом может быть создана ресурсная основа для повышения уровня человеческого развития, приближения России по этому параметру к уровню развитых стран.

При этом отметим, что, несмотря на широкое применение среднедушевого ВВП как индикатора человеческого развития, по мнению некоторых экспертов, этот параметр несовершенен. Помимо уже отмеченного нами его усредненного, статистического характера, он не отражает социальное состояние общества, не учитывает улучшение качества товаров и услуг, не отражает изменения в структуре распределения и потребления среди разных групп населения и т. д. Рост уровня ВВП (в том числе усредненного, среднедушевого) не всегда сопровождается ростом уровня благосостояния общества. Например, в ВВП включаются затраты, связанные с борьбой против загрязнения окружающей среды: чем больше загрязнена окружающая среда, чем хуже экологическая обстановка, тем значительнее эти затраты. В статистике это находит отражение в форме увеличения ВВП. ВВП также не включает в себя виды деятельности, напрямую влияющие на жизненный уровень членов общества, например сектор теневой экономики и нерыночные операции.

Таким образом, у ВВП имеются существенные недостатки при его использовании для оценки уровня человеческого развития. Тем не менее это один из немногих объективированных

⁴ Официальный сайт Президента РФ//<http://www.kremlin.ru/news/19351>.

показателей, подлежащих независимому контролю и оценке; по нему имеется обширная национальная и международная статистика. Поэтому его использование в качестве одной из составляющих человеческого развития, по мнению авторов, безальтернативно, однако, этот показатель должен быть дополнен другими, рассмотренными выше.

Заключение

Проведенный анализ позволил установить, что человеческое развитие является одним из приоритетов современной социально-экономической политики. Это находит отражение в законодательной и нормативно-правовой базе ее реализации в Российской Федерации. Дискуссионным остается вопрос выбора показателей и индикаторов человеческого развития, образующих достаточно противоречивую систему. Необходимо их комплексное использование с применением не только количественных, но и качественных методов.

В авторском исследовании выполнен анализ ситуации с человеческим развитием в России по следующим направлениям: образование, продолжительность жизни, качество жизни и медицинское обслуживание, среднедушевой ВВП. По каждому из этих направлений выявлены проблемы и перспективы дальнейшего развития. Их учет не только в дальнейших теоретических исследованиях, но и в практике государственного макрорегулирования, по нашему мнению, позволит улучшить ситуацию с развитием человеческого потенциала в России, преодолеть ее отрыв от развитых стран мира по этому показателю.

Список литературы

1. Инновационная Россия — 2020 (Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года) / Минэкономразвития России. — М., 2010. — 105 с.
2. Стратегия социально-экономического развития Дальнего Востока и Байкальского региона на период до 2025 года. Утв. Распоряжением Правительства Российской Федерации от 28 декабря 2009 г. № 2094-р.
3. Стратегия развития информационного общества в Российской Федерации. Утв. Президентом Российской Федерации 7 февраля 2008 г. № Пр-212.
4. Добрынин, А. И. Социально-экономические программы роста экономики и качества жизни / А. И. Добрынин, Е. С. Ивлева, В. А. Плотников // Экономика и управление. — 2006. — № 1. — С. 23–30.
5. Современное экономическое и социальное развитие: проблемы и перспективы: сб. науч. тр. / Некоммерческое партнерство «Ин-т нового индустриального развития по исслед. проблем развития пром-сти», Межрегиональная Санкт-Петербурга и Ленинградской обл. общественная орг. Вольного экономического о-ва России; под общ. ред. С. Д. Бодрунова. — СПб., 2011.
6. Ершова, И. Г. Разбалансированность рынка образовательных услуг и рынка труда: постановка проблемы / И. Г. Ершова, Ю. В. Вертакова // Известия Юго-Западного государственного университета. — 2010. — № 2. — С. 109–115.
7. Мухина, М. Г. Социально-экономические аспекты оценки управленческого персонала в организациях потребительской кооперации: дисс. ... канд. экон. наук / М. Г. Мухина. — Белгород, 2011.
8. Положенцева, Ю. С. Исследование методов прогнозирования потребности региональной экономики в управленческих кадрах / Ю. С. Положенцева // Вестник Костромского государственного университета им. Н. А. Некрасова. — 2012. — Т. 18. — № 6 (6). — С. 185–190.
9. Попов, А. И. Инновационно-креативный потенциал — основа наукоемкой экономики / А. И. Попов, В. А. Плотников // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. — 2011. — № 4. — С. 134–136.

10. Сафронов, И. А. Философия хозяйства / И. А. Сафронов // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. — 2010. — № 5. — С. 7–14.
11. Широдин, В. М. Рынок, институты, общественный порядок: когнитивный аспект / В. М. Широдин // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. — 2012. — № 6. — С. 18–23.
12. Звягин, П. С. Защита интеллектуальных активов научно-исследовательских предприятий оборонной промышленности: анализ, проблемы, перспективы / П. С. Звягин // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. — 2011. — № 4. — С. 79–81.
13. Осипенко, А. С. Технологический трансфер в системе обеспечения инновационного развития промышленности / А. С. Осипенко // Экономическое возрождение России. — 2014. — № 1 (39). — С. 83–88.
14. Багров, Н. М. Высшее образование России — годы реформ / Н. М. Багров // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. — 2013. — № 2 (80). — С. 153–162.
15. Горелов, Н. А. Смена парадигмы образования: вопросы методологии / Н. А. Горелов // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. — 2013. — № 4 (82). — С. 75–85.
16. Ершова, И. Г. Моделирование спроса и предложения специалистов на рынке образовательных услуг / И. Г. Ершова, Ю. В. Вертакова, В. А. Плотников. — СПб.: Лема, 2013. — 208 с.
17. Россия в цифрах. 2014: крат. стат. сб. / Росстат. — М., 2014. — 558 с.
18. Сулейманкадиева, А. Э. Оценка эффективности использования знаний в реальной экономике / А. Э. Сулейманкадиева // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. — 2012. — № 4. — С. 49–57.
19. Турысжанова, Р. К. Актуальные проблемы философии образования / Р. К. Турысжанова // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. — 2013. — № 1 (79). — С. 50–55.
20. Рейтинг социально-экономического положения субъектов РФ. Итоги 2013 года/РИА рейтинг. — М., 2013. — 72 с.
21. Положенцева, Ю. С. Повышение конкурентоспособности региона на основе сглаживания пространственной дифференциации/Ю. С. Положенцева//Известия Юго-Западного государственного университета. — 2010. — № 4. — С. 93–109.
22. Поздняков, В. Г. Ежегодно от алкоголя, наркотиков и табака в России погибает 1 миллион 400 тысяч человек / В. Г. Поздняков // Режим доступа: <http://kprf.ru/opponents/er/116346.html> (дата обращения 01.06.2014).
23. Злоупотребление алкоголем в Российской Федерации: социально-экономические последствия и меры противодействия / Общественная палата Российской Федерации. — М., 2013. — 82 с.
24. Пелевин, А. Санкт-Петербург: Неторопливый рост качества жизни / А. Пелевин // Эксперт Северо-Запад. Режим доступа: <http://www.expertnw.ru/news/2013-05-24/netoroplivy-rost-kachestva-zhizni> (дата обращения 01.06.2014).
25. Попова, Н. В. Качество жизни: информационный список / Н. В. Попова; Курск. обл. науч. б-ка им. Н. Н. Асеева, отдел патентно-техн. с/х лит. — Курск, 2011. — 11 с.
26. Рейтинг регионов РФ по качеству жизни / РИА рейтинг. — М., 2013. — 52 с.
27. Башкатова, А. Отечественная медицина больна неэффективностью / А. Башкатова // Независимая газета. Режим доступа: http://www.ng.ru/economics/2014-02-04/4_doctors.html (дата обращения 01.06.2014).

О. Б. Лемешонок¹

КОРРУПЦИЯ КАК СДЕРЖИВАЮЩИЙ ФАКТОР НА ПУТИ РЕИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Сложная геополитическая и экономическая ситуация, которая сложилась в России в 2014 г., придала новые импульсы поиску путей решения ключевых проблем отечественной экономики, среди которых коррупция подавляющим большинством аналитиков рассматривается как одна из ключевых. Активные дискуссии вокруг реиндустриализации и повышения роли государства в ее реализации усиливают актуальность проблемы. Естественно, что последний тренд не может (и не должен) развиваться в условиях высокого уровня коррупции.

Большинство сторонников активной промышленной политики, в том числе инициатор дискуссии по проблемам реиндустриализации в журнале «Проблемы современной экономики» директор Института нового индустриального развития (ИНИР) профессор С. Д. Бодрунов, настаивают на необходимости более активного государственного воздействия на процесс экономического развития [2]. Однако хорошо известной проблемой являются так называемые провалы государства [4]. Очевидно, что «теневое государственное управление» непосредственно связано с феноменом коррупции. На наш взгляд, без преодоления коррупции или радикального снижения ее уровня невозможен переход к эффективной промышленной политике — реиндустриализации.

Ни одну политическую, экономическую и социальную проблему нельзя решить в условиях коррумпированности всех ветвей власти, так как в одних случаях не хватает оставшихся от «распила» государственных средств, в других — все упирается в решение вопроса, сколько и кому нужно заплатить. Остроту проблемы признает и наше правительство.

Отметим, что эта проблема так же остро стоит в других странах бывшего соцлагеря. Это объясняется особенностями трансформации экономической системы и, как полагают многие экономисты, является неизбежным этапом в развитии стран. На формирование рыночных отношений отчасти влияют сохраняющиеся отношения прошлой эпохи. Поэтому «частный капитал нередко не может развиваться без покровительства и прямого участия государственной бюрократии, что опосредуется широкомасштабной коррупцией» [6].

В таких условиях коррупция становится средством получения и укрепления экономической власти, а в итоге — средством осуществления трансформационных реформ [7, с. 45–48]. Е. В. Красникова также отмечает особые неформальные отношения в экономике, в частности, отсутствие собственника у государственной собственности и строящееся на этой основе взаимодействие экономических субъектов [7]. Экономическая власть предоставляет большие возможности для парализации демократии и правового государства без нарушения закона [9]. Крупные банки и концерны в состоянии препятствовать и даже блокировать свободную деятельность законодательных и судебных органов. Это доказывают, на наш взгляд, самые яркие примеры XX в.: крах крупнейшей североамериканской энергетической компании ENRON и мировой экономический кризис 2007–2010 гг.² Из-за того что экономическая власть фактически

¹ Ольга Борисовна Лемешонок, аспирантка экономического факультета МГУ имени М. В. Ломоносова.

² Документальные фильмы «Инсайдеры» (реж. Ч. Фергюсон, 2010 г.) и «Enron. Самые смысленные парни в этой комнате» (снятый по исследованию репортеров Б. Маклина и П. Элкінда в 2005 г.) хорошо иллюстрируют результаты системной коррупции в финансовом секторе США.

принадлежала крупнейшим собственникам основной массы ресурсов, приоритет получила реализация их групповых интересов, а не национальных.

Особенностью России является огромное количество перераспределяемой собственности, «делившейся» в ходе приватизации в 1990-х гг. при недостатке финансовых ресурсов. На начальном этапе реформ коррупция часто рассматривалась как инструмент мобилизации ресурсов, эффективной трансформации общества и создания прогрессивных форм экономической деятельности. Например, ректор РАНХиГС В. А. Мау считает, что манипуляции с недвижимостью являются «механизмом, обеспечивающим выживание слабой революционной власти», а конкретные действия определяются возможностью коррупционного поведения и политической целесообразностью [8, с. 24]. Все происходившее в России в процессе приватизации описано в концепции «скачка в рынок» Дж. Саксом и Д. Липтоном, согласно которой последовательно происходят всплеск коррупции, разорение государства и укрепление преступных структур. Данные факты подтверждают и результаты проверки законности приватизации Счетной палатой России [11].

Изменение собственников ресурсов прямо влияет на мотивацию их деятельности. Так, С. Д. Бодрунов отмечает, что «... экономические реформы 90-х годов, способствуя появлению узкой прослойки крупнейших собственников, получивших колоссальные активы за минимальные деньги, ... не дали главного, чего следовало ожидать от реформ — они не соединили получение высоких результатов деятельности экономических субъектов с осуществлением ими реального предпринимательства, необходимостью заниматься модернизацией активов..., что фактически изменило предполагавшуюся систему мотивации деятельности экономических субъектов на противоположную» [1, с. 19]. Вместе с отношением к собственности и ее владельцам изменилась и система мотивации российского населения и представителей иностранных государств, что негативно сказалось на трудовой деятельности и инвестициях.

Некоторые исследователи связывают распространение коррупции в последнее время с большой долей государственной собственности и ее неэффективным использованием, что позволяет чиновникам в большей мере злоупотреблять своим положением, превращаясь в частных собственников. Так, Е. В. Красникова отмечает, что коррупция в России «... питается не только традиционным стремлением к личному обогащению, но в условиях незавершенности в стране рыночных преобразований еще и стремлением к обретению статуса частного собственника» [7, с. 45].

В России на сегодняшний день не существует зон, свободных от коррупции. Мы платим «коррупционные налоги» практически за каждый продукт или услугу. Даже время стояния в очереди можно измерить потерями наших и государственных средств. «Только по пяти наиболее массовым госуслугам и только в очередях население теряет около 1,925 миллиарда рублей ежегодно, а потери ВВП составляют свыше 2,620 миллиарда рублей» [15].

Как отмечают исследователи, с коррупцией заставляют бороться самих коррупционеров. Эффективность антикоррупционной кампании невысока, о чем свидетельствует рост среднего размера взятки. По результатам анализа упоминаний в СМИ, за 2008–2013 гг. он вырос в 16 раз — с 9 до 145 тыс. рублей (без учета коммерческого подкупа, который с 2011 г.³ возрос на 64 тыс. рублей и составил 300 тыс. рублей) (рис. 1). Генеральная прокуратура РФ называет другие цифры: средний размер выявленных взяток за эти 5 лет вырос более чем в 40 раз и составляет 680 тыс. рублей [16].

Коррупция подрывает эффективность как государственного управления, так и работы коммерческих предприятий. Хищения и растраты государственных средств являются одним

³ Главное управление экономической безопасности и противодействия коррупции РФ сообщает данные о мере коммерческого подкупа начиная с 2011 г.

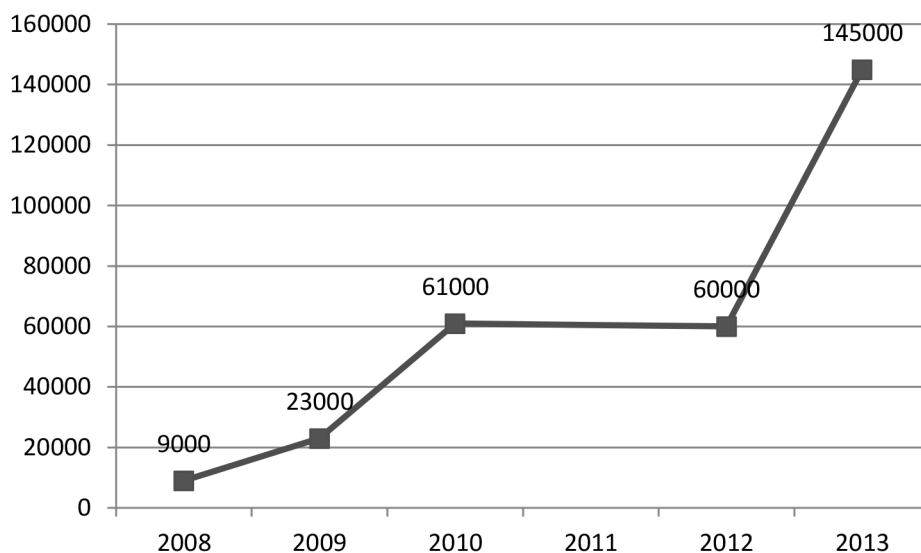


Рис. 1. Динамика среднего размера взятки в 2008–2013 гг., р.
(данные годового отчета Интернет-библиотеки СМИ Public.ru [10])

из распределительных механизмов в современной России. Е. В. Красникова приводит статистику, согласно которой «из 6 трлн руб., выделенных на госзакупки в 2010 г., 1 трлн бесследно исчез» [7, с. 46, 47]. И это при том, что доходная часть бюджета России 2008–2010 гг., по данным Минфина, составила почти 7 трлн рублей, расходная — около 10 трлн, [12], т. е. практически десятая часть расходов госбюджета тратится чиновниками на непроизводительные нужды, не создавая никакой стоимости.

Однако хищения государственных средств непосредственно воздействуют только на государство. Часть средств в результате махинаций чиновника уже не может быть использована для развития экономики или израсходована на социальные нужды. Взятки же являются для бизнеса не только дополнительным налогом, который приводит к удорожанию ведения экономической деятельности в нашей стране и росту потребительских цен, они подрывают деятельность правоохранительной системы и судов, поэтому использование взяток гораздо «эффективнее» и область их применения шире. Взяточничество повышает риски ведения коммерческой деятельности, поскольку дача взятки чиновнику ввиду незаконности действий не всегда гарантирует выполнение его обязательств. Поэтому в официальной статистике случаи преступлений с дачей или получением взяток встречаются чаще.

Любая форма проявления коррупции в конечном счете губительно сказывается не только на экономике и экономической активности коммерческих организаций в краткосрочной перспективе, но и на состоянии общества в целом. Тем более что в России хищения часто сопровождаются чередой получения и дачи взяток: «... украденные из бюджета средства зачастую идут на взятки другим чиновникам, чтобы потом никакие проверки не выявили этого самого хищения» [14].

В отличие от некоторых стран, имеющих высокие показатели коррумпированности по взяткам и хищениям [17], в России коррупция не способствует эффективному преодолению административных барьеров. Как показало недавнее исследование, проведенное Всемирным экономическим форумом, такой, безусловно, важный фактор конкурентоспособности и модернизации нашей страны, как инновации, не может действовать должным образом. По инно-

вационным возможностям в 2011 г. Россия находится на 64-м месте из 148 стран (что весьма неплохо), но по доступу к новейшим технологиям в коммерческой деятельности — на 126-м, а по их использованию — на 124-м месте [18, с. 326, 327].

Список факторов, усложняющих ведение бизнеса в России, не ограничивается коррупцией, вернее, поборами с фирм (рис. 2). Многие из них (представленные на графике) являются результатом коррумпированности чиновников самых различных уровней.



Рис. 2. Факторы, негативно влияющие на успешность ведения бизнеса, %
(данные доклада «Глобальная конкурентоспособность 2013–2014 гг.» [18, с. 326])

По результатам нашего исследования, существуют универсальные факторы, влияющие на коррупционное поведение. В России набор таковых способствует развитию коррупции в каждой сфере деятельности. Для измерения коррупции наиболее часто используется индекс CPI⁴ как композитный, по которому ранжируются страны. Для анализа вклада каждого фактора в уровень коррупции нами была составлена многофакторная регрессия, где зависимая переменная — ИВК, а независимые — факторы, которые могут влиять на коррупционное поведение. Для выявления значимости каждой переменной в сводном индексе ИВК использовался статистический пакет EViews. Исходя из полученных результатов, ИВК в наибольшей степени зависит от среднедушевого дохода, экономических прав, эффективности государственного управления, физических размеров страны, принадлежности к бывшему социалистическому лагерю и не зависит от развитости политических и гражданских прав, значения ВВП и бывшей принадлежности к британской империи; при этом наибольшее влияние оказывает бывшая принадлежность страны к социалистическому режиму, меньшее — все остальные перечисленные факторы (см. таблицу).

⁴ Corruption perception index (CPI) — индекс восприятия коррупции (ИВК), измеряется в баллах (чем выше балл, тем ниже коррупция в стране).

Значимость влияния социально-экономических факторов на уровень ИВК

Место показателя, отражающее его значимость в ИВК (1...5, с возрастанием значимости)	Показатель, отражающий фактор коррумпированности стран	На сколько пунктов изменяется ИВК при увеличении показателя на 1 пункт
1	Среднедушевой доход	+ 0,08
2	Экономические свободы и права	+ 0,04
3	Эффективность государственного правления	+ 0,03
4	Площадь территории страны	- 0,065
5	Бывшая принадлежность к социалистическому лагерю	- 0,47

Если мы обратимся к нашим реалиям и попытаемся оценить указанные 5 факторов, то результаты исследования подтверждаются: перечисленные факторы оказывают сильнейшее влияние на российскую социально-экономическую среду, не говоря уже о сохраняющихся отношениях прошлой эпохи. Говорить о каких-либо улучшениях даже не приходится. Анализ фактов коррупции, приводимых в СМИ и в блогосфере [10], приводит к выводу, что сегодня коррупция стала обособленным институтом: существуют определенные функции, распределение ролей между субъектами коррупционной деятельности, система воспроизводства (когда среди новых чиновников происходит негативный отбор); существуют даже специфические символы (например, всеми известный жест потирания первых пальцев руки) и устоявшиеся термины и выражения («дать на лапу», «экономика ОРЗ» и др.); фразеологизмами стали высказывания литературных классиков и наших преподавателей: выражение «капитализм Юрского периода» впервые употреблено в книге А. В. Бузгалина и А. И. Колганова [3], «История России до Петра Первого — сплошная панихида, после Петра — сплошное уголовное дело» (Ф. И. Тютчев), а также сформировавшаяся система цен [13].

Еще одной особенностью является появление коррупционных сетей с кланово-корпоративной структурой, в которые входят субъекты коррупционной деятельности, поступающие интересами страны ради своих интересов. Для анализа коррупционного взаимодействия в рамках таких сетей можно «разложить» любой коррупционный сценарий, например, «милиция закрывает дело за неимением улик» или «суд почему-то вынес оправдательный приговор». Это поможет ЛПР точнее определять круг потенциальных участников, типы взаимодействий между ними и последствия.

Из-за отсутствия зон, свободных от коррупционных сетей, в нашей экономике подавляются все прогрессивные начинания, особенно вложения в развитие науки и инновационная деятельность малого бизнеса. Специфика прогресса в науке, особенно в сфере нанотехнологий, заключается в том, что развиваются они исключительно быстро и требуют огромных финансовых вложений. Однако, когда наряду с государственными финансовыми институтами действует институт коррупции, большая доля выделяемых средств отправляется не по адресу. Когда мы говорим о любых экономических процессах и обсуждаем действия властей и стратегии ЛПР, мы должны помнить о проблеме коррупции, возникающей в связи с движением больших средств, и корректировать с учетом этого свои рассуждения и рекомендации.

Выполненный анализ коррупции подтверждает актуальность разработки антикоррупционных мер, которые должны быть включены в систему других изменений в системе институтов и в экономической политике, поскольку лишь системный подход, на наш взгляд, может обеспечить выход из нынешней ситуации (стагнации, перемежающейся с экстенсивным медленным ростом) [5].

Список литературы

1. Бодрунов, С.Д. Модернизация России: через новую индустриализацию — к новой модели экономического роста и новой модели развития общества: науч. докл. / С.Д. Бодрунов; Институт нового индустриального развития (ИНИР). — СПб., 2012.
2. Бодрунов, С.Д. Российская экономическая система: будущее высокотехнологичного материального производства / С.Д. Бодрунов // Экономическое возрождение России. — 2014. — № 2 (40).
3. Бузгалин, А.В. Мы пойдем другим путем! От «капитализма Юрского периода» к России будущего / А.В. Бузгалин, А.И. Колганов. — М.: Эксмо, 2009.
4. Бузгалин, А.В. Российская экономическая система: специфика рынка и его корпоративно-государственное регулирование / А.В. Бузгалин, А.И. Колганов // Проблемы теории и практики управления. — 2014. — № 9.
5. Бузгалин, А.В. Российская экономическая система: специфика отношений собственности и внутрикорпоративного управления / А.В. Бузгалин, А.И. Колганов // Проблемы теории и практики управления. — 2014. — № 10.
6. Колганов, А.И. Экономическая компаративистика. Сравнительный анализ / А.И. Колганов, А.В. Бузгалин. — М.: Инфра-М, 2009.
7. Красникова, Е.В. Социально-экономический портрет российской модели капитализма / Е.В. Красникова. — М.: ТИРУ, 2012.
8. Экономика переходного периода: очерки экономической политики посткоммунистической России. 1991–1997 / В.А. Мау [и др.]. — М., 1998.
9. Ойкен, В. Основные принципы экономической политики / В. Ойкен. — М.: Прогресс, 1995.
10. 2014. Борьба с коррупцией // Годовой отчет Интернет-библиотеки СМИ Public.ru. Режим доступа: http://public.ru/corruption_2014/
11. Анализ процессов приватизации государственной собственности в Российской Федерации за период 1993–2003 гг. (экспертно-аналитическое мероприятие) // Государственный научно-исследовательский институт системного анализа Счетной палаты Российской Федерации. — М., 2004. Режим доступа: <http://rusref.nm.ru/priv00.htm>
12. Бюджет на 2008–2010 гг. Режим доступа: http://www.minfin.ru/ru/budget/federal_budget/08-10/
13. Краткий справочник российского коррупционера // Интернет-библиотека СМИ. Public.ru. 2010. Режим доступа: http://www.public.ru/upload/images/КРАТКИЙ%20СПРАВОЧНИК%20РОССИЙСКОГО%20КОРРУПЦИОНЕРА_3.pdf
14. «Распил» обходится экономике дешевле, чем взятки // РБК. 2010 Режим доступа: <http://www.rbcdaily.ru/politics/562949979206801>
15. Россияне теряют миллиарды в очередях // Kommersant.ru, 23.03.2011. Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc/1606557>
16. Средний размер взятки в России из числа выявленных превышает 680 000 руб. — Генпрокуратура // Ведомости. — 16.12.2014. Режим доступа: <http://www.vedomosti.ru/politics/news/37397161/srednij-razmer-vzyatki-v-rossii-iz-chisla-vyyavlennyh>
17. Fan, C. S. Embezzlement Versus Bribery / C. S. Fan, C. Line, D. Treisman // National Bureau of Economic Research. — 2010. — Nov.
18. The Global Competitiveness Report 2013–2014 // WEF Publication. 2014.

П. Н. Иванов¹, В. Д. Морозова²

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Устойчивое социально-экономическое развитие, рост торговли и инвестиций, внедрение инноваций и создание современных рабочих мест возможны только при благоприятном деловом климате в рыночной среде, доверии бизнеса к правовой системе и государственным учреждениям.

В последние годы Санкт-Петербург практически сравнялся по привлекательности для жителей других регионов с Москвой и Московской областью. Приезжающие в город нуждаются в жилье и питании. Благодаря приезжим увеличивается платежеспособный спрос. В связи с этим городу необходимо уменьшать существующие издержки, адаптировать инфраструктуру и принимать меры по улучшению экологической обстановки.

Текущая ситуация на рынке, в частности, запрет на импорт продовольствия, введенный в ответ на санкции, открывает новые возможности для отечественных компаний в пищевой промышленности и сельском хозяйстве. Благодаря этому наблюдается рост числа заявок на кредиты от предприятий этих секторов.

Самыми слабыми в период экономического кризиса являются металлургия, некоторые сегменты строительной отрасли, дилеры автомобилей, поставщики и оптовые компании — импортеры продовольствия из стран, относительно которых нашим государством были введены контрсанкции.

Главный вопрос — каковы перспективы строительства в Санкт-Петербурге? Объем спроса на рынке на данный момент просто небывалый: за 2014 г. он увеличился на 30% в сравнении с 2013 г. Очевидно, что этот спрос обусловлен непонятной экономической и внешнеполитической ситуацией. В ближайшем будущем ситуация стабилизируется, и на рынок вернутся прежние показатели. Что касается новых объектов, они вряд ли будут развиваться сверхбыстрыми темпами. Больше всего пострадает, как всегда в условиях кризиса, средний класс. Огромное влияние на спрос может оказать ипотека. В 2008 г. (в условиях кризиса) ипотечные кредиты снизились на 75%; на данный момент до половины сделок в этом сегменте совершено с ипотекой.

По итогам 2014 г. в Санкт-Петербурге сдано порядка 3 млн квадратных метров жилой площади. В четвертом квартале 2014 г. зафиксирован огромный рост продаж жилья на первичном рынке. Многие говорят, что в 2015 г. предложение в этой сфере будет расти, при этом стоимость квадратного метра сильно не увеличится. Однако с учетом последних событий (особенно из-за увеличения курса валют) к данному мнению прислушиваться не стоит. Так, многие застройщики перед новым годом закрыли продажи квартир и сделали перерасчет цен, в результате стоимость квадратного метра выросла в среднем на 20%.

Но не будем драматизировать ситуацию. Большинство серьезных строительных компаний имеют хороший резерв для развития, 90% проходят не первый и даже не второй кризис. Огромное количество строительных компаний Санкт-Петербурга имеют опыт работы в условиях кризиса

¹ Павел Николаевич Иванов, аспирант кафедры экономики и управления предприятиями Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

² Вера Даниловна Морозова, д-р экон. наук, профессор Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

и умеют преодолевать ситуации, подобные сложившейся. Даже при существенном ухудшении экономической ситуации большинство проектов будет реализовано. Заметим, что строительная отрасль в Российской Федерации существует и развивается практически сама по себе и не сильно зависит от импорта и введенных санкций. При строительстве домов эконом-класса и комфорт-класса почти 90% компаний используют отечественные материалы и технологии, которые, как показывает практика, не хуже зарубежных. Сегодня главная задача строителей — сохранить себестоимость, пересмотреть долгосрочные проекты, являющиеся наиболее перспективными, своевременно ввести коррективы и развиваться даже в условиях кризиса.

За 2014 г. инвестиции в основной капитал Санкт-Петербурга выросли почти на 25%, что можно объяснить инвестициями операторов мобильной связи в сети нового поколения и строительством метрополитена.

Для строительных компаний Санкт-Петербурга прошедший год был трудным. Большинство глобальных проектов было скорректировано, пересмотрено, а то и вообще отменено. Заметим также, что большинство долгосрочных проектов пришли к своей конечной стадии.

Рассмотрим проект «Набережная Европы», который в 2012 г. был у всех на устах. Первоначально инвестор хотел построить на землях, занятых зданиями Российского научного центра «Прикладная химия», более 300 000 квадратных метров недвижимости, включавшей гостиницы, жилые, торговые и офисные помещения. Объем инвестиций в данный проект оценивался в 2 млрд долларов [4]. И тут вместо застройки площадей предложили организовать там парк. Но в таком случае город должен был выплатить инвестору компенсацию в 500 млн долларов. Но ВТБ объявил о приостановке финансирования проекта, не объяснив причину своих действий. Затем было объявлено, что на территорию «Набережная Европы» из Москвы переедут Высший арбитражный и Верховный суды. Но для этого необходимо подготовить площадку.

Был реализован проект «Невская ратуша» на общую сумму около 700 млн долларов. Данный проект предполагает объединение в одном здании большинства комитетов Правительства Санкт-Петербурга, ранее рассеянных по всему городу. На покупку помещений в «Невской ратуше» в бюджете Санкт-Петербурга на 2014 г. было заложено чуть более 10 млрд рублей. В процессе переговоров с инвестором договорились о выкупе помещений в рассрочку в течение трех лет. Огромные расходы не были одобрены многими членами Законодательного собрания Санкт-Петербурга, которых, однако, оказалось недостаточно, чтобы отказаться от проекта.

В области коммерческой недвижимости отметим проект «Лахта-центр». В конце лета 2012 г. застройщик все-таки получил разрешение на строительство первой очереди делового комплекса, а уже в конце осени 2012 г. правительство утвердило проект земельного плана, на котором и будет находиться небоскреб «Газпрома». Земельный участок в Лахте площадью в 140 000 квадратных метров был приобретен ЗАО «Общественно-деловой центр «Охта» для строительства делового комплекса со штаб-квартирой компании «Газпромнефть» у группы компаний ЛСР после того как город запретил строительство высотки в устье реки Охты.

Важными являются вопросы жизнедеятельности городских сообществ, их взаимоотношения с правительством Санкт-Петербурга и борьба за рост качества жизни. В целом, сообщества Санкт-Петербурга постепенно перешли от борьбы с разрушительным влиянием к инициативному созиданию городской среды. Огромные результаты, которые достигаются сообществами из 4...10 человек, приводят к тому, что правительство начинает уважать их и считаться с этой силой. В Санкт-Петербурге такие сообщества гораздо эффективнее официальных институтов, при этом они достигают результатов без материальных ресурсов. В совокупности такие сообщества способны сформировать план развития Санкт-Петербурга и предложить решения, которые помогут улучшить качество жизни граждан.

Следует упомянуть о подготовке города к чемпионату мира по футболу 2018 г. Каким город предстанет перед гостями и жителями Санкт-Петербурга, будет зависеть не только от этих

объектов, но даже в большей степени от мер и усилий, предпринятых за эти несколько лет подготовки. Естественно, в условиях кризиса эти годы будут значительно сложнее, чем предполагалось, а значит, усилий потребуются в разы больше. Город должен стать комфортным и удобным как для жителей Санкт-Петербурга, так и для гостей «культурной столицы». Примером этого удобства может служить проект по строительству канатной дороги — это прекрасное инфраструктурное решение [3]. Канатная дорога облегчит движение футбольных фанатов в центре Санкт-Петербурга и даст доступ к зеленой зоне жителям Васильевского острова. Ключевым вопросом в «канатке» является расположение станций. Пока же проект не вписан в транспортную систему Санкт-Петербурга, а к станциям просто не проехать. Тем не менее еще есть время, чтобы исправить недостатки.

Почти треть компаний Санкт-Петербурга закончили 2014 г. с убытком. Правительство понимает, что во время кризиса спасением экономики города остается промышленность, однако сегодня между чиновниками и производителями реального диалога, к сожалению, нет. Очевидно, что в сложных экономических условиях более важен открытый диалог бизнеса и власти, позволяющий представителям власти изучить потребности бизнеса и направлять ресурсы на достижение четко поставленных целей.

Глобальная рецессия находит свое отражение во всей российской экономике, а значит, относится это и к Санкт-Петербургу. После вступления Российской Федерации в ВТО проблемы лишь усугубились. Большинство компаний на практике оказались к этому не готовы. Производство в городе находится на грани, хотя на бумаге цифры показывают, что спад производства в городе за последние 8–9 месяцев составил всего 1%, в то время как в Москве — 11%.

Среди серьезных проблем современной промышленности Санкт-Петербурга — неумение пользоваться инновационным потенциалом города, отсутствие возможности продвигать свою продукцию на российский и международный рынки, а самое главное — зачастую очень плохая система подготовки квалифицированных кадров. Эту задачу следует решать в первую очередь.

Что касается инновационного потенциала, в Санкт-Петербурге резко уменьшаются объемы заказов на импорт и экспорт технологий. Это означает, что сейчас покупают и продают далеко не флагманские технологии. На лидерство в технологической сфере нам рассчитывать явно не стоит. Городское правительство должно поддерживать продвижение продукции своего региона, обеспечить создание рынков для своих собственных компаний по примеру развитых стран [2]. Как это ни печально, пока что наше правительство не предпринимает никаких мер в этом направлении.

По данным городского Фонда имущества, сегодня налицо дисбаланс между спросом и предложением земли в промышленных зонах. Благодаря новым инвесторам и существующим предприятиям, которые делают все, чтобы расширить производство, образуется спрос. Земли у Санкт-Петербурга достаточно, поэтому предложение тоже можно сформировать — существует порядка 50 участков, которые имеют градостроительную документацию разной степени готовности.

Местные власти должны создать благоприятные условия для частных инициатив в этой сфере и способствовать увеличению частных индустриальных парков [1]. Существует проблема, связанная с инфраструктурой для промышленных зон. Это объясняется сложностью проведения конкурсных процедур: 500 млн из 960 млн рублей, выделенных в бюджете Санкт-Петербурга на 2013 г. на эти цели, не были использованы [3].

Отметим зоны промышленной застройки, которые формируются вокруг центра Санкт-Петербурга, — так называемый «серый пояс». Вопрос его развития тесно связан с проблемой размещения промышленных предприятий. Экологически вредные предприятия должны быть

выведены за пределы города, а там, где жилые дома находятся совсем рядом с предприятием и у площадки отсутствует перспектива развития, промзоны следует перепрофилировать.

Предполагается, что все аспекты промышленных предприятий в Санкт-Петербурге будут отражены в отраслевой структуре промышленного развития, которая должна стать частью нового генерального плана города. Вопрос «Новый генплан — новый город?» инициировал дискуссию о будущем развитии генерального плана Санкт-Петербурга. Разрабатывать правила проектирования, безусловно, должны исключительно профессионалы, а вот участвовать в дискуссии, обсуждать изменения могут все заинтересованные стороны, в том числе девелоперы, экологи и журналисты. Генеральный план предназначен для того, чтобы показывать экономические проблемы и решать их. Однако на практике генеральный план препятствует осуществлению новых проектов. В Санкт-Петербурге тысячи инвестиционных проектов, большинство из которых действительно важны, не воплощаются. Инвестиционные возможности Санкт-Петербурга за последние годы уменьшились практически вдвое. При существующем, ухудшающемся инвестиционном климате имеет смысл снять все барьеры и не гнобить проекты еще до того, как они позиционируются, ведь запретить реализацию можно всегда, даже на конечном этапе. Надо отказаться от жесткого генерального плана, сделать его достаточно гибким.

В связи со сложившейся ситуацией можно смело утверждать, что излишка финансовых ресурсов у города в ближайшие несколько лет не будет. Поэтому каждый проект, программа, решение должны быть нацелены на достижение больших результатов малыми средствами.

Далее, рассмотрим проблему госконтракта, который после последних событий стал тяжелым бременем для многих предприятий, а для некоторых — вообще непосильным. К таким компаниям прежде всего относятся те, которые покупают зарубежные материалы и оборудование за валюту для осуществления госконтрактов. Некоторые компании просят правительство пересчитать стоимость контрактов, однако госзаказ проводится в договоре по строго фиксированной цене и пересматривать цену контракта никто не станет, что значительно снизит рентабельность таких предприятий. Это в первую очередь касается компаний, занимающихся радиоэлектроникой и высокотехнологичными комплектующими всех типов устройств, которые зачастую производятся за границей, пусть даже и по отечественным разработкам.

Предприятиям грозят огромные убытки, если сумму госконтракта, в соответствии с которым было подписано соглашение, не пересчитают и не изменят в договоре. Но сделать это весьма трудно, ведь бюджет уже сформирован и неоткуда взять резервы. В результате ряд компаний находится на грани банкротства и им остается только уйти с рынка госзаказа, при этом госзаказ на текущий год остается невыполненным. В следующем году, если вопрос госконтракта будет еще актуальным, его возобновят. Таким образом, в этом году ситуация может повториться в связи с нестабильностью экономической и внешнеполитической обстановки.

Отметим, что настоящее положение очень тесно связано с инфляционными рисками. При колебании валютного курса происходит значительное ускорение инфляции, это значит, что даже в рамках собственного государства будут расти цены на основные факторы производства. Следовательно, почти все компании будут пытаться изменить цены, если это представится возможным.

В 2008 г. мировой финансовый кризис во всех странах имел схожие проявления. Нынешний кризис, обусловленный падением цен на нефть, давлением санкций Запада, введенных еще летом, подготовили нас к девальвации рубля, и наше правительство стало замещать импортные товары еще до колебаний валютного курса. Компании, которые заранее, основываясь на предположениях и прогнозах, стали заниматься импортозамещением, успешно переживут такие колебания. На сегодняшний день, к сожалению, не во всех сферах можно осуществить импортозамещение. В краткосрочной перспективе обеспечить полное импортозамещение отдельных высокотехнологичных продуктов почти невозможно (прежде всего это машинное, буровое оборудование и хайтек технологии). Таким образом, немалое число компаний столкнется с серьезными проблемами.

Остается стратегия сокращения издержек: оптимизация затрат, уменьшение постоянных затрат, снижение непроизводственных затрат, повышение эффективности, в некоторых случаях — снижение числа сотрудников и заработной платы. Каждый кризис предоставляет государству возможность повысить производительность.

Для Санкт-Петербурга нынешняя ситуация может оказаться как возможностью, так и угрозой. Жизнеспособные предприятия заявляют, что в условиях кризиса они выстоят, у них существуют перспективы для дальнейшего развития, они восстановят экономику, а затем полностью пересмотрят свою структуру. Основная роль здесь отводится гибкости менеджмента, его умению быстро переориентироваться, воспользоваться даром предчувствия. Если все это работает, то кризис для предприятия — это шанс повысить свою эффективность.

А вот для некоторых компаний (особенно малого бизнеса) — это трудное время. Тут можно смело говорить об уменьшении числа компаний, однако это не означает, что рынок окажется пустым. В условиях кризиса всегда появляются новые возможности и новые игроки на рынке, которые впоследствии часто даже выходят в лидеры.

Сейчас главная задача — пережить сложившуюся ситуацию и начавшийся год. Как показывает история, все в этом мире движется по спирали, с такими ситуациями мы уже сталкивались и всегда справлялись с ними.

Список литературы

1. *Ботогин, А. В.* Оценка эффективности бизнеса и инвестиций / А. В. Ботогин. — М.: Финансы, 2010.
2. *Иголина, Л. Л.* Инвестиции: учеб. пособие / Л. Л. Иголина; под ред. д-ра экон. наук, проф. В. А. Слепова. — М.: Экономистъ, 2008.
3. Комитет по экономической политике и стратегическому планированию Санкт-Петербурга: официальный сайт — <http://www.cedipt.spb.ru>
4. Недвижимость Петербурга и регионов России: официальный сайт — <http://www.bn.ru>

Н. В. Ковалёв¹

**ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В РОССИИ
ОБРАБАТЫВАЮЩИХ ОТРАСЛЕЙ
(НА ПРИМЕРЕ РАДИОЭЛЕКТРОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ)**

Сегодня в отечественной научной, деловой и политической среде достаточно часто обсуждаются вопросы возрождения отечественной промышленности, прежде всего — обрабатывающей [1, 2], что связано со стратегическими и тактическими факторами.

Стратегически развитие промышленного производства обусловлено необходимостью преодоления технической отсталости нашей экономики, которая проявилась еще в позднесоветский период, а в последние 20 лет только прогрессировала. Как известно, в постсоветский период в России практически произошла деиндустриализация, что поставило на повестку дня вопрос проведения «новой индустриализации» [3, 4]. Мы в своем анализе разделяем добывающие и обрабатывающие производства. Спад в первой группе отраслей не столь значителен, как во второй. Это связано с тем, что, например, нефтедобывающие предприятия или угольные шахты, производящие продукцию сравнительно низкой степени переработки, имеют более диверсифицированный рынок сбыта, чем, скажем, фабрики, выпускающие спортивную обувь.

Кроме того, добывающие отрасли имеют конкурентные преимущества, связанные с наличием в России богатых, разнообразных и в чем-то даже уникальных природных ресурсов. Поэтому в активной фазе реформ, которая пришлась на 1990-е гг., предприятия добывающих отраслей очень быстро переориентировались на внешние рынки, отказавшись от снабжения сырьем и энергоносителями менее платежеспособных внутренних потребителей. Например, «Газпромнефть» экспортирует около 40% добытой нефти, а у отечественного производителя титана «ВСМПО-Ависма» на экспорт уходит 70% выпускаемой продукции. Компания обеспечивает потребности в титане крупнейших мировых авиакосмических корпораций: Boeing (около 40%), EADS (60%), Embraer (100%); объемы поставок отечественным заказчикам («Сухой», «Иркут», «Сатурн» и др.) — гораздо скромнее.

В то же время курс на построение в России инновационной экономики, обозначенный в Стратегии инновационного развития², не может быть осуществлен с опорой исключительно на добывающие отрасли промышленности, инновационный потенциал которых значительно ниже, чем у обрабатывающих. Именно поэтому в стратегической перспективе необходимо ориентироваться на опережающее развитие обрабатывающей промышленности, прежде всего тех ее отраслей, комплексов и производств, которые обладают более высоким инновационным потенциалом.

Тактические соображения обусловлены спецификой современного этапа социально-экономического развития России. Обострение с конца 2013 — начала 2014 г. внутривнутриполитической ситуации в Украине привело к развитию в этом сопредельном государстве острого политического кризиса, приведшего к гражданской войне. При этом США и их союзники обвинили Россию в во-

¹ Николай Владимирович Ковалёв, соискатель Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

² Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. Утв. распоряжением Правительства Российской Федерации от 8 декабря 2011 года №2227-р.

енном вмешательстве во внутриукраинский конфликт, агрессивных намерениях и т. д., итогом чего стало введение антироссийских экономических санкций.

Построенная на либеральной экономической концепции модель интеграции российской экономики в мировую оказалась неэффективной. Экономико-теоретические построения, лежавшие в основе этой модели, опирались лишь на соображения максимизации экономической выгоды. В соответствии с ними Россия стала специализироваться на поставке сырьевых и энергетических ресурсов, закупая за рубежом промышленную продукцию, разнообразные услуги, продовольствие и т. д. Пока в развитие внешнеэкономических связей не вмешались политики, эта модель обеспечивала (на протяжении первого десятилетия XXI в.) устойчивый экономический рост. К лету 2014 г. выяснилось (о чем, кстати, неоднократно говорили ученые и специалисты [5–7 и др.]), что энергосырьевая специализация в условиях экономических санкций приводит к резкому снижению уровня жизни населения и замедлению темпов экономического развития. На повестку дня встал вопрос импортозамещения [8].

Естественно, импортозамещение в промышленности должно быть приоритетно направлено на те виды экономической деятельности, которые [9]: во-первых, способствуют обеспечению национальной безопасности; во-вторых, восстанавливают баланс производства и потребления по всему спектру промышленной продукции (в том числе в рамках снижения критической ресурсной и технологической зависимости от зарубежных стран). По сути, речь должна идти об обрабатывающей промышленности. Это хорошо понимали представители власти в советское время, когда политическое (а в отдельные периоды и военно-политическое) противостояние с США и другими странами Запада было ярко выраженным. Например, в 1981–1985 гг. выпуск в СССР продукции обрабатывающей промышленности вырос на 21%, а добывающей — лишь на 8%.

Итак, и краткосрочные, и долгосрочные тенденции развития российской экономики свидетельствуют об острой необходимости ускорения развития обрабатывающей промышленности в нашей стране. В наиболее общей трактовке обрабатывающая промышленность объединяет предприятия, для которых предметом труда служат продукты, произведенные другими предприятиями. Предприятия обрабатывающей промышленности лежат на второй и последующих (вплоть до последней) стадиях технологических цепочек создания конечной продукции, в то время как предприятия добывающей промышленности начинают эти цепочки, являются их первым звеном.

Предметом нашего внимания является радиоэлектронная промышленность (РЭП). Деятельность ее предприятий и организаций находится в ведении Департамента радиоэлектронной промышленности Минпромторга России. По данным А. А. Филиппова [10], в настоящее время в ее состав входят 372 предприятия (табл. 1). При этом речь идет лишь о тех предприятиях и организациях, которые являются государственными или каким-то образом связаны с государством. Точной статистики относительно числа частных предприятий РЭП нам найти не удалось. Очевидно, что их значительно больше 372, по-видимому, несколько тысяч, но сколько именно, особенно с учетом возможной диверсифицированности их деятельности (например, зеленоградский завод «Протон-МИЭТ», помимо изготовления и монтажа печатных плат, производства электроники, занимается металлообработкой, литьем пластмасс и алюминия, выпускает разнообразную тару и т. д.), сказать затруднительно.

Таблица 1

Состав радиоэлектронной промышленности России [10]

Тип предприятий и организаций	Количество
Промышленные	180
Научные и научно-производственные	188
Прочие государственные организации и предприятия	4
Всего	372

РЭП является одним из ярко выраженных высокотехнологичных, инновационных видов промышленных производств [11]. Ее продукция во многом определяет не только уровень жизни населения (теле- и радиоаппаратура, индивидуальные средства проводной и мобильной связи, различные бытовые приборы и т. д.), но и технический уровень производства других отраслей промышленности (различное автоматизированное оборудование), а также проведение инновационных разработок (лабораторное и стендовое электронное оборудование, приборы, измерительная аппаратура и др.). По официальным оценкам³, в настоящее время «доля радиоэлектроники в стоимости бытовых, промышленных и оборонных изделий и систем составляет 50...80%».

Для регулирования и поддержки отечественной РЭП разработана и реализуется соответствующая программа, целью которой является «повышение конкурентоспособности радиоэлектронной промышленности посредством создания инфраструктуры для развития приоритетных направлений, интеграции в международный рынок и реализация инновационного потенциала»⁴ (табл. 2).

Таблица 2

Ожидаемые результаты развития радиоэлектронной промышленности России

Показатель	Значение (прогноз)
Технический уровень электронной компонентной базы	2015 г. — 0,045 мкм; 2025 г. — 0,010 мкм
Рост доли отечественных радиоэлектронных изделий: на внутреннем рынке (17% — 2011 г., факт)	20% (2015 г.); 40% (2025 г.)
на мировом рынке (0,3% — 2011 г., факт)	0,5% (2015 г.); 0,8% (2025 г.)
Доля инновационной продукции в РЭП	21,2% в 2015 г.; 40,7% в 2025 г.
Доля организаций, осуществивших технологические инновации (факт 2011 г. — 58%)	65,2% в 2015 г.; 78,5% в 2025 г.
Рост выпуска высокотехнологичной радиоэлектронной продукции по отношению к 2011 г.	2015 г. — в 1,6 раза; 2025 г. — в 6,4 раза
Объем экспорта отечественной радиоэлектронной продукции	2015 г. — 1140 млн долл. США; 2025 г. — 4137 млн долл. США
Доля обновленных и новых основных производственных фондов	2015 г. — 14,5%; 2025 г. — 25,5%
Рост производительности труда по отношению к 2011 г.	В 1,6 раза в 2015 г.; в 6,5 раза в 2025 г.
Создание новых высококачественных рабочих мест	2015 г. — 8 тыс.; 2025 г. — 7 тыс.
Рост среднемесячной заработной платы в отрасли (относительно 2011 г.)	2015 г. — в 1,6 раза; 2025 г. — в 3,2 раза
Число патентов на объекты интеллектуальной собственности, отнесенное к численности исследователей в научных организациях (2011 г. — 2,8%)	3,1% в 2015 г.; 4,3% в 2025 г.

Обратим внимание, что в рамках указанной госпрограммы (по крайней мере на уровне целеполагания) речь идет не о прямом государственном регулировании радиоэлектронных производств, а лишь о создании при участии государства инфраструктуры, которая обеспечит саморазвитие отрасли в рамках реализации предпринимательских инициатив. Нам представляется, что такой либеральный подход может оказаться не совсем эффективным. Безусловно, он будет способствовать повышению устойчивости функционирования и развития, снижению

³ Федеральная целевая программа «Развитие электронной компонентной базы и радиоэлектроники» на 2008–2015 годы. Утв. постановлением Правительства Российской Федерации от 26 ноября 2007 г. № 809.

⁴ Государственная программа Российской Федерации «Развитие электронной и радиоэлектронной промышленности на 2013–2025 годы». Утв. распоряжением Правительства Российской Федерации от 15 декабря 2012 г. № 2396-р.

рисков деятельности отраслевых предприятий. Даже в условиях неблагоприятной деловой среды они будут «цепляться за жизнь», в том числе опираясь на инструменты господдержки. Такая линия поведения обусловлена хорошо изученными в экономической теории мотивами. Назовем основные из них. Во-первых, это надежда на скорое улучшение ситуации, расчет на то, что отраслевые изменения обусловлены не фундаментальными, а преходящими, конъюнктурными факторами. Во-вторых, это существующий у предприятий запас финансовой прочности. Пока имеются собственные или заемные финансовые средства, предприятие будет функционировать, так как полная остановка деятельности может принести большие убытки, чем сложившийся режим неприбыльного рыночного существования. Наконец, в-третьих, это наличие у отраслевых компаний специфических активов, которые не могут быть перепрофилированы или проданы за приемлемую цену (чем уже и высокотехнологичнее отрасль, тем четче проявляется этот фактор). Последнее обстоятельство характерно для предприятий РЭП, инвестирующих значительные средства в нематериальные активы и уникальное производственное и исследовательское оборудование.

С учетом современных реалий принципы либерального подхода, заложенные в анализируемую госпрограмму, должны быть дополнены мерами прямой государственной поддержки отдельных (признанных по установленной процедуре приоритетными, стратегически важными и т. д.) радиоэлектронных производств [12]. Это обусловлено тем, что государственное программирование экономики является элементом государственной политики, при разработке и реализации которой следует руководствоваться не только экономическими, но и социальными критериями.

Известно, что производство радиоэлектронной аппаратуры, обладание ключевыми технологиями в этой сфере используется ведущими мировыми державами как рычаг завоевания и удержания мирового превосходства, не только технического и финансового, но также политического и военного. Поэтому государственная поддержка РЭП будет способствовать не только расширению инновационного сектора экономики, но и обеспечению национальной безопасности. Развитие РЭП в современных российских условиях создает предпосылки для решения задач «новой индустриализации», выполнения Государственной программы вооружений и др.

Нам представляется, что в рассмотренной сфере необходимо шире использовать потенциал государственно-частного партнерства (ГЧП) [13–16 и др.]. Это позволит гармонично сочетать достижение общественных интересов с рациональным использованием ограниченных ресурсов за счет частнопредпринимательской инициативы отраслевых предприятий, защищенной государством от излишних рисков. ГЧП-модели отраслевого развития могут способствовать привлечению в отрасль новых «игроков», межотраслевому переливу капитала и интеллектуального ресурса в целях реализации инновационной структурной политики.

Мировой опыт свидетельствует, что совершенствование характеристик электронной продукции, наращивание объемов ее производства и расширение ассортимента ведутся преимущественно на основе комплексных целевых научно-технических программ, инициируемых правительствами. При этом финансирование таких программ на 50% осуществляется из средств государственного бюджета [10]. На наш взгляд, положительный опыт реализации ГЧП-проектов в рассматриваемой области следует перенять России.

Важной зоной «пересечения интересов» государства и отраслевого бизнеса является подготовка кадров. Складывается парадоксальная ситуация: с одной стороны, в РЭП не хватает квалифицированных исследователей, инженеров, технологов, техников, рабочих; с другой — многочисленные технические университеты, академии, колледжи, лицеи, которые должны готовить кадры для РЭП, часто работают «вхолостую». Их выпускники оказываются невостребованными из-за низкого уровня подготовки, к тому же у них отсутствует мотивация из-за недостаточной заработной платы, слабых перспектив карьерного роста, непрестижности работы в промышленности и т. д.

Эти проблемы нельзя решить усилиями предприятий отрасли: необходимо трехстороннее партнерство промышленного предприятия, органов государственной и муниципальной власти, учебных заведений. Его идея — интеграция общего и прикладного профессионального обучения, ориентация учебных заведений не на абстрактный рынок труда, а на запросы конкретных предприятий. Государство в этой схеме, помимо создания нормативно-правовых условий для указанного взаимодействия, его административной и финансовой поддержки, должно пропагандировать ценность для общества производительного труда в промышленности, работая в направлении изменения системы профессиональных приоритетов в российском социуме.

Рассуждая о будущем облике российской радиоэлектроники, необходимо учитывать перспективную модель ее развития, которая может значительно варьироваться в конкретных производствах и видах деятельности. Несмотря на санкции и необходимость импортозамещения, стратегическое, долгосрочное развитие российской РЭП будет происходить в рамках мировых трендов. Анализ показывает, что успешными являются три страновых модели развития отрасли:

1. *Комплексное производство продукции с невысокой добавленной стоимостью* (Восточная и Юго-Восточная Азия). Специализация осуществляется на выпуске потребительской радиоэлектроники и компонентов. Успех достигается за счет массовости производства (эффекты масштаба и освоения). По-видимому, развитие этой модели в России уже невозможно — слишком велико отставание.

2. *Сборочная модель* (Венгрия, Чехия, Бразилия и др.). Именно в этом направлении со второй половины 1990-х гг. развивается отрасль в России. Суть ее — производство финальной продукции из компонентов иностранного производства. Успешность такой стратегии определяется логистическими соображениями — приближенностью мест производства к рынкам сбыта. Однако, как указывалось выше, такая модель связана с высокой технологической зависимостью от иностранных поставщиков компонентов и оборудования.

3. *Инновационная модель* (развитые страны мира). Она подразумевает концентрацию ресурсов на разработке новых технологий и производстве немассовой высокотехнологичной продукции; получение доходов от продажи объектов интеллектуальной собственности и оказания высокотехнологичных услуг. Россия исторически (с советского периода) тяготеет к инновационной модели развития. В ряде производств, особенно двойного назначения (например, навигационные системы), потенциал лидерства сохраняется, поэтому необходима селективная поддержка инновационных проектов и производств в отрасли. В перспективе можно надеяться на восстановление их конкурентоспособности и превращение в технологических лидеров, привлекающих доходы не из материального производства, а из трансфера технологий.

Таким образом, радиоэлектронная (как и в целом обрабатывающая) промышленность в современной России находится на «переломном» этапе своего развития. Ее дальнейшее функционирование во многом зависит от того, насколько успешно будут решены проблемы, затронутые в данной статье. Потенциал для их эффективного решения имеется, но для его реализации требуются активные совместные действия бизнеса и государства по предложенным направлениям.

Список литературы

1. Барсуков, Д. П. Судостроительный кластер Санкт-Петербурга: генезис и современность / Д. П. Барсуков, А. Е. Карлик, А. В. Соколов // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. — 2011. — № 2. — С. 112–118.

2. *Плотников, В. А.* Российская промышленность: текущее состояние и перспективы развития / В. А. Плотников, Ю. В. Вертакова // Экономика и управление. — 2014. — № 5 (103). — С. 39–44.
3. *Бодрунов, С. Д.* Императивы, возможности и проблемы реиндустриализации / С. Д. Бодрунов // Экономическое возрождение России. — 2013. — № 1 (35). — С. 4–12.
4. *Plotnikov, V.* Manufacturing industry in Russia: problems, status, prospects / V. Plotnikov, J. Vertakova // Procedia Economics and Finance. — 2014. — V. 14. — P. 499–506.
5. *Бодрунов, С. Д.* Модернизация экономики России — уроки истории и насущные проблемы / С. Д. Бодрунов // Научные труды Вольного экономического общества России. — 2011. — Т. 150. — С. 70–75.
6. *Положенцева, Ю. С.* Исследование влияния глобализационных процессов на динамику кризиса в различных моделях экономики / Ю. С. Положенцева, М. Г. Клевцова // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. — 2014. — № 3. — С. 19–25.
7. *Рохчин, В. Е.* Проблемы экономического развития российских промышленных предприятий / В. Е. Рохчин, А. Г. Комаров, А. Э. Далгатова // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. — 2013. — № 1 (79). — С. 26–32.
8. *Плотников, В. А.* Импортзамещение: теоретические основы и перспективы реализации в России / В. А. Плотников, Ю. В. Вертакова // Экономика и управление. — 2014. — № 11 (109). — С. 38–47.
9. *Вертакова, Ю. В.* Перспективы импортзамещения в высокотехнологичных отраслях промышленности / Ю. В. Вертакова, В. А. Плотников // О мерах по реализации импортзамещения в гражданских отраслях промышленности в интересах укрепления национальной безопасности: аналит. вестник / Совет Федерации Федерального Собрания Российской Федерации; Аналитическое управление Аппарата Совета Федерации. — М., 2014. — № 27 (545). — С. 7–19.
10. *Филиппов, А. А.* Современное состояние и основные тенденции развития радиоэлектронной промышленности в Российской Федерации / А. А. Филиппов // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы III междунар. науч. конф. — СПб.: Заневская площадь, 2014. — С. 40–45.
11. *Козлова, Е. Д.* Методы повышения конкурентоспособности предприятий радиоэлектронной промышленности / Е. Д. Козлова // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. — 2014. — № 1. — С. 102–105.
12. *Плотников, В. А.* Выбор модели экономического развития Российской Федерации: патернализм или либерализм / В. А. Плотников // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. — 2006. — № 1. — С. 147–150.
13. *Котляров, И. Д.* Экономическая сущность аутсорсинга / И. Д. Котляров // Сибирская финансовая школа. — 2010. — № 2. — С. 24–26.
14. *Мгоян, Р. П.* Финансовые инструменты государственной поддержки высокотехнологичных отраслей промышленности / Р. П. Мгоян // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. — 2013. — № 6 (84). — С. 122–125.
15. *Вахрушев, Ю. М.* Методические основы выбора исполнителей заказов на поставку продукции, выполнение работ, оказание услуг в интересах военной организации страны / Ю. М. Вахрушев, А. Е. Руденко, А. Х. Курбанов // Экономика и предпринимательство. — 2013. — № 7 (36). — С. 342–345.
16. *Рисин, И. Е.* Инструменты государственного управления проектами ГЧП / И. Е. Рисин, А. С. Колосов // Актуальные проблемы развития территорий и систем регионального и муниципального управления: материалы VII междунар. науч.-практ. конф. — Воронеж: Изд-во ВГУ, 2012. — С. 57–58.

Б. Б. Ротенберг¹

ФОРМИРОВАНИЕ ПРЕВЕНТИВНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Исходя из принципа экономической цикличности любой кризис конечен и сменяется экономическим ростом. Это означает, что предпосылки для экономического роста формируются заранее на основе специфики процессов, протекающих в условиях кризиса. Не случайно в последнее время в цикличности принято выделять посткризисный период, отражающий процесс перехода от кризисной стадии к росту и развитию, когда кристаллизуются специфические черты и последствия кризисных явлений, намечаются подходы и возможные способы их преодоления. При этом крайне важна вариативность подходов как следствие вариативности прогнозов в отношении ожидаемого экономического роста.

На уровне отдельных предприятий принцип существования посткризисного периода проявляется в форме активизации инновационного, креативного процесса уже на этой переходной стадии. При этом инновационный процесс, а вместе с ним и креативная форма конкурентного поведения приобретают *превентивный характер*. Эта особенность креативного конкурентного поведения крайне важна. Она позволяет заложить основы будущего роста и развития предприятия и прироста его конкурентоспособности.

Возникает вопрос о возможности ресурсного, в первую очередь инвестиционного, обеспечения конкурентного поведения превентивного инновационного характера. Отвечая на него, подчеркнем, что термин «превентивный» (предупреждающий, предохраняющий) применяется в отношении многих действий, например антикризисной диагностики. Он всегда связан с увеличением затрат, так как исходя из положений стратегического управления превентивная система действий всегда требует больших затрат, чем это оптимально предусмотрено. Этот недостаток можно нивелировать в стратегический период за счет преимуществ, обусловленных укреплением конкурентных позиций.

Подчеркнем, что промышленные предприятия, выходящие из кризиса, в поиске эффективных управленческих решений должны ориентироваться на креативное конкурентное поведение, на основе которого формируется конкурентоспособность особого рода, которую можно характеризовать как превентивную.

Превентивная конкурентоспособность (ПК) формирует определенный «запас прочности» для промышленных предприятий, функционирующих в конкурентной среде. Неопределенность конкурентной динамики определяет необходимость подготовки к ситуациям с различной степенью вероятности, которые могут возникнуть в перспективе различной продолжительности. При этом следует учесть, что могут сложиться как благоприятные условия для конкретного предприятия, так и ситуации, ухудшающие его конкурентные позиции. В обоих случаях могут потребоваться особые управленческие механизмы, с помощью которых предприятие может адаптироваться к конкретным условиям. В этой связи превентивную конкурентоспособность можно рассматривать как один из элементов управленческой конкурентоспособности.

¹ Борис Борисович Ротенберг, аспирант кафедры экономики предприятия и производственного менеджмента Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

В ПК целесообразно рассматривать те свойства предприятия и его продукции, которые составляют потенциальные конкурентные преимущества. Превентивная конкурентоспособность является составляющей интегративного потенциала предприятия и занимает особые позиции в его структуре, являясь отдельным блоком, который формируется за счет других потенциальных элементов (рис. 1).

Существуют различные точки зрения на социально-экономическую сущность потенциала предприятия, его структурный состав с позиций специфики промышленного предприятия. Уточняется понятие промышленного потенциала: предлагается характеризовать его как инвестиционно-промышленный, в котором выделяются ресурсная и инвестиционная составляющие, что обусловлено особенностями инвестиционного процесса и инвестиционного рынка [5].

Исходя из принципов формирования ПК в структуру промышленного потенциала предлагается включить управленческий потенциал предприятия и его способность формировать превентивную конкурентоспособность (рис. 1).

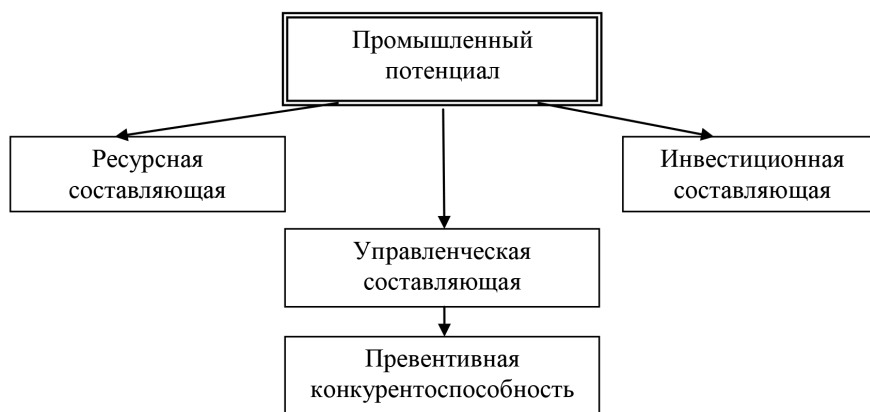


Рис. 1. Укрупненная структура промышленного потенциала (уровень предприятия)

С учетом изложенного можно сформулировать следующие положения:

1. На каждом промышленном предприятии в рамках прогноза его развития на период различной продолжительности следует выделять блок, связанный с прогнозом развития конкурентной среды. Данный прогноз должен включать не менее трех вариантов.

2. Ориентируясь на особенности этих вариантов следует формировать структуру управленческих мероприятий — мер реагирования на появление ситуации (или ее признаков), описанной в каждом из вариантов прогноза.

3. Совокупность прогнозных данных о развитии конкурентной среды и управленческих методов, адекватных возможным изменениям, целесообразно рассматривать как *инструментарий по обеспечению превентивной конкурентоспособности промышленного предприятия*.

Формирование ПК (рис. 2) имеет ряд особенностей. Первая из них заключается в том, что основной задачей ПК является формирование информации о необходимости воздействия на конкретные свойства предприятия и его продукции, которые могут иметь различную направленность, а также о возможных способах такого воздействия. Эта задача может решаться на основе мониторинга, получившего в последние годы широкое распространение [1, 3].

Второй особенностью является расширение функций мониторинга в процессе формирования ПК. Мониторинг в данном случае — это не только наблюдение, анализ и прогноз системы параметров, необходимых для формирования ПК, но и база для расстановки приоритетов в системе параметров. Приоритеты могут быть различными, однако, в современных условиях

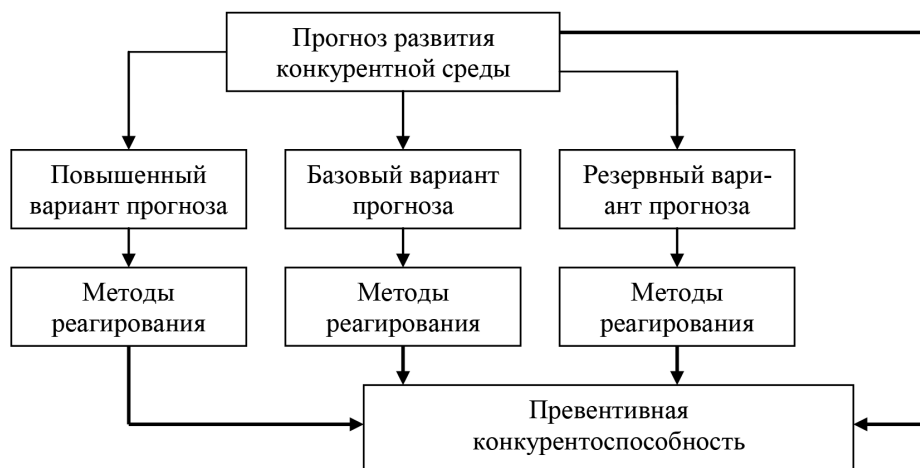


Рис. 2. Формирование ПК промышленного предприятия

основная цель — повышение удельного веса инновационных параметров: масштаба инновационного потенциала, возможностей для его эффективной реализации, характера сложившихся условий и их предположительной трансформации. Внедрение инновационных составляющих преобразует мониторинг ПК в так называемый инновационный мониторинг.

В качестве третьей особенности формирования превентивной конкурентоспособности выделяется ее структурный характер. Несмотря на то что ПК, как и конкурентоспособность вообще, может быть оценена количественными показателями (индексами, баллами), важны ее структурные составляющие. В ходе оценки необходимо понять, на какие параметры воздействовать, чтобы повысить конкурентные преимущества (или снизить влияние недостатков), и каким образом это можно осуществить. В этом смысле процесс формирования ПК есть поиск конкретных методов и механизмов, которые позитивны по сути, но в силу неопределенности, свойственной любому прогнозу, степень их воздействия на стадии формирования точно не определяется. Считаем правомерным говорить не об оценке ПК, а о методах ее обеспечения, которые представляются в виде вариантов. Структурный характер ПК предлагается отражать с помощью индикаторов, совокупность которых в условиях конкретных предприятий может быть охарактеризована как *бизнес-индикатор*.

Четвертая особенность ПК вытекает из неопределенности прогнозируемых процессов и явлений, промышленного рынка и его конкурентной среды. Эту неопределенность можно снизить за счет ряда организационных процедур, первой из которых может стать поэтапная корректировка всей системы показателей ПК. Причем корректировке должны быть подвергнуты не только значения показателей, но и их структура, так как не исключено, что по завершении отдельного этапа формирования ПК появятся иные показатели конкурентоспособности, а какая-то их часть потеряет актуальность. По существу, можно говорить о необходимости создания циклов обеспечения превентивной конкурентоспособности и их последовательной смены, что формирует непрерывный процесс (рис. 3). Корректировка показателей является центральным элементом этого процесса. Она может осуществляться на принципах внутреннего аудита.

Вторая организационная процедура по снижению неопределенности ПК заключается в последовательном совершенствовании средств инновационного мониторинга. Субъекты обеспечения ПК должны постоянно наблюдать за инновационной средой и ее инфраструктурой. Очевидно, что качество мониторинга зависит от его информационного обеспечения. В этой связи в рамках организации инновационного мониторинга необходимо:

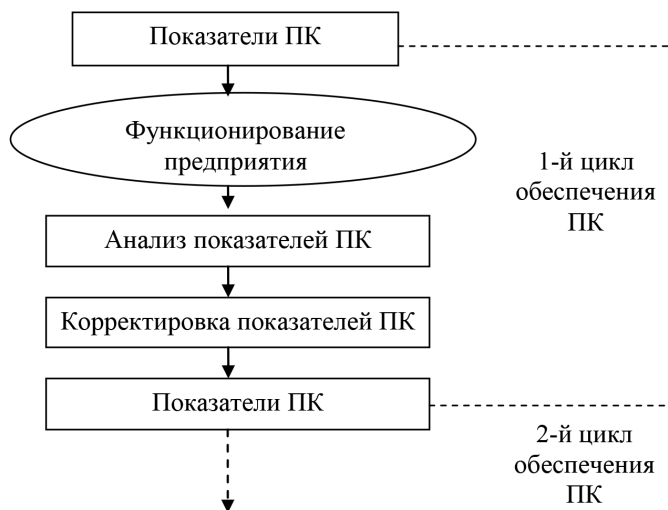


Рис. 3. Цикличность обеспечения ПК предприятия

- оценивать степень актуальности всех информационных материалов;
- оценивать полноту и достоверность привлекаемой информации;
- расширять число используемых баз данных, чтобы обеспечить возможность их сопоставления;
- обеспечивать привлечение аналитических материалов (мнений экспертов, авторитетных специалистов в области управления промышленностью и т. п.), не входящих в четко структурированные базы данных, но содержащих полезную информацию.

Ключевым элементом в формировании ПК на промышленном предприятии является построение бизнес-индикатора превентивной конкурентоспособности. Его основу должны составлять частные показатели и параметры, отражающие свойства промышленного предприятия или его продукции. Разработка системы показателей бизнес-индикатора ПК всегда индивидуальна и включает ряд последовательных стадий:

- 1 — формирование групп факторов, влияющих на конкурентоспособность рассматриваемого объекта (предприятия или его продукции);
- 2 — формирование параметров и показателей, отражающих динамику каждого фактора;
- 3 — определение источников информации, из которых могут быть получены количественные оценки показателей, и способов получения качественных параметров;
- 4 — определение периодичности сбора информации;
- 5 — формирование вариантов действий (мероприятий), которые могут быть осуществлены при сохранении или изменении наблюдаемых показателей и параметров (как негативном, так и позитивном).

Для реализации бизнес-индикатора превентивной конкурентоспособности возможно использование формы, которая поможет систематизировать собранный материал (см. таблицу). Представленная форма может быть положена в основу программного обеспечения, что существенно упростит процесс внедрения бизнес-индикатора ПК.

Обобщая изложенное, подчеркнем, что формирование превентивной конкурентоспособности промышленного предприятия является действенным средством обеспечения прироста его конкурентных преимуществ. На его основе может быть повышена управленческая конку-

Форма, рекомендуемая для использования в обеспечении ПК

Фактор конкурентоспособности	Показатель или качественный параметр	Единица измерения	Источник информации	Периодичность сбора	Мероприятия по повышению конкурентоспособности		
					Сохранение КУ*	Ухудшение КУ*	Улучшение КУ*

* КУ — конкурентные условия.

рентоспособность предприятия, а значит, укреплены его позиции в динамичной конкурентной среде промышленного рынка.

Список литературы

1. *Гончарова, Н. А.* Социально-экономическая сущность инновационных процессов в малом и среднем бизнесе / Н. А. Гончарова // Экономическое возрождение России. — 2010. — № 3 (25).
2. *Горюхин, Р. Е.* Использование средств мониторинга в обеспечении устойчивости промышленных корпораций / Р. Е. Горюхин // Экономическое возрождение России. — 2011. — № 1 (31).
3. *Горюхин, Р. Е.* Инновационный мониторинг в управлении промышленной корпорацией / Р. Е. Горюхин // Экономика и управление/под ред. А. Е. Карлика. — 2011. — Ч. 4.
4. *Песоцкая, Е. В.* Менеджмент / Е. В. Песоцкая, Л. А. Трофимова, О. В. Русецкая. — 2-е изд. — М.: Юрайт, 2012.
5. *Саган-оол, К. Б.* Методы реализации промышленной политики регионального уровня / К. Б. Саган-оол // Экономическое возрождение России. — 2011. — № 3 (29).

Ю. Г. Герцик¹

МЕТОДОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЯМИ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ ПРЕДПРИЯТИЙ МЕДИЦИНСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Как правило, дополнительное инвестирование госбюджетных средств в развитие медицины и медицинской промышленности осуществляется при решении общенациональных задач здравоохранения [1] и необходимости создания инновационных медицинских и инженерных наукоемких технологий и МИ, востребованных учреждениями здравоохранения и отвечающих общим социально-экономическим интересам страны [2, 3]. Для формирования методологических основ управления инвестиционными проектами целесообразно провести анализ понятия инвестиции как экономической категории. Из [4] следует, что инвестиции выполняют ряд важных функций, в том числе влияют на управленческие решения в различных областях деятельности. В частности, инвестиции определяют рост экономики, повышают ее производственный потенциал и инновационную составляющую [5–8]. На макроуровне инвестиции играют важную роль в осуществлении политики расширенного воспроизводства, ускорения научно-технического прогресса, повышения организационно-экономической устойчивости и конкурентоспособности (производственных предприятий и сферы услуг); в обеспечении процесса структурной перестройки экономики (в зависимости от влияния факторов внешней и внутренней среды), гармонизированного управления функционированием всех ее отраслей, включая методологические вопросы развития социальной сферы, вопросы обороноспособности страны и охраны окружающей среды [2, 9].

Сложившаяся экономико-политическая ситуация ориентирует инвесторов, участвующих в проектах развития медицинской промышленности, на вложение средств, в основном, в разработку российских высокотехнологичных наукоемких медицинских изделий (МИ) и услуг. Вместе с тем нельзя не учитывать имеющийся в отечественных лечебно-профилактических учреждениях (ЛПУ) парк импортной медицинской техники, опыт сотрудничества с передовыми зарубежными наукоемкими предприятиями — разработчиками высокотехнологичных МИ [1, 10, 11]. В частности, в России успешно внедряют в клиническую практику свои изделия фирмы «Сименс», «Байер», «Филлипс» и др. К инвестиционным необходимо отнести и работы по послегарантийному обслуживанию импортных МИ, в ряде случаев выполняемые отечественными предприятиями медицинской промышленности (ПМП) и сервисными службами. Считаем целесообразным в условиях применения санкций учитывать в объемах инвестирования импортную составляющую для завершения и продолжения работ, поиска альтернативных вариантов взаимодействия с зарубежными партнерами.

В данной работе *инвестиционная стратегия* определяется как система планирования долгосрочных целей инвестиционных проектов ПМП и ЛПУ, функционально зависящих от общих задач их организационно-экономической устойчивости и конкурентоспособности. *Инвестиционная политика* является экономической категорией, определяющей методологию и сроки

¹ Юрий Генрихович Герцик, зав. кафедрой фундаментальных основ медико-технических технологий Института современных образовательных технологий, доцент кафедры промышленной логистики МГТУ им. Н. Э. Баумана, канд. биол. наук, доцент.

реализации инвестиционной стратегии. Анализ работ [2, 4, 12] показывает, что прогноз состояния экономики во многом определяет и прогноз формирования инвестиций. При стабильной экономической ситуации период, на который формируется инвестиционная стратегия, может составлять 10...15 лет, а в условиях нестабильности — не более 3...5 лет. Чем крупнее предприятие, чем более сложные и высокотехнологичные задачи приходится ему решать, тем на более длительный срок (с учетом возможной корректировки) должны разрабатываться стратегии управления планируемыми инвестициями (в том числе и на ПМП) [13]. Сроки окупаемости инвестиционных проектов зависят от вида инновационной медицинской техники, эффективности реализации инвестиционной стратегии и политики.

Для примера выполним анализ сроков окупаемости в ЛПУ импортных высокотехнологичных инновационных МИ по данным работ [10, 14], прайс-листов, выпускных работ слушателей курсов повышения квалификации по производству и техническому обслуживанию медицинской техники при МГТУ им. Н. Э. Баумана. В частности, оценка окупаемости была проведена по импортным медицинским комплексам для магниторезонансной и компьютерной томографии, ангиографии, маммографии, рентгенологии. При этом учитывалась не только их первоначальная стоимость, но и постоянные и переменные издержки. К *постоянным издержкам*, не зависящим от пропускной способности МИ, были отнесены аренда помещений, заработная плата врачей, среднего медицинского и административного персонала, оплата коммунальных услуг. Учитывалось, что *постоянные издержки регулярны* и на их величину не влияет тот факт, что МИ не эксплуатируется в ЛПУ из-за неисправности, нехватки обслуживающего персонала, квалифицированных специалистов и т. д. В этой связи при оценке целесообразности инвестирования инновационных проектов ЛПУ по данному направлению необходимо проанализировать наличие у них проектов или договоров с сервисными службами ПМП или их уполномоченными представителями, наличие квалифицированных специалистов [5, 15]. К *переменным издержкам* отнесены затраты ЛПУ на послегарантийное обслуживание, оплату (по запросам сервисных служб) расходных материалов, изнашиваемых и запасных частей. Эти затраты зависят от пропускной способности (количества лечебно-диагностических процедур) и времени эксплуатации в ЛПУ МИ, что должно учитываться в методологии инвестиционной стратегии для объективизации оценки эффективности инвестиций. Стоимость оборудования, а также оплата строительных и монтажных работ относились к разовым инвестиционным вложениям, которые ориентировочно принимались как интегральные за весь период окупаемости МИ.

Анализ показал, что инвестиции в высокотехнологичные инновационные МИ при эффективном управления инвестиционным портфелем с учетом перечисленных факторов окупаются достаточно быстро: для магнитно-резонансного томографа (самая высокая стоимость из всех рассмотренных МИ) — это менее трех лет, для маммографа — менее полугода, для остальных приборов — менее двух лет. Однако при разработке стратегии управления инвестициями следует помнить, что ввод в эксплуатацию перечисленных МИ в ЛПУ невозможен без поставки дополнительного оборудования (медицинских консолей, мониторов пациента, медицинской мебели и многого другого). Это необходимо учитывать при определении объемов инвестирования уже на начальном этапе планирования инвестиций. Крайне важным фактором эффективности инвестиций при эксплуатации инновационных высокотехнологичных МИ для ЛПУ, как следует из приведенного анализа, является взаимодействие с сервисными службами и непосредственно с управляющими структурами ПМП, наличие квалифицированных кадров.

Примером успешного применения методологии управления инвестированием в инновационные технологии практического здравоохранения России можно считать инвестиционную политику наркома здравоохранения Н. А. Семашко, признанную в то время во всем мире наиболее прогрессивной [16]. Финансовые средства, выделенные государством для борьбы с эпидемией инфекционных заболеваний в послереволюционные годы, были направлены на

коматом здравоохранения не только на лечение больных, но и на ликвидацию причин эпидемии: создание и применение методов утилизации отходов (эти проблемы и сегодня актуальны для систем здравоохранения всех стран мира), организацию санитарно-пропускных центров для беспризорных и диспансеризацию населения. Это позволило наиболее эффективно расходовать выделенные инвестиции.

Как указывалось, для многих ПМП (как и для ЛПУ), внедряющих финансово- и общественно значимые инновационные проекты, средства для инвестирования формируются, в основном, за счет государственных дотаций или гарантируемых государством банковских кредитов, ориентированных на обеспечение здравоохранения высокотехнологичными и качественными инновационными МИ. Исходя из этого при разработке методологии инвестирования необходимо определять и учитывать показатели качества [17] продукции ПМП: прогнозируемую клиническую эффективность и безопасность, объем функциональных характеристик, наличие дополнительных опций, ценовой фактор, предполагаемые расходы на техническое обслуживание, метрологическое обеспечение, ремонт и утилизацию, гарантируемые сроки поставки товара и выполнения монтажных работ, возможные сроки окупаемости инвестиций. Отметим, что, как правило, инвестиционная активность ПМП определяется выбором и реализацией политики и стратегии инновационного развития, степенью обеспеченности ресурсами для инновационной деятельности и качеством инновационного менеджмента. Мы считаем необходимым при классификации проектов в статусе инновационных приоритетно учитывать также проекты с наличием решений, защищенных или потенциально защищаемых (на уровне поданной заявки на изобретение) документами по охране интеллектуальной собственности, соглашениями по заключению лицензионных договоров на имеющиеся или планируемые изобретения [18].

Для оценки наличия и динамики функционирования потенциально возможных эффективных исполнителей инвестиционных проектов необходим анализ по функциональному признаку количества организаций, выполняющих инновационные проекты. Для анализа были выбраны достаточно сложные для России в экономическом отношении 2000–2008 гг. [4, 13, 19]. Результаты анализа показали, что количество организаций, выполнявших инновационные проекты в 2005 г., уменьшилось по сравнению с 2000 г. Это можно объяснить широким внедрением в страну импортных технологий и наукоемких изделий и переключением интеллектуального потенциала российских предприятий на их освоение и внедрение в практику новой импортной техники, а также общим сокращением в этот период предприятий по разработке и производству промышленных изделий. Начиная с 2005 г. количество таких предприятий стабилизировалось. Больше всего инновационных проектов выполнялось в научно-исследовательских организациях, которые, как правило, функционировали *на базе государственной формы собственности*.

В дальнейшем число таких организаций достаточно стабильно снижалось с 2686 в 2000 г. до 1926 в 2008 г. В частности, прекратил свою деятельность ВНИИ медицинского приборостроения, значительную реорганизацию претерпели ВНИИ медицинской техники и Московский завод электромедицинской аппаратуры (Москва). Можно полагать, что трансформация этих предприятий была обусловлена низкой конкурентоспособностью выпускаемой продукции из-за недостаточной активности разработки и внедрения инновационных технологий и низкого уровня инвестиционной политики предприятий применительно к инновационным разработкам, особенно в части охраны интеллектуальной собственности. Правомочность такого предположения подтверждается тем, что некоторые отечественные технологии и в настоящее время активнее внедряются за рубежом, чем в России, например, аппараты для ультравысокочастотной терапии, низкочастотной ультразвуковой хирургии, магнитотерапии, эндоскопии, биоуправляемые протезы. В дальнейшем они поступают на российский рынок в качестве импортной продукции, что, по нашему мнению, обусловлено низкой патентоспособностью и недостаточным вниманием к охране интеллектуальной собственности инвестируемых проектов, низкой мотивированностью

на выполнение таких работ. Это подтверждается максимальной положительной динамикой роста количества организаций в области выполнения инновационных проектов в образовательных учреждениях высшего профессионального образования. Они имеют наибольшее количество запатентованных технологий и технических решений: с 390 в 2000 г. до 503 в 2008 г. Наибольшая отрицательная динамика: с 85 в 2000 г. до 42 в 2008 г. — наблюдалась в проектных и проектно-исследовательских организациях. За эти же годы динамика собственных инвестиций в инновационные разработки или росла, или была стабильной по отношению к ВВП. При этом структура затрат [4, 13, 19] предприятий на инновационные технологии включала расходы: на НИОКР по созданию новых изделий — 15...16%; программное обеспечение — 2...3%; приобретение технологического оборудования — 55...62%; производственное проектирование — 7...11%; маркетинговые исследования — 0,6...1,3%. Чрезмерно низкой была (и остается) [9, 15, 19] доля расходов на обучение и подготовку персонала — 0,4...0,6% (за рубежом на эти цели расходуют на порядок больше), что приводит к значительному отставанию уровня развития здравоохранения и предприятий медицинской промышленности России.

Выполненный анализ доказывает необходимость формирования методологии управления инвестиционной политикой инновационных проектов ПМП, позволяющей адекватно реагировать на быстро меняющуюся конъюнктуру рынка, внешние факторы, влияющие на работу предприятий, и учитывать возможности и перспективы стратегического и тактического планирования их альтернативных вариантов. Исходя из изложенного были разработаны и сформулированы методологические положения управления инвестициями в инновационные проекты на ПМП, включающие *стратегическое планирование (долго- и краткосрочное)* и *тактическое*. Для эффективной реализации методологии необходимо учитывать следующее:

I. *Стратегические долгосрочные планы управления инвестиционными проектами должны включать:*

1. Планирование и управление маркетинговыми исследованиями инвестиционных проектов в сфере создания наукоемких высокотехнологичных инновационных МИ, основанное на следующих положениях:

- исследования необходимо проводить с применением метода экспертных оценок, используя документированные заключения специалистов ЛПУ, сервисных служб;
- исследования должны включать патентно-библиографический поиск, в том числе по программному обеспечению технологий производства и эксплуатации МИ;
- исследования могут содержать документированное заключение о перспективности предполагаемых к инвестированию инновационных проектов от академических организаций или образовательных учреждений высшего профессионального образования соответствующего профиля.

2. Разделы по планированию и управлению финансами инвестиционного проекта, определяющие:

- формы финансирования (госбюджетное целевое, кредитное через банковские услуги, собственные внутренние резервы, предназначенные для финансирования инновационных проектов);
- временные интервалы календарного поэтапного плана финансирования инновационного проекта, документально согласованные с ЛПУ, представляющими потенциальных потребителей инновационных высокотехнологичных МИ, разрабатываемых по данному проекту;
- затраты на подготовку и повышение квалификации специалистов, необходимых для реализации инновационного проекта.

3. Стратегические отраслевые планы освоения наукоемкого высокотехнологичного инновационного импортозамещающего производства МИ для реализации инвестиционного проекта, определяющие:

- тип отраслевого ПМП (машиностроительное, приборостроительное или комплексное), на котором целесообразна реализация инновационного, в том числе импортозамещающего, проекта;

- область внедрения инновационного проекта: практическое здравоохранение (ЛПУ); научные исследования — НИИ; учебно-методические разработки для реализации педагогического процесса в образовательных учреждениях соответствующего профиля.

4. Стратегические региональные планы освоения наукоемкого высокотехнологичного инновационного, в том числе импортозамещающего, производства, определяющие возможность создания в регионе наукоемкого высокотехнологичного производства инновационных МИ:

- исходя из экологических характеристик региона;
- исходя из наличия или перспективы обеспечения ПМП квалифицированными кадрами и необходимыми материальными ресурсами;
- исходя из наличия или перспективы обеспечения логистических схем доставки необходимых материалов и комплектующих, в том числе МИ.

II. *Стратегические краткосрочные планы управления инвестиционными проектами должны включать:*

- определение механизмов и методов реализации инвестиционных целей и ресурсов, необходимых для их достижения, в зависимости от наличия в выполняемом проекте инновационных решений МИ, представляющих интеллектуальную собственность;
- критерии оценки инвестиционных и инновационных возможностей ПМП и ЛПУ;
- прогноз возможных вариантов развития в ближайшей перспективе внешней и внутренней инвестиционной среды;
- методы уменьшения влияния внешних и внутренних негативных факторов на инновационную деятельность ПМП и ЛПУ;
- методы обеспечения взаимосвязи долгосрочного, краткосрочного стратегического, тактического и оперативного управления инвестиционной и инновационной деятельностью ПМП и ЛПУ;
- критерии оценки преимуществ ОЭУ и конкурентоспособности ПМП и ЛПУ в рыночной среде.

III. *Тактические административные решения по управлению инвестиционными проектами должны содержать:*

- методы формирования управленческих решений для распределения запланированных инвестиций (в том числе в виде документов по охране интеллектуальной собственности) в течение рассматриваемого временного интервала;
- методы определения и контроля качества текущего управления финансовыми инвестициями;
- методы прогнозирования и контроля потенциальных инвестиционных рисков при реализации инновационных проектов с учетом замечаний и предложений ЛПУ.

Выводы

1. Предложенные положения методологии управления инвестициями позволяют ПМП прогнозировать и распределять инвестиции для развития производства инновационных МИ с учетом первоочередности задач деятельности ПМП.

2. Исходя из предлагаемых положений методологии инвестиционных проектов, маркетинговые исследования проводятся с применением методов экспертных оценок, включая заключения экспертных организаций, анализ деятельности ПМП по охране интеллектуальной собственности и изучения возможности разработки или приобретения необходимого программного обеспечения производства и эксплуатации инновационных МИ.

3. Инвестиционные проекты ПМП должны финансироваться исходя из возможностей ЛПУ (потенциальных потребителей) и по согласованию с ними, с учетом наличия и подготовки высококвалифицированных кадров.

4. Методологические положения инвестиционной политики и стратегии ПМП должны учитывать отраслевые и региональные особенности функционирования ПМП.

5. Дальнейшие исследования в данном направлении должны быть направлены на разработку модели инвестиционного развития отечественных ПМП, функционально ориентированных на производство инновационных высокотехнологичных МИ.

Список литературы

1. Интернет-ресурс: официальный сайт по приоритетным национальным проектам: программа укрепления здравоохранения и социального развития. — Утв. Президиумом Совета при Президенте РФ по реализации приоритетных национальных проектов. Протокол № 2 от 21.12.2005 г. Режим доступа: <http://www.rost.ru/projects/health/>. Дата последнего обращения: 14.05.2013 г.

2. Интернет-ресурс: официальный сайт Министерства промышленности и торговли РФ. — Стратегия развития медицинской промышленности Российской Федерации до 2020 года. Режим доступа: <http://www.minpromtorg.gov.ru/ministry/strategic/sectoral/14>. Дата последнего обращения: 14.05.2013 г.

3. Садовская, Т. Г. Организационно-экономическое проектирование бизнеса наукоемких предприятий: учеб. пособие / Т. Г. Садовская, В. А. Дадонов, П. А. Дроговоз, А. Г. Попович; под ред. Т. Г. Садовской. — М.: Изд-во МГТУ им. Н. Э. Баумана, 2011. — 51 с.

4. Инженерная логистика: логистически ориентированное управление жизненным циклом продукции: учебник для вузов/Л. Б. Миротин, И. Н. Омельченко [и др.]; под ред. Л. Б. Миротина, И. Н. Омельченко. — М.: Горячая линия — Телеком, 2011. — 644 с.

5. Тимофеев, Д. Н. Управление промышленными предприятиями при реализации инновационно-организационной стратегии / Д. Н. Тимофеев // Экономическое возрождение России. — 2014. — № 2 (40). — С. 133–139.

6. Ермошина, Т. В. Формирование благоприятного инвестиционного климата для инновационной деятельности в реальном секторе экономики / Т. В. Ермошина // Креативная экономика. — № 1 (49). — С. 23–28.

7. Агибеков, С. И. Инновации в России: системно-институциональный анализ. — 2-е изд. испр. — М.: Гражд. лит., 2011. — 376 с.

8. Пацук, О. В. Инновационная направленность инвестиций / О. В. Пацук // Креативная экономика. — 2011. — № 10 (58). — С. 23–28.

9. Проблемы и перспективы технологического обновления российской экономики / отв. ред.: В. В. Ивантер, Н. И. Комков. — М.: МАКС Пресс. 2007. — 740 с.

10. Синицин, В. Е. Методы лучевой диагностики и терапии / В. Е. Синицин. — М., 2007. — 301 с.

11. Опимах, И. В. Развитие медицинской промышленности: новые направления и перспективы / И. В. Опимах // Вестник Росздравнадзора. — 2011. — № 5. — С. 8–12.

12. Кузьмина, С. Н. Методологические аспекты управления инновационной деятельностью организации: дисс. ... д-ра экон. наук / С. Н. Кузьмина; Санкт-Петербургский государственный экономический университет. — СПб., 2014. — 359 с.

13. Герцик, Ю. Г. Проблема инвестиций и инвестиционная политика государства в области высоких медицинских технологий / Ю. Г. Герцик, И. Н. Омельченко // Российский экономический интернет-журнал. — 2007. — № 12.

14. Блинов, Н. Н. Аппараты магниторезонансной и компьютерной томографии / Н. Н. Блинов // Медицинская техника. — 2009. — № 3.
15. Тимофеева, С. В. Анализ научно-исследовательского и образовательного потенциала кластера фармацевтической и медицинской промышленности Санкт-Петербурга / С. В. Тимофеева // Известия СПбУЭФ. — 2011. — № 3. — С. 114–117.
16. Российский, Д. М. Роль и значение Н. А. Семашко в деле борьбы с инфекционными заболеваниями в первые годы Советской власти / Д. М. Российский // Журнал микробиологии, эпидемиологии и иммунобиологии. — 1954. — № 1. — С. 32–39.
17. ГОСТ Р ИСО 13485–2004. Изделия медицинские. Системы менеджмента качества. Системные требования для целей регулирования. — М.: ИПК «Изд-во стандартов», 2004.
18. Герцик, Ю. Г. Охрана прав на интеллектуальную собственность как фактор экономического и технологического развития фармацевтической и медицинской промышленности / Ю. Г. Герцик, В. И. Семенов, Г. Я. Герцик // Вестник Росздравнадзора. — 2012. — № 3. — С. 64–70.
19. Российский инновационный рынок / под ред. Л. М. Гохберга. — М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2011. — 84 с.

С. Н. Орлов¹, Н. М. Логачева²

СОЦИАЛЬНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА РЕГИОНА

Лауреат Нобелевской премии по экономике, основатель новой экономической географии П. Кругман при анализе конкурентных преимуществ регионов выделял две группы факторов:

- факторы, формирующиеся под влиянием жизнедеятельности человека и общества, — особо отмечались так называемый агломерационный эффект, человеческий капитал (образование, здравоохранение, адаптивность и мобильность населения), институциональная среда и инфраструктура;

- факторы, не зависящие от деятельности человека, — обеспеченность природными ресурсами, географическое положение, климат [13, 14].

По мнению экспертов, именно факторы первой группы способствуют достижению длительного управляемого эффекта в формировании позитивных изменений в социально-экономическом положении конкретной территории, а значит, имеют чрезвычайно важное значение для ее устойчивого развития [9].

В рамках проведенного нами исследования оценивается уровень развития социальной инфраструктуры в различных регионах РФ (в сфере здравоохранения и образования). Это позволило определить ключевые проблемы российских регионов [7]:

- недостаточный уровень развития социальной инфраструктуры в абсолютном большинстве регионов (он существенно ниже, чем в развитых странах, и ниже среднего уровня по РФ), что препятствует реализации социальных функций и негативно отражается на качестве жизни населения региона;

- высокая дифференциация регионов (субъектов РФ) по уровню инвестиций в развитие социальной инфраструктуры образования и здравоохранения;

- сохранение на недостаточном уровне ввода в действие (либо полное его отсутствие) новых объектов социальной инфраструктуры;

- ухудшение состояния социальной инфраструктуры либо поддержание простого воспроизводства объектов социальной инфраструктуры значительного количества регионов.

На основе результатов исследования были сформулированы следующие принципиальные выводы:

1. Российские регионы заинтересованы в развитии социальной инфраструктуры (рис. 1). В Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ сделан акцент на социально ориентированный тип экономического развития, а одним из важнейших направлений развития страны определено развитие человеческого потенциала.³

2. При разработке социальной политики региона в сфере развития социальной инфраструктуры необходимо учитывать типологические особенности территории, что предполагает наличие в ней вариативных компонентов. Сформулированный тезис обусловлен существенной

¹ *Сергей Николаевич Орлов*, профессор Курганского государственного университета, д-р экон. наук.

² *Наталья Модестовна Логачева*, доцент Курганского филиала Уральского института экономики, управления и права, д-р экон. наук.

³ См.: О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года: утв. распоряж. Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р (ред. от 08.08.2009). — Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».

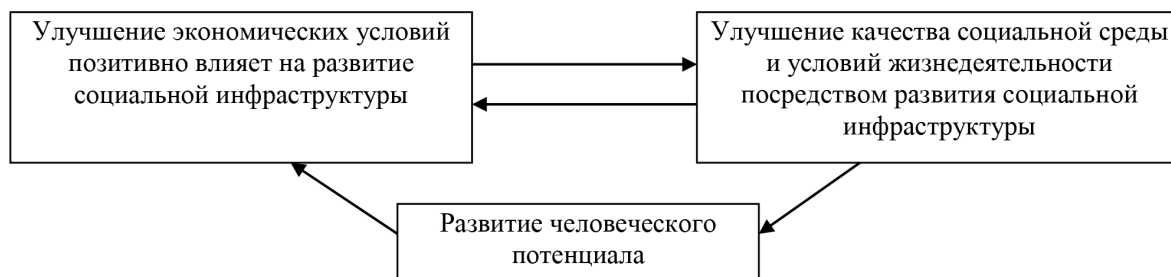


Рис. 1. Взаимодействие региональных экономических факторов и социальной инфраструктуры

дифференциацией субъектов РФ по экономическим условиям, уровням доступности услуг для населения и развития социальной инфраструктуры (в сфере здравоохранения и образования). При этом региональная политика должна не только быть ориентированной на достижение позитивной динамики экономических показателей и социальных критериев конкретной территории (рост реальных доходов граждан; снижение социального неравенства граждан; улучшение уровня доступности социальной инфраструктуры), но и способствовать снижению дифференциации уровня и качества жизни в регионах [11, с. 23–31].

3. Для большинства российских территорий в качестве стратегического направления целесообразно принять одновременное улучшение экономических условий и уровня развития социальной инфраструктуры.

Последний вывод подтверждается тем, что экономические условия в большинстве российских регионов (две трети) находятся на критическом уровне и оказывают негативное влияние на развитие социальной инфраструктуры; чуть более двух третей (67,1%) имеют критически

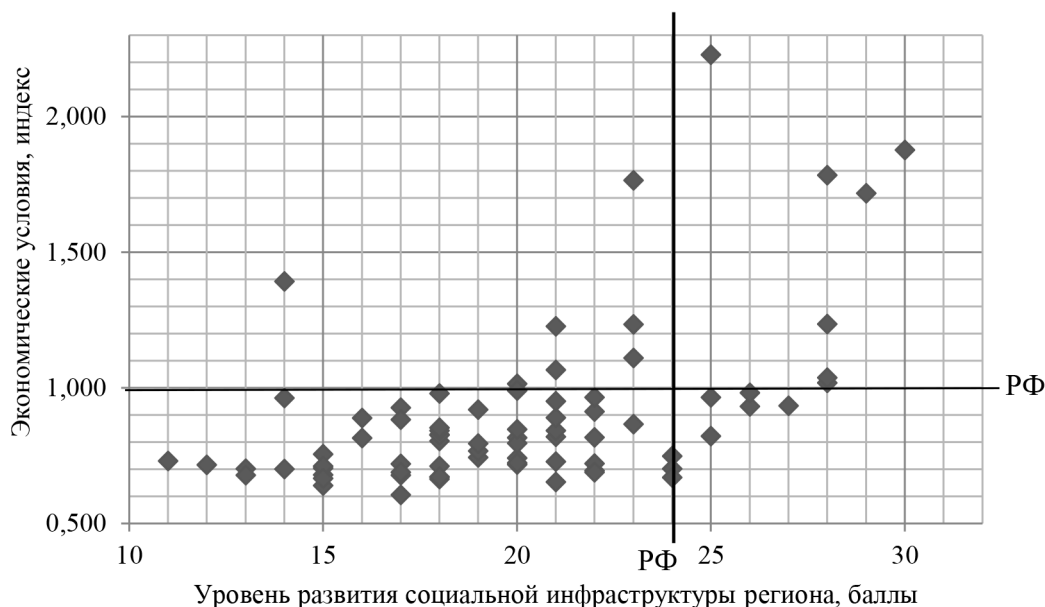


Рис. 2. Распределение регионов РФ в зависимости от экономических условий и уровня развития социальной инфраструктуры

низкий уровень развития социальной инфраструктуры (в сфере здравоохранения и образования) и позиционируются в нашем исследовании на отметке ниже среднероссийского уровня (рис. 2).

Следует согласиться с экспертами, высказывающими мнение, что состояние инфраструктуры может и должно «рассматриваться как социально-экономический базис развития потенциала региональной экономики» [2, с. 55], и, таким образом, целенаправленное развитие социальной инфраструктуры в регионах РФ будет способствовать повышению уровня и качества жизни граждан, что является важнейшей задачей органов власти различных уровней. Кроме того, социальная инфраструктура, уровень образования и здоровье людей относятся к базовым требованиям социально-экономического развития страны и/или региона, оказывают воздействие на конкурентоспособность территории и ее привлекательность для населения [3, с. 3–4].

Как справедливо отмечено в [9], «... между качеством жизни и социальной инфраструктурой существует прямая связь, они находятся в отношениях цели и средства. Развитие инфраструктуры не самоцель, оно должно быть направлено на повышение качества жизни населения». Очевидно, что ключевым направлением развития социальной инфраструктуры регионов РФ является совершенствование институциональной среды (рис. 3). В свою очередь, институциональная среда определяет организационно-правовые возможности развития социальной инфраструктуры регионов и со временем может изменяться либо эволюционно, либо революционно (принудительно). По мнению экспертов, меры социальной и институциональной политики, направленные на улучшение условий жизнедеятельности, развитие человека, модернизацию институтов, могут оказать большее влияние на развитие регионов, нежели меры региональной политики, в силу того что возможности регионов очень сильно дифференцированы [4, с. 29].

В связи с тем, что в настоящее время принятие решений по вопросам инфраструктурного развития передано в основном на уровень субъектов РФ, регионам крайне важно уделить внимание совершенствованию институциональной среды и созданию условий, обеспечиваю-



Рис. 3. Меры по изменению институциональной среды, способствующие развитию социальной инфраструктуры

щих оптимизацию темпов и направлений развития инфраструктуры с учетом региональных особенностей и возможностей. Сегодня на фоне неустойчивой динамики и прогнозируемого спада экономики, острой нехватки финансовых ресурсов, снижения бюджетных расходов, роста инфляции в регионах обостряются социальные проблемы. В этих условиях развитие социальной сферы возможно на основе институционального партнерства, создания механизма, способствующего установлению баланса интересов основных субъектов процесса (федерального центра, регионов и бизнеса).

Важнейшим инструментом, обеспечивающим развитие социальной инфраструктуры, должно стать государственно-частное партнерство (ГЧП), представляющее собой «законодательно и институционально закреплённую систему отношений между государственным и частным секторами с целью развития социально значимых и слабо развитых отраслей народного хозяйства для защиты общественных интересов, в основе которого лежат принципы равноправия, рационального партнерства, распределения рисков и доходов, объединения усилий государственного и частного секторов» [10]. Выделяют несколько форм ГЧП: концессионные соглашения, контракты, договора аренды (лизинга), совместные предприятия. Наиболее перспективным направлением финансирования социальной инфраструктуры, по нашему мнению, является ГЧП по договорам концессии. В соответствии с концессионным соглашением частный инвестор (концессионер) обязан [6, с. 21]:

- создать или реконструировать недвижимое имущество, право собственности на которое принадлежит (или будет принадлежать) концеденту (государству, субъекту РФ или муниципальному образованию);
- осуществлять деятельность, связанную с использованием недвижимого имущества (предусмотренную соглашением);
- при осуществлении деятельности обеспечивать возможность получения потребителями необходимых услуг.

Институциональной основой ГЧП в России является совокупность федеральных законов и нормативных актов, регламентирующих правовой статус субъектов как участников ГЧП, особенности бюджетной поддержки и применения данного механизма в различных отраслях⁴, а также законы субъектов РФ, устанавливающие принципы и формы применения этого механизма на их территории. В рамках подобного взаимодействия региональных властей и бизнес-сообщества власти, перекладывая бремя расходов по строительству и/или содержанию имущества субъекта РФ на частный сектор, изыскивают дополнительные финансовые ресурсы для решения острых социально-экономических проблем, за состояние которых несут ответственность перед обществом (населением), сокращая бюджетные расходы на модернизацию объектов социальной инфраструктуры [8, с. 65—66].

До настоящего времени ГЧП так и не стало полноценным инструментом софинансирования социальных объектов по целому ряду причин, среди которых выделим следующие:

- нечетко сформулированная институциональная база;
- недостаточная заинтересованность бизнеса;
- отсутствие механизмов сопровождения взаимодействия.

В этой связи считаем крайне важным:

- внесение дополнений, изменений в нормативные акты регионов с целью расширения возможностей применения механизма ГЧП для развития социальной инфраструктуры в сфере здравоохранения и образования;

⁴ См.: официальный сайт «Государственно-частное партнерство в России». — URL: <http://www.pppinrussia.ru/main/zakonodatelstvo>.

- формирование реестра объектов, которые требуют финансирования через механизм ГЧП, пакета инвестиционных проектов, соответствующих требованиям ключевых институтов и инструментов ГЧП;

- создание института (специализированной структуры в органах власти субъекта РФ), основными функциями которого должны стать консультационная, организационная и методическая поддержка субъектов, принимающих участие в проектах; курирование вопросов развития и применения ГЧП в регионе.

При совершенствовании институциональной среды актуальными задачами остаются: развитие института автономных некоммерческих организаций (АНО) и уточнение санитарно-эпидемиологических требований к устройству, содержанию и организации режима работы в дошкольных и общеобразовательных учреждениях, позволяющих модернизировать существующие объекты социальной инфраструктуры и увеличить доступность их услуг.

В современных условиях, когда мировая экономика фактически находится в состоянии рецессии с неопределенными сроками и темпами выхода из нее, для России и ее регионов, различающихся как по уровню экономических условий, так и по уровню развития социальной инфраструктуры, рассчитывать на появление свободных финансовых средств, которые можно направить на развитие объектов здравоохранения и образования из бюджетов различных уровней, крайне проблематично.

Актуальным считаем изыскание внутренних резервов (за счет средств и возможностей самих объектов инфраструктуры) увеличения финансовой составляющей и возможностей предоставления услуг населению [5, с. 87].

Федеральный закон «Об автономных учреждениях» устанавливает возможность для инфраструктуры здравоохранения и образования изменить тип государственного учреждения на автономное, которое отличается большей финансово-хозяйственной самостоятельностью. В настоящее время темпы такого изменения недостаточны, поскольку, по нашему мнению, отсутствует четкое понимание особенностей формирования и развития автономных некоммерческих учреждений. Для повышения эффективности данного инструмента необходимы: консультирование руководителей социальных организаций по вопросам перехода в категорию АНО; повышение общего уровня осведомленности и образовательного уровня сотрудников для организации функционирования учреждения нового типа; координация усилий органов власти субъектов РФ (как собственников данных объектов) и руководителей (как управляющих).

Главная цель предложенного нами уточнения санитарно-эпидемиологических требований к устройству учреждений образования — увеличение возможностей детских садов и школ для повышения охвата ими детей соответствующего возраста.

Развивая социальную инфраструктуру, следует помнить, что это способствует улучшению условий жизнедеятельности, поскольку повышение качества жизни и развитие человеческого потенциала являются основой и составляют содержательную характеристику современных подходов к решению проблем развития общества, а любые институты и инструменты, способствующие этому, следует внедрять, конкретизировать и использовать [1, с. 143]. В процессе социально-экономического развития происходит эволюционное изменение потребностей населения, сложившихся в регионе условий, поэтому институциональная среда должна меняться, ориентируясь на эти процессы и оказывая положительное влияние на выбор направлений и возможностей развития социальной инфраструктуры субъектов РФ.

Список литературы

1. Биктимирова, З. З. Качество жизни в контексте методологических дискуссий экономической науки / З. З. Биктимирова // Журнал экономической теории. — 2007. — № 1. — С. 143–159.

2. Гокжаева, Е. Б. О некоторых подходах к исследованию состояния и развития инфраструктуры региона / Е. Б. Гокжаева // Региональная экономика: теория и практика. — 2010. — № 13 (148). — С. 52–57.
3. Гуськова, Н. Д. Формирование политики в области повышения качества и конкурентоспособности: национальный и региональный аспекты / Н. Д. Гуськова, Т. А. Салимова // Региональная экономика: теория и практика. — 2010. — № 14 (149). — С. 2–7.
4. Зубаревич, Н. В. Регионы России: неравенство, кризис, модернизация / Н. В. Зубаревич. — М.: Независимый институт социальной политики, 2010. — 160 с.
5. Кивелева, Н. Н. Система обеспечения деятельности регионального здравоохранения в условиях ограниченности финансовых ресурсов / Н. Н. Кивелева // Известия Уральского государственного экономического университета. — 2010. — № 2 (28). — С. 82–87.
6. Кирилловых, А. А. Концессия в образовании: публичные и частные обязательства / А. А. Кирилловых // Юрист вуза. — 2011. — Май. — С. 20–28.
7. Логачева, Н. М. Социальная инфраструктура и ее значение для социально-экономического развития регионов России / Н. М. Логачева; Уральский ин-т эконом., упр. и права. — Екатеринбург, 2012. — 202 с.
8. Лысова, Е. Г. Методика выбора направлений развития социальной инфраструктуры региона с использованием бюджетных средств и частного капитала / Е. Г. Лысова // Региональная экономика: теория и практика. — 2010. — № 9 (144). — С. 64–69.
9. Печоник, О. И. Эволюция господства действовавших валютно-денежных систем и периодизация технологических укладов / О. И. Печоник, С. Н. Орлов // Вестник Удмуртского университета. — Ижевск, 2014. — Вып. 2. — С. 78–87.
10. Смоляков, Ю. И. Система индикаторов устойчивого развития социальной инфраструктуры региона / Ю. И. Смоляков, И. А. Медведева — URL: http://www.morvesti.ru/archiveTDR/element.php?IBLOCK_ID=66&SECTION_ID=1388&ELEMENT_ID=3925 (дата обращения 4.05.2012).
11. Солдатенков, В. Ю. Социальные функции концессии как формы государственно-частного партнерства: автореф. дис. ... канд. социал. наук/В. Ю. Солдатенков; Московский гос. университет. — М., 2009. — 27 с.
12. Сухарев, О. С. Социальные результаты и факторы экономического роста (теоретические и практические вопросы) / О. С. Сухарев // Экономика региона. — 2011. — № 1. — С. 23–31.
13. Krugman, P. R. Geography and Trade / P. R. Krugman; Cambridge, MA. — The MIT Press, 1991. — 142 p.
14. Krugman, P. R. The Role of Geography in Development/P. R. Krugman//International Regional Science Review. — 1999. — Vol. 22. — № 2. — P. 142–161.

РЕФЕРАТЫ

УДК 330.354. С. Д. Бодрунов. Интеграция производства, науки и образования как основа реиндустриализации российской экономики. На основе анализа позитивного и негативного опыта реинтеграции производства, науки и образования показано, что такая интеграция потребует существенного изменения системы экономических отношений, институтов, экономической политики и культурно-идеологических стереотипов. Причем каждое из этих составляемых является неотъемлемым элементом интеграционного процесса и может сыграть решающую роль в возрождении в нашей стране производства, науки и образования мирового уровня.

Ключевые слова: интеграция, реиндустриализация экономики, образование, наука, производство.

УДК 330.354. К. А. Хубиев. Системный подход к потенциалу развития и факторам торможения российской экономики. Ресурсы развития и факторы торможения российской экономики рассматриваются в единстве и взаимодействии. Основная идея состоит в превращении ресурсных преимуществ в конкурентные преимущества через их вовлечение в воспроизводство на благоприятных условиях для отечественных производителей. Определяются некоторые направления диверсификации экономики и указываются источники ее проведения.

Ключевые слова: структурная деформация, политические санкции, ВТО, диверсификация экономики, нефтегазовый комплекс, торговый комплекс, сальдированный финансовый результат.

УДК 330.354. Д. Лэйн. Будущее России в глобализованном мире: уроки Востока и Запада. Рассматриваются пробле-

ABSTRACTS

S. D. Bodrunov. Integration of production, science, and education as the basis of reindustrialization of Russian economy. According to the analysis of positive and negative experiences of reintegration of production, science and education, it is shown that such integration will require a substantial change in the system of economic relations, institutions, economic policy and cultural and ideological stereotypes. Moreover, each of these terms is an integral part of integration process and can play a crucial role in the revival of production, science, and education of world-class.

Keywords: integration, reindustrialization of economy, education, science, production.

C. A. Hubiev. About a systematic approach to the potential of development and factors of slowdown of Russian economy. Development resources and factors of slowdown in Russian economy are considered in unity and interaction. The basic idea is to transform the resource benefits into competitive strengths through their reproductive involvement on the favorable conditions for domestic producers. Some areas of diversification of economy are identified and the sources of its implementation are pointed out.

Keywords: Structural deformation, political sanctions, WTO, diversification of economy, oil and gas complex, retail complex, balanced financial result.

D. Lane. Russia's future in a globalized world: Lessons of East and West. This article outlines the spread of global corporations and the

мы распространения глобальных корпораций и связанной с этим зависимости государств, находящихся на периферии мировой системы. Автор показывает, что регионы становятся важными экономическими акторами, а Россия превращается в миноритарного игрока. В этих условиях альтернативным региональным блоком может стать Евразийский союз. Автор считает, что будущее российской экономики не предопределено и рассматривает три его различных сценария.

Ключевые слова: глобализация, Евразийский союз, регионализм, неолиберальный консенсус, кросс-границные слияния и поглощения.

УДК 330.342. П. М. Коловангин. Государственное творчество графа С. Ю. Витте — полезный опыт модернизации России. Рассматриваются основные этапы жизненного пути выдающегося государственного деятеля С. Ю. Витте: проведение денежной реформы; активное участие в создании железных дорог в России; реформа системы тарифообразования; введение новых критериев и принципов кадровой политики; введение в стране винной монополии и пр. Показана роль Витте в проведении политических реформ: в разработке Манифеста 17 октября 1905 г., в создании первой Государственной Думы. Благодаря упорству Витте были заключены торговые договоры с Германией и Австро-Венгрией; договор с Китаем о строительстве КВЖД.

Показано, что деятельность Витте реально способствовала выходу страны из политического кризиса, укреплению экономики, созданию государственного капитализма.

Ключевые слова: Сергей Юльевич Витте, Вольное экономическое общество России, создатели российских железных дорог, денежная реформа 1897 г., русско-японская война (1904–1905 гг.), первая русская революция (1905–1907 гг.), Манифест 1905 г., Николай II, Александр III, политическая реформа, Государственная Дума, модернизация, индустриализация, промышленная революция.

consequent dependency of states in the periphery of the world system. Regions became important political and economic actors. Russia is shown to be a minor player. In this context the Eurasian Union is considered as an alternative regional bloc. Its future development is not determined and three different scenarios of its development are discussed.

Keywords: globalization, Eurasian Union, regionalism, neo-liberal consensus, cross-border mergers and acquisitions.

N. M. Kolovangin. State creativity of count S. Y. Vitte is a useful experience for the modernization of Russia. Life main stages of outstanding statesman S. Y. Vitte are considered: conduction of monetary reform; active participation in the creation of railways in Russia; reform of the tariff formation system; the introduction of new criteria and principles of personnel policy; introduction country wine monopoly in the country, and etc. The role of S. Y. Vitte in political reforms is shown: the development of the Manifesto of October 17, 1905, the creation of the first State Duma. Trade agreement with Germany and Austria-Hungary as well as the agreement of Chinese Eastern Railway creation with China were concluded through strenuous work of Vitte.

It is shown that the activity of Vitte really helped country to overcome the political crisis, strengthen the economy, create state capitalism.

Keywords: S. Y. Vitte. Free Economic Society of Russia, creators of Russian railways, monetary reform in 1897, Russian-Japanese War (1904–1905), first Russian revolution (1905–1907), Manifesto of 1905, Nicholas II, Alexander III, political reform, State Duma, modernization, industrialization, industrial revolution.

УДК 330.354. В. Б. Сироткин. Стимулирование изменений в обществе: управление насилием. Рассмотрены объяснительные дискурсы на изменения в обществах, порядки открытого/безличного и ограниченного доступа к организациям и институтам. Показано, что современная капиталистическая мир-система не способна стимулировать элиты естественных государств для перехода к порядкам открытого доступа.

Ключевые слова: элита, изменения, насилие, рента, перераспределение, порядки открытого и ограниченного доступа.

УДК 336.027. М. А. Троянская, Е. А. Ермакова. Консолидированная группа налогоплательщиков: сочетание интересов государства и налогоплательщиков. Практика показывает, что большинство стран мира применяют специальные режимы налогообложения взаимосвязанных лиц. В России такой режим, получивший название «консолидированная группа налогоплательщиков» (КГН), был введен в законодательство в 2012 г. В работе обобщены критерии участия налогоплательщиков в консолидированных группах, выделены достоинства и недостатки подобных объединений как для государства, так и для налогоплательщиков. Проанализирована динамика численности организаций — участников КГН в субъектах РФ, представлен анализ итогов функционирования КГН и предложены способы модернизации российской системы консолидированного налогообложения.

Ключевые слова: консолидированное налогообложение, консолидированные группы, эффект консолидации, результат консолидации.

УДК 330.342. Д. Б. Джабборов. Реиндустриализация и экономика, основанная на знаниях: потенциал в решении проблем общественного развития. Статья отражает реакцию автора на публикации, вышедшие в рамках дискуссии о реиндустриализации. Проанализированы некоторые варианты дальнейшего развития экономики России. Показана зависимость выбора политики от цели, которая является главной для общества. Анализиру-

V. B. Sirotkin. Stimulation of society alterations: violence control. Explanative discussions of societies alterations, orders of open, characterless and limited access to organizations and institutions are scrutinized.

Modern capitalist world system has no ability to stimulate elites of natural states to transition to open access orders.

Keywords: elite, alterations violence, rent, redistribution, orders of open and limited access.

M. A. Troynskaya, E. A. Ermakova. Consolidated group of taxpayers: combination of state and taxpayers. Practice shows that most countries use special tax regimes related persons. In Russia, this mode is called «consolidated group of taxpayers», he was inducted into legislation only in 2012. The paper summarizes the criteria for participation in a consolidated group of taxpayers highlighted the advantages and disadvantages of such associations, both for the state and taxpayers. In addition, analyzed the dynamics of the number of participating organizations CTG in the Russian regions, the results of an analysis of the functioning of CTG, based on our analysis of the proposed ways to modernize the Russian system of consolidated taxation.

Keywords: consolidated tax consolidated group, the effect of consolidation, consolidation.

D. B. Djaborov. Re-industrialization and an economy based on knowledge: potential in solving the problems of social development. The article has a polemical character. There is a reaction to the articles that were published in the discussion about the re-industrialization in it. several options for further development of the Russian economy was analyzed here. The dependence of the policy choices on the goal, which is central to society. The article analyzes the economy based on

ется экономика, основанная на знаниях, как наиболее эффективная модель, посредством которой возможно проведение, в том числе, неоиндустриальной политики для достижения благосостояния общества. Выполнен анализ понятий «реиндустриализация» и «неоиндустриализация» и проводится их разграничение. Кроме того, показана возможность построения экономической модели не на конкурирующей, а на кооперативной основе.

Ключевые слова: неоиндустриализация, реиндустриализация, экономика, основанная на знаниях, пострыночная экономика, благосостояние общества, кооперация, либерализм.

УДК 330.342. А. А. Залетный, М. Ю. Павлов. Прогностическая функция экономической науки в современной российской переходной экономике. Раскрывается роль прогностической функции экономической науки в современной российской переходной экономике как указателя направления развития экономики России, в том числе и путей преодоления препятствий — как существующих, так и возможных в будущем. Особое внимание уделено проблеме собственности как одной из ключевых проблем современной российской экономики; финансово-банковскому сектору — не только разрешению его текущих проблем, но и необходимости перехода (возвращения) от центральной к вспомогательной (второстепенной) роли в экономике.

Ключевые слова: переходная экономика, постдолговая экономика, долговое управление, безвозвратный долг, перманентная приватизация, собственность, экономическая элита («частная номенклатура»), компрадорский капитализм, банк, собственные и привлеченные средства, диверсификация корпоративной структуры банков, кредитование промышленности, кредитный комитет банка, обязательные резервы (провизии).

УДК 336.2. Ю. Г. Тюрина. Сбалансированность интересов государства и налогоплательщиков в контексте развития теорий налогообложения. Затрагивается вопрос поиска баланса интересов государства

knowledge, as the most effective model whereby may conduct including neo-industrial policy, to achieve the greatest well-being of society. Also analyzes the concepts of «re-industrialization» and «neo-industrialization» and held the distinction between them. The article also shows the possibility of constructing an economic model on not competing, but on a cooperative basis.

Keywords: neoindustrialization, re-industrialization, an economy based on knowledge, postmarket economy, the welfare of society, co-operation, liberalism.

A. A. Zaletnyy, M. Yu. Pavlov. Prognostic function of economic science in modern Russian transitive economy. The article highlights the prognostic function of economic science in the modern Russian transitional economy as a role of economic science indicating the proper development vector for the Russian economy, including the ways to overcome obstacles — both existing and perspective. Special attention is paid to the following problems: of property, as a key problem in Russian economy; of the financial and banking sector both in terms of its current challenges resolution and the need to migrate (return) from its central position to secondary role in the economy.

Keywords: transitional economy, post-debt economy, debt management, irrevocable debt, permanent privatization, property, economic elite («private establishment»), comprador capitalism, a bank, in-house and raised funds, diversification of bank's corporate structure, loans for production sector, credit committee of a bank, mandatory reserves (provisions).

Yu. G. Tyurina. The balance of interests of the state and taxpayers in the context of the development of theories of taxation. The article deals with the issue of finding a balance of interests of the state and taxpayers in the aspect of the

и налогоплательщиков в контексте эволюции теорий налогообложения. Показано, что изучение налоговых теорий играет важную роль в гармонизации интересов участников налоговых отношений. Представлены основополагающие положения теорий налогообложения, касающиеся влияния налогов на экономический рост государства с учетом интересов населения. Отдельным направлением исследования стало раскрытие принципов налогообложения в гармонизации отношений между государством и налогоплательщиками; разделение их на общие и специальные. В качестве одного из критериев реализации интересов участников налоговых отношений предложено использовать показатель налогового бремени на население. Сформулированы направления развития человеческого потенциала, целью которого является достижение сбалансированности интересов государства и налогоплательщиков.

Ключевые слова: налоги, теории налогообложения, интересы государства и налогоплательщиков, принципы налогообложения, налоговая политика.

УДК 330.1. А. П. Градов, Т. А. Богданова, С. С. Гутман. Использование стратегии экономического агента для предотвращения и купирования системных проблемных ситуаций. Рассматриваются теоретические положения и реальный опыт формирования стратегий реагирования на возникающие проблемные ситуации экономических агентов, различающихся экономическим назначением продукции, производственным профилем и организационной структурой. Приводится авторская трактовка понятия кластера в экономике.

Ключевые слова: проблема, стратегия, компания, кластер, конкуренция, последствия.

УДК 332.142.2. А. И. Балашов, Е. М. Рогова, И. А. Рудская. Формирование региональной инновационной системы в Санкт-Петербурге. Рассматриваются методологические подходы к понятию региональной инновационной системы, ее сущности, принципам формирования. Обсуждаются вопросы измерения потенциала и эффектив-

evolution of theories of taxation. It is shown that the study of tax theories important in harmonizing the interests of participants of tax relations. Presents the fundamental theories of taxation in the study of the effect of taxes on economic growth of the state, taking into account the interests of the population. A separate vector of the study was the revelation of the principles of taxation in the aspect of harmonization of relations between the state and taxpayers; the division into General and special. One of the criteria for the realization of interests of participants of tax relations is proposed to use the total tax burden on the population. Directions of development of human potential, the purpose of which is to achieve a balance of interests of the state and taxpayers.

Keywords: taxes, the theory of taxation, the interests of the state and taxpayers, principles of taxation, tax policy.

A. P. Gradov, T. A. Bogdanova, S. S. Gutman. Strategy of economic agent as prevention and reduction of systemic problem situations. The article deals with theoretical principles and real experience of strategy formation to response to emerging problem situations of economic agents of different economic purpose of products, production profile and organizational structure. The article contains the author's interpretation of cluster concept in the economy.

Keywords: problem; strategy; company; cluster; competition; consequences.

A. I. Balashov, E. M. Rogova, I. A. Rudskaya. Regional innovation system formation: the case of St.-Petersburg. The article is discussing the methodology of regional innovation system formation and development. The indicators of regional innovation system potential and effectiveness are also analysed. The methodology is based upon the results of the survey of enterprises and

ности функционирования региональных инновационных систем. На основе анкетирования инновационно-активных предприятий и организаций Санкт-Петербурга осуществляется анализ формирующейся региональной инновационной системы по четырем направлениям (инновационные проекты, инновационная продукция, рынок инноваций, инновационная инфраструктура); определены направления, в которых необходимо совершенствование инновационной политики для повышения эффективности региональной инновационной системы.

Ключевые слова: инновации, региональная инновационная система, инновационные проекты, рынок инновационной продукции, инновационная инфраструктура.

УДК 339.138. Х. А. Фасхиев. Удовлетворенность потребителей как инструмент повышения конкурентоспособности предприятий. Проведен анализ управления удовлетворенностью потребителей товарами и услугами хозяйствующих субъектов. Сформулированы принципы и разработана модель управления удовлетворенностью потребителей. Для измерения удовлетворенности потребителей предлагается декомпозиционно-агрегатная методика, в которой показатели группируются по схожим признакам; методом профилей определяются групповые, а затем (с учетом весов групп) интегральные значения измеряемой величины. Модель управления удовлетворенностью потребителей позволяет предприятию повысить конкурентоспособность своих товаров на системной основе. Приведен пример измерения уровня удовлетворенности потребителей автомобильного завода.

Ключевые слова: потребитель, товар, удовлетворенность, качество, оценка, показатели, модель управления.

УДК 330.354. В. А. Плотников, М. И. Исаев. Экономика и человеческое развитие: российские реалии. Современная экономика приобрела ярко выраженную социальную ориентацию. В этой связи справедливо говорить не об экономическом, а социально-

organizations in St.-Petersburg. Four dimensions are examined: innovation-based projects, innovation products, innovation market and innovation infrastructure. The conclusions are made about the paths of improvement the innovation policy and regional innovation system effectiveness.

Keywords: innovation, regional innovation system, innovation-based projects, innovation market, innovation infrastructure.

Kh. A. Faskhiev. Satisfaction of consumers as instrument of increase of competitiveness of the enterprises. The analysis of a condition of a question of management satisfaction of consumers with goods and services of economic entities is carried out. The principles are formulated and the model of management of satisfaction of consumers is developed. It is offered to apply a dekompozitsionno-modular technique in which set of indicators are grouped in similar signs to measurement of satisfaction of consumers and integrated values of the measured size are defined by method of profiles at first group, and then with scales of groups. The model of management of satisfaction of consumers allows the enterprise to increase competitiveness of the goods on a system basis. The example of measurement of level of satisfaction of consumers of automobile plant is shown.

Keywords: consumer, goods, satisfaction, quality, assessment, indicators, model of management.

V. A. Plotnikov, M. I. Isayev. Economics and human development: russian reality. The modern economy has acquired a pronounced social orientation. In this regard, rightly not talk about economic as well socio-economic development, human development. The article examines the cat-

экономическом, человеческом развитии. В статье анализируется категория «человеческое развитие», выявляются факторы, влияющие на нее в России.

Ключевые слова: экономическая система, социально-экономическое развитие, человеческое развитие, человеческий потенциал, уровень жизни, качество жизни.

УДК 338.14. О. Б. Лемешонок. Коррупция как сдерживающий фактор на пути реиндустриализации экономики России. Дается оценка коррупции в России с точки зрения возможностей инновационного развития и реиндустриализации экономики. На основе анализа теоретических и статистических источников выявлены причины расширения коррупции в России в 1990-х гг. и в настоящее время. По результатам эконометрического исследования представлены основные факторы, негативно влияющие на показатели коррупции: среднедушевой доход, экономические свободы и права, эффективность государственного управления, площадь территории страны, бывшая принадлежность к социалистическому лагерю. Обоснованы процессы институционализации коррупции и укрепления кланово-корпоративных сетей.

Ключевые слова: коррупция, хищение, реиндустриализация, инновации, собственность, приватизация.

УДК 330.354. П. Н. Иванов, В. Д. Морозова. Инвестиционный климат Санкт-Петербурга в условиях кризиса. Рассмотрены перспективы строительства в Санкт-Петербурге, объем спроса в данной отрасли; представлены объекты, которые должны улучшить жизнь граждан нашего города. Изучены проблемы, с которыми сталкиваются строительные компании Санкт-Петербурга в условиях кризиса, и пути их решения. Показано, что правительство должно сосредоточиться на проектах, играющих важную роль в развитии нашего региона. Приведены примеры из практики застройщиков, столкнувшихся с последствиями ввода санкций против нашего государства и последствиями девальвации

егоры of «human development» identifies factors affecting human development in Russia.

Keywords: economic system, social and economic development, human development, human capacity, standard of living, quality of life.

O. B. Lemeshonok. Corruption as a deterrent towards the reindustrialization of Russia's economy. The article is devoted to the corruption in Russia from the point of view of innovative development opportunities and economy reindustrialization. On the basis of the theoretical and statistical sources analysis the article presents the reasons of corruption expansion in Russia in the 1990th and now. On analysis results of the conducted econometric research the author shows the factors influencing corruption indicators negatively — average per capita income, economic rights and freedom, governments efficiency, country territory size, former socialistic country. The article reveals processes of a corruption institutionalization and strengthening of clan and corporate networks.

Keywords: corruption, embezzlement, reindustrialization, innovations, ownership, privatization.

P. N. Ivanov, V. D. Morozova. Investment climate of St. Petersburg during the crisis. This article examines the prospects for construction in St. Petersburg, the volume of demand in the industry, and presents objects that will improve the lives of the citizens of our city. In terms of topics studied the problem of construction companies in St. Petersburg during the crisis and the ways to solve these problems. The government should focus on those projects that have a significant effect on the development of our region. The article also gives examples of the practice of real estate developers, faced with the consequences of entering the sanctions against our country and the effects of the devaluation of the national currency. Considered the most important tasks of modern industry of St.

национальной валюты. Рассмотрены наиболее важные задачи современной промышленности Санкт-Петербурга, требующие решения: неспособность пользоваться инновационным потенциалом города, отсутствие возможности продвигать продукцию городских производств на российский и международный рынки, а самое главное — зачастую очень плохая система подготовки кадров. Даются предложения по решению этих задач.

Ключевые слова: управление, инвестиции, строительная отрасль, инвестиционный климат, инновации, кризис.

УДК 330.354. Н. В. Ковалёв. Проблемы и перспективы развития в России обрабатывающих отраслей (на примере радиоэлектронной промышленности). При проведении политики реиндустриализации в России акцент следует сделать на развитии обрабатывающих промышленных производств, что определяется совокупностью тактических и стратегических факторов. Выполнен анализ основных проблем и перспектив развития одной из обрабатывающих отраслей — радиоэлектронной промышленности. Обоснован вывод о целесообразности смены приоритетов в государственной политике поддержки радиоэлектронных производств, придания ей более активного характера с развитием инструментов государственно-частного партнерства.

Ключевые слова: обрабатывающая промышленность, радиоэлектронная промышленность, инновации, технологическая безопасность, программно-целевое управление.

УДК 334.021.1. Б. Б. Ротенберг. Формирование превентивной конкурентоспособности промышленных предприятий. Раскрываются основы формирования превентивной конкурентоспособности промышленных предприятий, стремящихся к достижению рыночной устойчивости в стратегическом периоде. Рассмотрена взаимосвязь превентивной конкурентоспособности с промышленным потенциалом. Представлены инструменты обеспечения превентивной конкурентоспособности с учетом средств инновационного мониторин-

Petersburg, which need to be addressed — is the inability to use the innovative potential of the city, the lack of opportunities to promote the products of the same urban industries to domestic and international markets, and most importantly — often very bad system of training of qualified personnel. Presented proposals to solve these problems.

Keywords: management, investments, the construction industry, the investment climate, innovation, crisis.

N. V. Kovalev. Problems and prospects of Russian manufacturing industry development (based on materials of radio-electronic industry). In modern conditions there is an obvious necessity of reindustrialization policy in Russia. In this respect, it is necessary to highlight the development of manufacturing industrial productions determined by a set of tactical and strategic factors. The article contains assessment of the main problems and development prospects of radio-electronic industry — one of the manufacturing industries. There is a conclusion about the viability of changing priorities in national policy of radio-electronic production support, making it more active with the development of tools of public-private partnership.

Keywords: Industry, manufacturing industry, radio-electronic industry, innovations, technological security, program-target management.

B. B. Rotenberg. Formation of preventive competitiveness of industrial enterprises. The article describes the basis for the formation of preventive competitiveness of industrial enterprises seeking to achieve market-term sustainability in the strategic period. Examined the relationship of preventive competitiveness with industrial potential, as well as its key features.

Presents tools provide preventive competitiveness within the means of innovative monitoring. Given the corresponding organizational recommendations.

га. Даны соответствующие организационные рекомендации.

Ключевые слова: промышленное предприятие, превентивная конкурентоспособность, цикличность, мониторинг, бизнес-индикатор.

УДК 614.2+330.341. Ю. Г. Герцик. Методология управления инвестициями при реализации инновационных проектов предприятий медицинской промышленности. Рассматриваются вопросы методологии инвестиционной политики предприятий медицинской промышленности (ПМП) в части реализации проектов разработки и производства инновационных наукоемких высокотехнологичных медицинских изделий (МИ), спецификой которых являются сравнительно небольшие объемы реализации; необходимость применения разнообразных (как правило, сложных) технологических и конструкторских решений; повышенные риски внедрения инновационных медицинских технологий (связанные с требованиями проведения длительных предварительных медико-биологических исследований и клинических испытаний); повышенные потенциальные риски при эксплуатации (обусловленные требованиями безопасности при непосредственном контакте МИ с людьми, имеющими нарушения здоровья).

Ключевые слова: методология, управление инвестициями, инновации, предприятия медицинской промышленности, медицинские изделия, потенциальные риски, охрана интеллектуальной собственности.

УДК 338.2. С. Н. Орлов, Н. М. Логачева. Социальная инфраструктура региона. Актуализирована необходимость развития человеческого капитала и институциональной среды для более устойчивого социально-экономического развития регионов. Выявлены проблемы развития социальной инфраструктуры субъектов РФ. Сформулированы концептуальные положения, которые должны быть положены в основу разработки стратегии развития социальной инфраструктуры. Предложены направления совершенствования институциональной среды, способствующей развитию

Keywords: industrial, preventive competitiveness cycle identity, monitoring, business indicator.

Y. G. Gertsik. Investment management methodology of innovative projects implementation in the medical industry. The investment strategy of any enterprise is one of the main task of its constituent activities. The paper deals with the methodology of the investment policy of companies in the medical industry (MIC) in implementing the projects of development and production of innovative high tech medical devices (MD), the specifics of which are relatively small sales volumes, the need for a variety of usually complex technological and design solutions, increasing the risk of implementation of innovative medical technologies, due to the requirement of long preliminary biomedical research and clinical trials, increased exploitation of the potential risks arising from security requirements in direct contact of MD with people who have different health disorders.

Keywords: methodology, investment management, innovations, medical industry entertainment, medical devices, potential risks, protection of intellectual property.

S. N. Orlov, N. M. Logacheva. Social infrastructure in the region. Actualized the need to develop human capital and institutional environment for a sustainable socio-economic development of regions. The problems of the development of social infrastructure of the RF subjects. Formulated conceptual positions, which should be the basis for strategy development of social infrastructure. Directions of improving the institutional environment conducive to the development of health and education infrastructure (increased use of public-private partnerships, development of the institution

инфраструктуры здравоохранения и образования (расширение применения государственно-частного партнерства, развитие института автономных некоммерческих организаций, уточнение санитарно-эпидемиологических требований).

Ключевые слова: институциональная среда, социальная инфраструктура, регионы, развитие, здравоохранение, образование, государственно-частное партнерство.

of autonomous non-profit organizations, refinement sanitary requirements).

Keywords: institutional environment, social infrastructure, regions, development, health, education, public-private partnership.