

ISSN 2072-084X

Экономические науки

**№ 1 (98)
2013**

Редакционный совет:

В.В. Артяков - доктор экономических наук, действительный член

Российской инженерной академии

Р.С. Гринберг - член-корреспондент РАН, доктор экономических наук, профессор, директор Института экономики Российской академии наук

А.Г. Грязнова - доктор экономических наук, профессор, президент Финансовой академии при Правительстве Российской Федерации

А.Г. Зельднер - доктор экономических наук, профессор Института экономики Российской академии наук

В.В. Ивантер - академик РАН, доктор экономических наук, профессор, директор Института народнохозяйственного прогнозирования РАН

В.Г. Князев - доктор экономических наук, профессор, проректор Российской экономической академии им. Г.В. Плеханова

Н.Г. Кузнецов - доктор экономических наук, профессор, ректор Ростовского государственного экономического университета "РИНХ"

А.В. Мещеров - доктор экономических наук, профессор

В.Н. Овчинников - доктор экономических наук, профессор, директор Северо-Кавказского НИИ экономических и социальных проблем

А.А. Пороховский - доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой политической экономии экономического факультета Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова

Б.Н. Порфирьев - доктор экономических наук, профессор Института экономики Российской академии наук

С.Н. Сильвестров - доктор экономических наук, профессор, заместитель директора Института экономики Российской академии наук

Ф.Ф. Стерликов - доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической теории Московского государственного института электроники и математики (Технический университет)

В.П. Тихомиров - доктор экономических наук, профессор, Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ)

Л.С. Тарасевич - доктор экономических наук, профессор, президент Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов

В.А. Тарачев - доктор экономических наук

А.Н. Шохин - доктор экономических наук, профессор

М.А. Эскиндаров - доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ, ректор Финансовой академии при Правительстве Российской Федерации

Главный редактор

А.В. Мещеров - доктор экономических наук, профессор

Редакционная коллегия:

Ф.Ф. Стерликов - доктор экономических наук, профессор (заместитель главного редактора)

А.Г. Зельднер - доктор экономических наук, профессор (заместитель главного редактора)

Е.В. Зарова - доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ

О.Ю. Мамедов - доктор экономических наук, профессор Ростовского государственного университета

А.Е. Карлик - доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ, проректор по научной работе Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов

Редактор - *И.Н. Лошкарева*

Компьютерная правка и верстка - *О.В. Егорова*

Учредитель - ООО "Экономические науки" (117218, г. Москва, Нахимовский проспект, д. 32)

Адрес в Интернет-сети: <http://www.ecsn.ru>

E-mail: ecsn@sciex.ru x12345@bk.ru

Подписной индекс **20387** (Агентство "Роспечать")

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ №ФС 77-21147 от 28 июня 2005 г., выдано Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия

Журнал включен в Перечень ВАК Минобразования России ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, выпускаемых в Российской Федерации, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени доктора и кандидата наук

Плата с аспирантов за публикацию рукописей не взимается

Цена договорная

© Экономические науки, 2013

Подписано в печать 26.12.2012 г. Формат 60x84/8. Печать офсетная. Тираж 1000 экз. Усл. печ. л. 23,72 (25,5). Уч.-изд. л. 28,34. Заказ □

Отпечатано в издательстве ООО "24-Принт"

ЭКОНОМИКА И ПОЛИТИКА

Зельднер А.Г. Совершенствованию государственно-частного партнерства в России - системный подход 7

Аблаев И.М. Основы государственно-частного партнерства в инновационной сфере 15

Исаева С.А. Соотношение рыночных и государственных механизмов регулирования экономического процесса 19

Ливчин С.В., Левшина О.Н. Системообразующие принципы венчурного инвестирования в сферу инноваций 24

Пашкевич Е.С. Кредитная политика как инструмент ускорения структурной перестройки экономики страны 28

Гуния В.А. Источники формирования и направления использования нефтегазовых доходов 31

Игнатъев В.С. Особенности распределения расходных обязательств и доходных полномочий в моделях бюджетной системы 34

Ронжина И.А. Механизм нарушения равновесия национальных бюджетных систем 39

Салимгареев Н.Г. Концепция региональной социально-экономической политики на уровне микрорегиона 44

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Каменщик Д.В. Национальные экономические системы: механизм разрушения структурных связей 51

Шовунова Н.Ю. Кластеризация и конкурентоспособность 56

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Горячкин П.В. Формирование инновационной структуры российской промышленности 63

Рагимов А.С. Повышение эффективности интегрированных корпоративных структур в промышленности - основа активизации их инновационной деятельности 69

Муллендеева Л.Н., Шаталова Т.Н. Оценка влияния регионального строительного кластера на инвестиционный климат Самарской области 73

Золотарева Е.Л., Костенко В.А. Методика формирования паритета цен в АПК 77

Коршунова Э.Т. Порядок оценки устойчивости экономического развития промышленного предприятия 81

Григорян К.К. Как вовремя распознать угрозу рейдерского захвата 85

Исраилов М.В. Проблемы и приоритеты развития агропромышленного комплекса Чеченской Республики 88

Момот Р.В., Андреев С.И. Эффекты синергии в организациях, ориентированных на креативную деятельность 92

Кеменев Е.Д. Тенденции и факторы развития сбытовой логистики хлебопекарной промышленности 96

Постников С.Г. Особенности социально-экономической среды распространения промышленных инноваций 100

Сорвачева Л.В. Современные формы и методы мотивации труда в Федеральной службе исполнения наказания 104

Некрасов В.А. Проблемы мультиагентной координации деятельности предприятий в промышленности России 108

Магомедова Н.М. Совершенствование системы управления организационно-экономическим состоянием хозяйствующего субъекта 112

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

Воеводская П.О. Роль банка России в регулировании кредитных рисков	117
Балтина А.М., Федосеева Ю.А. Развитие финансового регулирования заработной платы в Российской Федерации	123
Копылов Л.Е. Влияние рыночной среды на конкурентоспособность страховых компаний	128
Можаровский Е.В. Формирование и развитие рынка секьюритизации ипотечных активов в России	131
Белостоцкий А.А. Оценка устойчивого планирования и прогнозирования территориальных бюджетов в долгосрочной перспективе	136

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА

Шаброва А.И. Методы калькуляции себестоимости продукции в управлении затратами на предприятии	143
Елисеев А.А. Взаимосвязь и перспективы совершенствования ФПСАД □ 8 с точки зрения концепции COSO	147

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ

Кошелев В.А., Сосунова Л.А. Экономико-математическое моделирование строительных процессов	153
Коннов В.В. Трендоустойчивость стратегий и оптимизация торговых роботов	157

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

Зеленский В.А. Обеспечение международной конкурентоспособности российских научных и производственных структур в системе взаимосвязанных российских и международных научно-технических циклов	163
Чиналиев В.У. Проблемы интеграции научных, технологических, производственных потенциалов и финансовых ресурсов в целях повышения международной конкурентоспособности промышленных предприятий	169
Иванов С.А. Управление рисками конкурентоспособности сельского хозяйства в условиях ВТО	175
Горбань Т.С. Государственно-частное партнерство как приоритетное направление повышения инвестиционной активности внешнеэкономического комплекса региона	181

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА И ОБРАЗОВАНИЕ

Меликсетян С.Н. Развитие внебюджетных источников финансирования вузов в России	189
---	-----

Annotations to the Articles	193
--	-----

Экономика и политика

Совершенствованию государственно-частного партнерства в России - системный подход

© 2013 А.Г. Зельднер

доктор экономических наук, профессор
Институт экономики Российской академии наук
E-mail: slavaap@rambler.ru

Показан системный подход, направленный на развитие государственно-частного партнерства за счет стимулирования привлечения частных инвестиций, налоговых преференций, льготных кредитов, совершенствования управления и правовой обеспеченности ГЧП.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство (ГЧП), частные инвестиции, налоговые преференции, право.

Необходимость массового развития государственно-частного партнерства (ГЧП) как формы реализации модели смешанной экономики связана не только с возможностью привлечения частного капитала для развития экономики в условиях ограниченных возможностей бюджета, но и с существенным положительным опытом развитых стран по использованию различных форм и механизмов ГЧП. Как показывает зарубежный опыт, переход во все больших масштабах к развитию государственно-частного партнерства, расширение отраслей и сфер использования принципов партнерства обеспечивают существенный мультипликативный эффект. Так, доля китайских зон технико-экономического развития в ВВП достигла 5 %, в прибавочной стоимости промышленной продукции - 6,7 %, в привлечении иностранных инвестиций - 18%, в экспорте - 10,1 %¹. Китай сумел добиться от General Motors согласия на размещение в стране корпоративного центра НИОКР и передачу новейших технологических разработок, открыто сделав это условием допуска на свой рынок. Требования по локализации инжиниринговых центров предъявлялись также к таким компаниям, как Siemens, Nokia, Lucent, Nortel Hewlett Packard и др. Следует отметить, что, даже вступив в ВТО, Китай сумел избежать прямого запрета на увязывание допуска иностранных инвестиций с требованиями локализации и передачи технологий.

Основной функцией государственно-частного партнерства выступает участие партнеров в интеграционной схеме по созданию цепочки добавленных стоимостей, обеспечивающих высокий конечный результат. При таком подходе у частного бизнеса возникает интерес вкладывать инвестиции и получать гарантированную прибыль. Бизнес заинтересован в привлечении в совместные проекты современных технологий, ноу-хау, эффективного менеджмента. Государ-

ство при этом получает дополнительное финансирование совместных проектов и решает не только инфраструктурные проблемы, но и проблемы социальной устойчивости. Партнерские отношения реализуются за счет перераспределения правомочий собственности, фиксирующегося посредством контрактов совместных обязательств, балансирующих интересы властей, бизнеса и населения. Фундаментом партнерства выступают договорно-правовые отношения со взаимными обязательствами, распределительными отношениями, хеджированием рисков и участием институтов гражданского общества.

Несмотря на возрастающую значимость государственно-частного партнерства, широкое распространение его институтов в России сдерживается несовершенством имущественных и правовых отношений, неотработанностью вопросов правомочий собственности в процессе заключения договоров партнерства, несогласованностью положений Налогового, Бюджетного и Гражданского кодексов с отраслевыми и региональными нормативами. Более того, в России до сих пор нет закона, четко определяющего сущность и понимание государственно-частного партнерства, зато его эффективность порой подвергается сомнению. Так, отмечая важность “институтов кооперации государства и бизнеса”, А.М. Михайлов считает “дискуссионным... положение относительно того, что государственно-частное партнерство служит наилучшим способом сочетания достоинств институтов командной и рыночной экономики”².

Обобщение зарубежного и отечественного опыта функционирования различных форм и моделей партнерских отношений государства и бизнеса и проведение эмпирического анализа (на базе анкетирования резидентов особых экономических зон) позволяет нам наметить основные направления совершенствования государственно-частного партнерства в России.

Привлечение частных инвестиций в инфраструктурные проекты ГЧП. В своей предвыборной статье “О наших экономических задачах” премьер-министр В. Путин подчеркивал, что “главный источник создания новых производств, новых рабочих мест - частные инвестиции”, “наращивать инвестиции за бюджетный счет нельзя, это может ослабить макроэкономическую устойчивость”. Пока же доля госсектора в общем объеме вложений около 40 %, из них бюджетные - 19,4 %³. И это связано не только с ограничением бюджетных средств, но и с тем, что, по имеющимся данным, стоимость частного капитала в финансовой системе России оценивается в 35,5 трлн руб., для сравнения отметим, что расходы консолидированного бюджета в 2010 г. составляли 17,6 трлн руб.

С целью привлечения частных инвестиций государство предпринимает попытки широкой мобилизации различных институтов развития, создавая налоговые преференции, таможенные льготы, обеспечивая строительство инфраструктуры и учитывая при этом, что существует взаимосвязь между выделяемыми бюджетными и привлекаемыми частными инвестициями. Среди институтов развития выделим особые экономические зоны, по которым принят Федеральный закон и имеется возможность оценить имеющийся опыт их функционирования и выявить существующие проблемы.

Что же происходит в российских особых экономических зонах? Проведенный анализ по материалам сводных годовых отчетов ОАО “ОЭЗ” показал, что прослеживается устойчивая тенденция недофинансирования строительства инфраструктуры в особых экономических зонах. Так, по технико-внедренческой зоне (ТВЗ) “Дубна” за 2006-2010 гг. плановый объем финансирования строительства инфраструктуры был обеспечен на 59,2 %, по ТВЗ “Томск” - на 28,4 %, по ТВЗ “Зеленоград” - на 29,6 % и только по ТВЗ “Санкт-Петербург” - на 83,1 %. В целом, за 5 лет (2006-2010) по четырем технико-внедренческим зонам фактические бюджетные вложения составили 22,2 млрд руб. (при плане 48,6 млрд руб. процент выполнения плана 45,7)⁴. В 2011 г. плановый объем инвестиций на создание инфраструктуры ОЭЗ составлял 28,7 млрд руб., фактически инвестировано 10,5 млрд руб., или 36,6 % плана⁵.

Невыполнение обязательств по бюджетному финансированию особых технико-внедренческих экономических зон приводит не только к удорожанию строительства, но и к потере доверия частного бизнеса к государственным обязательствам.

Наряду с указанным и финансовое состояние большинства предприятий-резидентов не позволяет им активно участвовать как в формировании инфраструктуры, так и в финансировании новейших технологических разработок. Так, результаты анкетирования резидентов ОЭЗ показали⁶, что преобладающим источником финансирования инновационных разработок выступают собственные средства у 86,1 % предприятий-резидентов, кредитные средства используют 8,9 % предприятий. Остальные резиденты используют другие источники, включая средства венчурного фонда. Большинство предприятий используют один источник финансирования, примерно треть указали наличие двух источников.

Именно напряженностью с источниками финансирования можно объяснить то, что большая часть резидентов ОЭЗ не участвуют в инвестировании производственной и социальной инфраструктуры. Так, в процессе опроса резидентов ТВЗ “Дубна” и “Томск” только 20 % принимают участие в финансировании производственной и 12 % - социальной инфраструктуры.

Такое участие бизнеса в инновационно-инвестиционном процессе связано и со слабой кредитной обеспеченностью, с рисками длительного цикла реализации проектов, возможными убытками и непредсказуемостью налоговой системы. В этих условиях государство обязано брать на себя риски и обеспечивать такую инновационную политику, которая гарантировала бы устойчивое финансирование, разработку, освоение и спрос на рынке новой технологической продукции. Но одновременно государство должно усилить контроль за расходованием бюджетных средств, осуществляя постоянный мониторинг. В данной связи важно достигать на практике, как отмечает В.А. Перепелкин, “перехода от действий по прямой поддержке, в частности через выделение дотаций, к более сложным механизмам оказания финансовой помощи, нацеленным не столько на поддержание и увеличение объемов производства, сколько на повышение социально-экономической эффективности функционирования субсидируемых частей экономики”⁷. Именно активное государственное участие в инвестировании инновационных разработок и обеспечит приток частного капитала в инновационно-инвестиционную деятельность.

Проблема привлечения долгосрочных инвестиционных кредитов становится исключительно актуальной для обеспечения воспроизводственного процесса. Причем это проблема не только ОЭЗ, она касается всех отраслей народного хозяйства. Опросы руководителей промышлен-

ных предприятий, проводимых Российским экономическим барометром, указывают на общий относительный дефицит кредитных ресурсов около 18-20 % нынешнего кредитного портфеля, что для всего нефинансового сектора оценивается в 3-3,5 % ВВП⁸. Материалы Росстата по выборочному обследованию инвестиционной активности организаций также показали, что основным фактором, ограничивающим инвестиционную деятельность, выступает недостаток собственных финансовых средств. Если в 2000 г. 41 % обследованных организаций указали на этот фактор, то в 2009 г. уже 66 %, т.е., по сути, две трети всех обследуемых организаций. Более трети организаций указывают на высокий процент по кредитам (36 %) как фактор, ограничивающий инвестиционную активность⁹.

Имеется интересный отраслевой опыт по компенсации части процентной ставки по банковским кредитам, который представляет собой скорее поддержку банков, чем отрасль. Крупные банки занимают деньги у ЦБ под 7-8 % годовых. Затем они кредитуют сельскохозяйственных товаропроизводителей под 15-18 %, а те получают от государства 6-7 % компенсации. Фактически государство поддерживает сверхвысокие процентные ставки банков и стимулирует раскрутку инфляции.

Возможен и другой вариант кредитования инвестиционных проектов. Создаваемый Государственный банк развития, специализирующийся на поддержке приоритетных национальных проектов, кредитует их по ставке рефинансирования. При этом расходы бюджета на компенсацию части процентной ставки по банковским кредитам уменьшатся более чем вдвое. Инвесторы получат займы по почти вдвое меньшим ставкам и, таким образом, дополнительные ресурсы для развития. Такой механизм будет одновременно антиинфляционным и антикоррупционным. Расходы на банковские операции и страхование рисков возмещаются за счет бюджета. В данном случае речь идет об участии государства в качестве кредитора через Банк развития инфраструктурных объектов, в том числе и в ОЭЗ.

В целом, следует отметить, что принципы кредитования должны строиться на доступности, стимулирующей кредитование на более длительных сроках возврата. И хотя здесь наблюдается определенное противоречие интересов коммерческих банков и предприятий, их возможно преодолеть за счет государственного регулирования.

В условиях ограниченной возможности для привлечения внутренних инвестиций возрастает роль привлечения иностранных инвестиций и

технологий. Как показывает опыт функционирования китайских зон технико-экономического развития, максимальная открытость и госгарантии налоговых и таможенных льгот обеспечили привлечение иностранных инвестиций и технологий в китайских зонах технико-экономического развития и их эффективное развитие.

Анализ показывает, что система инвестиционного законодательства в России, касающаяся, в частности, и привлечения иностранных инвестиций, носит фрагментарный характер. Как известно, законодательная и нормативная база инвестиционной деятельности в России находится в компетенции федеральных властей, однако это не обеспечивает наличия единого координирующего центра в плане консолидации и реализации инвестиций. Более того, государство часто использует свое суверенное право иммунитета в плане судебной и арбитражной ответственности.

С целью привлечения иностранных инвестиций и технологий целесообразно увеличить вклад федеральных властей за счет установления твердых тарифов на газ, электроэнергию, воду, теплоснабжение и другие коммунальные услуги, для чего необходимы соответствующие законодательные акты. В основе привлечения иностранных инвестиций, помимо политической стабильности, гарантии прав частной собственности, стабильности и решения инфраструктурных и налоговых проблем, важнейшим стимулом выступает гарантия рынка сбыта продукции и вывоз капитала. Особо следует отметить систему гарантий и рисков. Гарантии иностранных инвестиций должны касаться не только возмещения ущерба, но и компенсации упущенной выгоды.

Налоговое стимулирование привлечения инвестиций. Важным условием для привлечения частного капитала в развитие инфраструктуры и разработки современных технологий выступает система налоговых преференций. Как эта система реально работает, показало анкетирование резидентов ОЭЗ "Томск" и "Дубна". Анализировалось реальное использование льгот по налогу на прибыль, на имущество, транспортный налог, страховые взносы и др., т.е. по всем тем преференциям, по которым для зоны установлены льготы.

Статистическая обработка анкет показала, что вследствие различных факторов более половины респондентов ОЭЗ "Дубна" и "Томск" (57,4 %) свободны от уплаты лишь одного вида налога (или имеют льготы), 21,3 % предприятий указали на освобождение (льготы) от двух видов налогов, 6,4 % предприятий свободны от уплаты трех видов налогов (имеют льготы), такое же

число предприятий пользуется льготами по четырем видам налогов и, наконец, 8,5 % респондентов указали на наличие льгот по пяти видам налогов. Более подробный анализ ответов респондентов на поставленные в анкете вопросы позволил конкретизировать особенности пользования налоговыми преференциями.

Налог на прибыль. Из общего количества резидентов только 38,9 % воспользовались предоставленными им льготами по налогу на прибыль. Налоговые льготы по налогу на прибыль для ОЭЗ в части, относящейся к субъекту Федерации, установлены от 2 до 15,5 % при общей ставке 20 %. Это положение касается только прибыли, полученной на территории ТВЗ (что предполагает ведение раздельного учета) и только при условии ведения на территории ТВЗ технико-внедренческой деятельности в пределах, предусмотренных в соглашениях. Это накладывает определенные ограничения на стимулирование спроса конечной продукции и формирование кластеров.

Относительно низкий удельный вес резидентов, воспользовавшихся льготой по налогу на прибыль, связан не только с обременением, но и с размером льготы. Ряд регионов, например Самарская область, для активизации привлечения резидентов обнуляет ставку налога на прибыль для резидентов ОЭЗ «Тольятти». Следует отметить, что такой опыт использовался в Сингапуре, Китае и в других странах.

Налог на имущество. Среди налоговых льгот, предоставленных резидентам ОЭЗ, выделяется налог на имущество тем, что более 40,4 % резидентов воспользовались льготами по этому налогу.

Резиденты ОЭЗ освобождены от уплаты данного налога сроком на 10 лет согласно принятому региональному закону. Льгота предоставляется резидентам ОЭЗ только при условии ведения раздельного учета доходов, полученных при осуществлении технико-внедренческой деятельности, и доходов, полученных при осуществлении иной деятельности. В случае, если резидент не ведет раздельный учет доходов, налогообложение его имущества производится по ставке 2,2 % (например, Закон Томской области от 13 июня 2006 г. № 39-03 «О внесении изменений в статью 4 закона Томской области «О налоге на имущество организаций»»).

Если отдельные имущественные объекты, созданные в результате технико-внедренческой деятельности на территории зоны, используются там же для других видов деятельности, то такое имущество подлежит налогообложению в общем порядке, что, естественно, ограничивает эффективное использование основных фондов, накопленных в зонах.

Транспортный налог. Только 14,9 % резидентов ОЭЗ воспользовались льготами по транспортному налогу. В соответствии с региональными законами резиденты ОЭЗ освобождены от «уплаты транспортного налога, кроме автомобилей легковых, водных и воздушных транспортных средств». Согласно ст. 357 Налогового кодекса Российской Федерации (НК РФ) налогоплательщиками транспортного налога признаются лица, на которых в соответствии с законодательством Российской Федерации зарегистрированы транспортные средства, признаваемые объектом налогообложения в соответствии со ст. 358 НК, если иное не предусмотрено настоящей статьей. Более того, имеются ограничения для субъектов РФ по использованию этого налога. Налоговые ставки могут быть увеличены (уменьшены) законами субъектов Российской Федерации, но не более чем в 5 раз. Поэтому вопрос с транспортным налогом остается до конца неясным и во многом зависит от инициативы местной налоговой инспекции при проверке резидентов.

О страховых взносах. В Законе «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» № 116-ФЗ введена дифференциация различных зон по уплате страховых взносов, причем особые привилегии сделаны для технико-внедренческих и туристско-рекреационных зон, которым установлены пониженные тарифы страховых взносов (в редакции Федерального закона от 16 октября 2010 г. № 272-ФЗ) «О страховых взносах в Пенсионный фонд РФ, Фонд социального страхования... Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования». Единый социальный налог, как известно, функционировал до января 2010 г., после чего был отменен. Вместо него были введены страховые взносы, дифференцированные по срокам и плательщикам. При этом предусмотрены пониженные страховые взносы для организаций и индивидуальных предпринимателей, имеющих статус резидента технико-внедренческой или туристско-рекреационной зоны. В остальных ОЭЗ применяются ставки как для обычных налогоплательщиков. Установленный тариф страховых взносов зависит от уровня годового дохода физического лица. Расчеты показывают, что с ростом доходов сумма страховых платежей поэтапно снижается с 14 до 9,5 %, что теоретически делает невыгодным сокращение уровня заработной платы.

Снижение страховых взносов - дело временное. Согласно Федеральному закону от 24 июля 2009 г. № 212-ФЗ для организаций и индивиду-

альных предпринимателей, имеющих статус резидента технико-внедренческой особой экономической зоны и производящих выплаты физическим лицам, работающим на территории технико-внедренческой особой экономической зоны, в течение 2011-2019 гг. предусматривается дифференциация тарифов страховых взносов.

Существующие тарифы страховых взносов для ТВЗ будут сохраняться до 2017 г. включительно, а затем начнется плавный рост по всем федеральным фондам. Уже в 2018 г. ЕСН для технико-внедренческих зон составит 21 %, что, естественно, сокращает стимулы инвесторов с большой численностью работающих.

Земельные отношения в ОЭЗ. Льготами по земельному налогу и арендной плате пользуются, соответственно, 17 и 19 % резидентов. Режим землепользования в ОЭЗ определяется законом и регулируется гл. 7 (Федеральный закон от 30 октября 2007 г. № 240-ФЗ) «Порядок предоставления земельных участков, расположенных в границах особой экономической зоны, и порядок пользования указанными земельными участками». В соответствии с законом земельные участки в границах экономической зоны могут предоставляться во временное владение и пользование исключительно на основании договора аренды. Арендаторы, в соответствии с законодательством Российской Федерации, имеют право выкупа расположенных под объектами недвижимости земельных участков.

В соответствии с Законом «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» (№ 116-ФЗ в редакции Федерального закона № 340-ФЗ от 25 декабря 2009 г.) резиденты освобождаются от уплаты земельного налога на 5 лет с момента возникновения собственности на земельный участок, предоставленный резиденту ОЭЗ (Федеральный закон от 3 июня 2006 г. № 75-ФЗ, п. 9).

Как известно, ОЭЗ (кроме портовых) создаются только на земельных участках, находящихся в государственной или муниципальной собственности¹⁰. Если резиденты выкупили участок земли с построенным на нем объектом недвижимости, находящимся в частной собственности, то они могут подпасть под уплату земельного налога на том основании, что, по положению (гл. 1, ст. 1 Федерального закона № 116-ФЗ), выкупленный участок уже не выступает в качестве территории ОЭЗ.

Таможенный режим ОЭЗ. Территория зоны считается зоной таможенного контроля, а это означает, что товары размещаются и используются в пределах особой экономической зоны без уплаты таможенных пошлин и НДС. В то же

время, согласно письму Министерства финансов¹¹, товары, реализуемые резидентами особых экономических зон российским организациям, не являющимся резидентами особых экономических зон, подлежат налогообложению на добавленную стоимость по ставкам в размере 10 или 18 %. По нашему мнению, такая система использования НДС с товаров, реализуемых резидентами ТВЗ в другие регионы России, лишает возможности создания кластеров, ибо не стимулирует смежников к приобретению продукции с более низкими затратами, произведенной в ТВЗ, что существенно ограничивает спрос.

В целом, касаясь состояния функционирующей налоговой системы ОЭЗ, следует отметить, что она нуждается в более четком законодательном оформлении, и это полностью относится к создаваемым зонам территориального развития. Все принятые нормативно-правовые отношения носят в основном отсылочный характер. В этой связи целесообразно доработать Закон об особых экономических зонах, распространив налоговые льготы на все зональные формы, закрепив законодательно стимулирование кластерных цепочек. По нашему мнению, необходима координация Налогового и Бюджетного кодексов, четко регулирующих механизм получения налоговых преференций как ОЭЗ, так и создаваемых территориальных зон с учетом интересов всех субъектов Федерации.

Одновременно необходимо повысить стимулирующее воздействие налоговых преференций. О важности этого фактора свидетельствуют данные ИФНС России по г. Томску (от 14 октября 2010 г.), согласно которым общий объем налоговых льгот, предоставленных резидентам за период функционирования ТВЗ «Томск», составил 44013,1 тыс. руб. В том числе: по налогу на прибыль резидентами получено освобождений на сумму 909,7 тыс. руб.; по налогу на имущество организаций налоговые льготы, предоставленные резидентам, составили 23833,0 тыс. руб.; налоговые льготы резидентам по уплате транспортного налога - 23,7 тыс. руб., льготы резидентам по уплате Единого социального налога - 19246,7 тыс. руб. В то же время общий объем налоговых отчислений резидентами зоны в консолидированный бюджет составил 228,2 млн руб., что существенно выше предоставленных резидентам налоговых преференций, в том числе в федеральный бюджет 168,1 млн руб., в местный бюджет 15,2 млн руб.

В общем, учитывая складывающееся положение с инвестициями, а также низкий стимулирующий эффект от налоговых льгот, целесообразно на период полного завершения строи-

тельства инфраструктуры ОЭЗ освободить от уплаты налогов (кроме страховых взносов) всех резидентов особых экономических зон не менее чем на 10 лет, а по окончании этого срока все налоги в течение последующих 10 лет уплачивать по ставкам, уменьшенным на 40-50 %. Это касается и иностранных резидентов. Одновременно оплата труда, полученная физическими лицами, работающими в зонах, должна облагаться подоходным налогом со скидкой до 50 %.

Управление процессом совершенствования ГЧП. Система управления развитием ГЧП должна строиться по схеме, предполагающей переход от традиционной иерархической системы управления в направлении стимулирования горизонтальных отношений партнерства, обеспечивающих приток инвестиций и охватывающих систему приращения цепочек стоимостей при формировании кластеров. В этой связи управление процессом взаимодействия государства и бизнеса в формате ГЧП должно базироваться на принципах, ориентированных на повышение эффективности управления на всех уровнях партнерского взаимодействия.

В настоящее время функции управления ГЧП разбросаны по разным ведомствам, большая часть из них возложена на МЭР. Помимо этого, отраслевые министерства, к которым могут быть прикреплены проекты ГЧП, также создают собственные подразделения в области ГЧП. Соответствующие подразделения имеются и в регионах. Это означает отсутствие единой системы управления и децентрализацию ответственности. Отсутствие централизованной системы управления - одна из основных причин, сдерживающих развитие ГЧП в России. Необходимо создать соответствующий орган управления в виде ведомства, совета и т.п., но с функциями министерства, координирующего с учетом генеральной схемы развития и размещения производительных сил все крупные проекты на федеральном уровне и согласующего их на региональном и муниципальном уровне.

Во многих развитых странах созданы специализированные институты и механизмы¹² управления процессом развития государственно-частным партнерством, что себя вполне оправдало. Более того, в условиях интеграции развитые страны переходят к процессу консолидации норм и правил функционирования ГЧП, который можно рассматривать в контексте решения отмеченной В.А. Мещеровым более широкой проблемы: «В современных условиях глобализации возникает парадоксальная ситуация, когда транснациональная система экономических отношений практически не имеет собственной си-

стемы транснациональных институциональных отношений, а регулируется национальными (в некоторых аспектах весьма стандартизированными) институциональными отношениями»¹³. Для поддержания эффективности ГЧП в странах - членах ОЭСР с 1999 г. действуют жесткие международные правила для участников партнерства, оформленные Соглашением по борьбе с коррупцией, предусматривающие уголовную ответственность.

Важным фактором успешного управления развитием государственно-частного партнерства выступает эффективное распределение прав, обязанностей и сфер ответственности между государством и частным бизнесом. Опыт показывает, что наиболее эффективно задачи партнерств решаются, когда к сфере ответственности государства относятся проблемы стратегического планирования и обоснование на этой базе выбора объектов, софинансирование, а также определение действий в форс-мажорных обстоятельствах. В сферу полномочий и ответственности частного бизнеса включаются вопросы детализации проектов, организация строительства, финансирование и оперативное управление их деятельностью. При этом передача существенных прав частному бизнесу в ГЧП предполагает увеличение, а не уменьшение, как может показаться, ответственности государственных органов власти и органов местного самоуправления за конечные результаты проектов. По мере совершенствования форм и моделей функционирования ГЧП все больше начинают смещаться акценты конечной цели управления, важность приобретает не только социальная значимость проекта, но и создание добавленной стоимости при условии получения услуг высокого качества за прежнюю стоимость или услуг того же качества за более низкую стоимость.

Функции управляющих и координирующих органов на региональном и муниципальном уровнях направлены на организацию взаимодействия всех субъектов рыночных отношений и институтов гражданского общества. Речь идет о широкой информации участников партнерства, о проектах, увязке технических деталей, информации о финансовом состоянии партнеров и их кредитоспособности, организации с привлечением общественности для обсуждения стратегии реализации проектов.

Международный и отечественный опыт функционирования ГЧП позволяет сделать вывод о том, что необходимо институциональное закрепление государственно-частного партнерства. В частности, в России требуются институты для реализации возможностей ГЧП как органа уп-

равления их развитием. При этом важно качество управления, системы ГЧП нуждаются в менеджерах, которые являются специалистами не только в создании и управлении сетевыми партнерствами, но и владеют навыками ведения переговоров, управления контрактами и анализа рисков. Передача частному сектору части права предоставлять государственные услуги предполагает увеличение, а не уменьшение ответственности государственных органов власти и органов местного самоуправления за конечный результат и страхование рисков.

По нашему мнению, учитывая возможные масштабы ГЧП, России необходима четкая система управления ГЧП. На первом этапе при Министерстве регионального развития создается специализированное подразделение ГЧП с соответствующими подразделениями во всех регионах страны и представителями на региональном уровне. В дальнейшем целесообразно формирование специализированного федерального агентства по ГЧП на правах министерства или министерства с соответствующими представительскими во всех регионах.

Правовая обеспеченность ГЧП. Отсутствие в России Федерального закона о государственно-частном партнерстве как части государственной политики говорит о недооценке правительством роли ГЧП, сдерживающей его развитие. Назрела острая необходимость в законодательном закреплении института ГЧП, учитывая также внимание, которое было уделено партнерству в Концепции России до 2020 г. Однако сохраняющаяся правовая неопределенность сужает потенциальные возможности практического использования ГЧП. Институт партнерства, который может обеспечить выход российской экономики из кризиса, нуждается в развернутом законодательством регулировании, включая и многие процедурные стороны этой формы хозяйственных отношений.

Прежде всего, необходимо четко определить публично-правовые функции государства во всех сферах. В настоящее время сложилась такая конструкция российского права, которая позволяет реализовать публично-правовые функции либо административно (прямое государственное регулирование, регламентирование и пр.), либо через гражданско-правовые функции (например, государственные закупки). Четкой правовой платформы для реализации публично-правовых функций государства путем согласительных процедур не существует. Тем не менее, за государством при ГЧП остаются основные рычаги регулирования и контроля, такие как бюджетная политика, налоговая и кредитная сферы, тарифная

политика, контроль за безопасностью, экологией и др. Благодаря этим функциям государство получает возможность, с одной стороны, предоставлять хозяйственную самостоятельность частному бизнесу, с другой - оставлять за собой контрольные рычаги за реализацией партнерских проектов.

Правительству России следует усилить правовую обеспеченность многочисленных форм государственно-частного партнерства. При этом важно юридически правильно оценить роль государства не только как главного регулятора, но и как представителя и защитника общественных интересов и потребностей, т.е. того, что в европейской юридической традиции подразумевается под публичным правом, публичным интересом, публичной службой, публично-правовыми имущественными отношениями и публично-правовой собственностью.

Нечеткость в вопросах передачи части прав собственности от государства частному бизнесу, отсутствие закона о государственной собственности, о национализации и других важнейших нормативных актов приводит к высокой доле рисков при инвестировании частных средств в объекты государственной инфраструктуры. Законодательное закрепление прав пользования объектами государственной собственности за частными компаниями в рамках концепции ГЧП, но без изменения ее базовых отношений, предоставление правовых гарантий этим компаниям по возврату вложенных средств позволят значительно снизить риски частных инвестиций и активизировать процесс ГЧП. В принципе, в основе стабильного функционирования ГЧП должен лежать закон о государственной собственности, в котором четко должны быть определены права и обязанности государства и частного бизнеса в отношении федеральной, региональной и муниципальной собственности.

Развитие ГЧП предполагает юридические отношения партнеров, закрепленные в нормативно-правовых актах и четко согласованные. Однако действующим законодательством не предусмотрены иные виды соглашений о ГЧП, кроме концессионных. В отношениях между государством и бизнесом использование принципа свободы договора противоречит бюджетному законодательству.

В настоящее время деятельность в рамках ГЧП регулируется Гражданским кодексом, Бюджетным кодексом, Жилищным кодексом и прочими специальными законами ("О концессионных соглашениях", "О свободных экономических зонах" и пр.), а также отраслевыми законами и нормативно-правовыми актами. Все кодек-

сы, законы и отраслевые положения между собой слабо взаимосвязаны и не обеспечивают успешного функционирования ГЧП. Вот почему России необходимо принятие федерального закона как основы формирования нормативно-правовой и институциональной базы ГЧП.

¹ Цяньшэн П., Кай В. Опыт китайских зон техно-экономического развития. СПб., 2006. С. 3.

² Михайлов А.М. Совершенствование институтов национальной инновационной системы России // Вестник Самарского финансово-экономического института. 2012. № 2 (14). С. 13.

³ Российская газета. 2011. 22 дек.

⁴ Расчеты по данным годового отчета ОАО "Особые экономические зоны" за 2010 г. URL: <http://www.oao-oez.ru>.

⁵ Расчеты по данным годового отчета ОАО "Особые экономические зоны" за 2011 г. URL: <http://www.oao-oez.ru>.

⁶ Эмпирический анализ производственно-финансовой деятельности резидентов особых технико-внедренческих зон "Дубна" и "Томск", охвативший 86 предприятий, касался эффективности использования государственных рычагов управления (бюджетных средств, налоговых преференций и таможенных льгот) и реальных возможностей привлечения частных инвестиций в инвестиционно-инновационное развитие ОЭЗ. Большинство предприятий, ответивших на вопросы анкеты, - это малые предприятия с численностью до 100 чел. При этом преобладают предприятия, зарегистрированные в форме общества с ограниченной ответственностью (48,8 %), на долю открытых акционерных обществ приходится 41,9 % предприятий, остальные зарегистрированы в форме закрытых акционерных обществ.

⁷ Перепелкин В.А. Сокращение масштабов субсидирования экономики как причина ускоренного роста сектора услуг // Экономические науки. 2011. № 5 (78). С. 9.

⁸ Российский экономический барометр: мес. бюл. 2006. URL: ecsocman.edu.ru.

⁹ По материалам Российского статистического ежегодника / Росстат. М., 2010. С. 688.

¹⁰ Исключение составляет только часть участков, на которых размещены объекты инженерной инфраструктуры, образовательные или научно-исследовательские организации.

¹¹ Письмо Министерства финансов Российской Федерации от 21 янв. 2008 г. № 03-07-08/14.

¹² В отдельных странах функции регулирования ГЧП выполняют профильные министерства и ведомства или создаваемые ими же специализированные структуры по отраслевой схеме. Возможен вариант единого органа управления для всех секторов экономики, как, например, в Сербии. В странах Европейского союза управление частно-государственными партнерствами осуществляют министерства экономики или финансов, министерства регионального развития, отдельные отраслевые министерства. В США этими вопросами занимаются министерства экономики, финансов, обороны, в Канаде - министерство финансов, в Австралии - министерство провинций. В странах Европейского союза проблемами содействия, мониторинга частно-государственного партнерства и финансирования занимается ряд генеральных дирекций Комиссии ЕС. Поддержкой проектов частно-государственного партнерства занимаются также структуры Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР) и европейская группа Всемирного банка, а также Европейский инвестиционный банк (ЕИБ).

¹³ Мещеров В.А. Рыночный механизм рентных отношений в мировой экономике // Экономические науки. 2010. № 11 (72). С. 304.

Поступила в редакцию 01.12.2012 г.

Основы государственно-частного партнерства в инновационной сфере

© 2013 И.М. Аблаев

доктор экономических наук, профессор
Казанский (Приволжский) федеральный университет
E-mail: zeldner@inecon.ru

Представлен основной методологический подход к экономической сущности государственно-частного партнерства в аспекте инновационного процесса. В современной российской экономике могут быть выделены два параллельных уровня ГЧП в рамках этого подхода: первый уровень официального партнерства, второй уровень “теневой”, коррупционный уровень, сосуществование которых дает реалистичную картину российского пути практики ГЧП.

Ключевые слова: инновационная сфера, государственно-частное партнерство (ГЧП), методологический подход.

Переход на инновационный путь развития российской экономики предполагает использование адекватных организационно-экономических форм, способных практически осуществлять последовательную модернизацию отраслей экономики страны. “Необходимо формирование хозяйственных институтов, которые бы регламентировали порядок экономической деятельности, определяли рамки функционирования рыночных отношений”¹, - считает А.М. Михайлов. Одной из таких организационно-экономических форм способно выступить государственно-частное партнерство - относительно новое явление в современной постперестроечной экономике России. Точнее, это возрождение методов управления частным бизнесом, сложившихся в годы советского НЭПа. Здесь государство должно принять на себя роль хозяйствующего субъекта как активного партнера, мотивирующего структурную модернизацию отраслей и регионов.

Большинством как зарубежных, так и отечественных экономистов государственно-частное партнерство (ГЧП) принято считать одной из перспективных форм взаимодействия государства² и частного бизнеса на всех уровнях управления: федеральном, региональном и муниципальном. Как правило, такое партнерство связано с реализацией инвестиционных проектов на конкретном предприятии или территории, в основе которых заложены инновации различного уровня - от модернизации действующих производств, строительства объектов инфраструктуры до революционных нововведений и создания новых наукоемких отраслей (нано, микроэлектроники, биотехнологии и др.). “На сегодняшнюю день в России остро стоит вопрос формирования инфраструктуры инновационного развития, которая обеспечит эффективное функционирование ин-

новационных фирм”³, - справедливо отмечает А.М. Михайлов.

В экономической литературе как зарубежной, так и российской сложились неоднозначные подходы и трактовки содержания рассматриваемого понятия. Сам термин “государственно-частное партнерство” является переводом с английского “Public-private partnership”⁴. Если рассмотреть подходы и определения ГЧП, данные зарубежными авторами, то правомерно выделить специфику трактовки государственно-частного партнерства за рубежом, заключающуюся по своему экономическому содержанию в том, что ГЧП:

- осуществляется в сфере социально-экономической ответственности государства;
- направлено на развитие инфраструктуры, в том числе производственной и социальной;
- обеспечивает частной компании дополнительные возможности для участия в управлении проектами, кроме исполнения работ в рамках государственного заказа;
- носит долгосрочный характер;
- обеспечивает разделение рисков проекта между партнерами.

Так, Дж. Делмон под ГЧП понимает “любые контрактные или юридические отношения между государственными и частными структурами с целью улучшения и/или расширения инфраструктурных услуг, исключая контракты по государственному заказу (государственные закупки)”⁵.

Европейский экспертный центр по вопросам государственно-частного партнерства рассматривает в качестве главной экономической цели ГЧП “сотрудничество между собой для осуществления инфраструктурных проектов, таких как автомобильные и железные дороги, аэропорты”⁶.

Компания Deloitte определяет сущность и содержание ГЧП как “соглашение в форме контракта между органом государственной власти и частной компанией, которое позволяет компании в значительно большей степени участвовать в реализации инфраструктурных проектов”, чем стандартные формы сотрудничества⁷.

Российские авторы, полемизируя между собой, в своих исследованиях раскрывают экономическое содержание ГЧП следующим образом:

- направлено на достижение различных целей социально-экономической политики государства;
- может быть реализовано в сфере ответственности как государственного, так и частного сектора экономики.

Так, В.Г. Варнавский справедливо отмечает, что ГЧП - это “институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом в целях реализации национальных и международных, масштабных и локальных, но всегда общественно значимых проектов в широком спектре сфер деятельности: от развития стратегически важных отраслей промышленности и НИОКР до обеспечения общественных услуг”⁸.

Е. Коровин рассматривает его как “среднесрочное или долгосрочное сотрудничество между общественным и частным сектором, в рамках которого происходит решение политических задач на основе объединения опыта и экспертизы нескольких секторов и разделения финансовых рисков и выгод”⁹.

Таким образом, отечественные авторы справедливо трактуют экономическое содержание ГЧП более широко, чем западные коллеги, относя возможность его применения к развитию не только инфраструктуры, но и других, в том числе наукоемких, отраслей экономики, исходя из задач инновационной политики конкретного региона или города.

Вместе с тем, ряд российских авторов считают, что правомерно взять за основу и придерживаться подходов, сформулированных западными авторами, так как термин “Public-private partnership” родился в Великобритании¹⁰.

Следует иметь в виду, что понятие ГЧП носит сквозной характер и должно иметь в методологическом аспекте однозначное экономическое содержание на федеральном, региональном или муниципальном уровне рассмотрения.

На наш взгляд, методологически важно четко определить экономическое содержание ГЧП, что позволит определить сферы его применения в конкретной социально-экономической системе на федеральном, региональном и муниципальном уровнях, его функциональное назначение,

конкретные механизмы и инструменты реализации, а также выявить, какие формы ГЧП наиболее адекватны и необходимы для инновационного развития в экономике России¹¹.

Для решения рассматриваемой методологической задачи необходимо, на наш взгляд, определить ГЧП как постоянный и возобновляемый процесс взаимодействия государственных и частных бизнес-структур в отраслях и на территориях страны на всех уровнях управления (федеральном, региональном и муниципальном) и выявить поэлементный состав данного процесса. Для этого необходимо вычленивать постоянные, атрибутивные элементы и их особенности, которые создают относительно устойчивую структуру ГЧП с набором его элементов и связей между ними независимо от места и времени его использования, и преходящие, случайные элементы, которые вызваны конкретными условиями его реализации. Следует также ответить на вопрос, почему наибольшую распространенность за рубежом ГЧП получило именно в сфере инфраструктуры? Для этого требуется выявить уровни взаимодействия в ГЧП, которые проявлялись в последние десятилетия во взаимоотношениях государственного и частного секторов экономики в инновационной сфере. Это позволит нам выявить основные, постоянно действующие атрибутивные точки соприкосновения государственного и частного секторов для партнерских отношений в рамках стратегии модернизации и инновационного развития отраслей экономики страны.

В историческом и институциональном аспекте период с 1990-го по 2012 г. для становления и развития ГЧП можно определить как этап упущенных возможностей, важнейшими негативными характеристиками которого в настоящее время является сложившееся постоянное воспроизводство архаичных институтов формального и неформального (теневого) взаимодействия в рамках ГЧП. “Формальные институты закрепляются законодательно, а неформальные представляют собой обычаи, традиции, стереотипы поведения, образы мыслей, которые разделяются большинством населения или какой-либо социальной группой. Неформальные институты, - по мнению А.М. Михайлова, - могут не совпадать с законом, быть нейтральными по отношению к закону, совпадать с законом”¹². По существу, экономическое содержание ГЧП, на наш взгляд, имеет в экономике России два уровня.

Первый, формальный, уровень официальный, с присущим ему набором случайных форм (элементов) ГЧП. Они применяются в зависимости от субъективных предпочтений и выбора регионального или муниципального руководства,

поэтому носят случайный и временный характер. Поэтому с очередной сменой руководства на уровне региона и муниципалитета применяемые на практике формы и сам смысл ГЧП могут меняться. В экономической литературе в оценке данного уровня ГЧП получила распространение атрибутивная характеристика ГЧП: во-первых, как система отношений государства и бизнеса в контрактно-договорной форме, которая широко используется в индустриально развитых странах в качестве инструмента регулирования социально-экономического и инновационного развития; во-вторых, как конкретные проекты, реализуемые совместно с государством на базе различных форм собственности. И тот и другой смысл раскрывает предмет государственно-частного партнерства с точки зрения необходимости эффективного использования государственной (муниципальной) собственности в интересах развития как муниципального хозяйства, так и его бизнес-партнера.

На сегодняшний день в РФ можно выделить сложившиеся и уже положительно зарекомендовавшие себя четыре наиболее значимые и перспективные официальные формы ГЧП, способные получить широкое распространение в будущем: концессионные соглашения, особые экономические зоны, инновационные технопарки и соглашения о разделе продукции. Их следует рассматривать как единую систему форм официального сотрудничества государственного и частного сектора первого уровня ГЧП, учитывая синергетический эффект такого взаимодействия и свою перманентно воспроизводящую структуру.

Второй уровень ГЧП, постоянно действующий в экономике России на протяжении веков, - неформальная, теневая, структура взаимоотношений с коррупционной составляющей, с неофициальным действием административных рентных отношений, имеющих две основные теневые формы ГЧП: *административную ренту 1* (в виде натуроплаты услуг чиновника: дорогих подношений, покупки им квартир, одежды, путевок, авто, шуб и т.п.), по-старорусски - "мзду", и *административную ренту 2* в виде денежной ренты, в просторечии - "откатов" разного вида, где последние носят определяющий, ведущий характер, а первый, официальный, уровень ГЧП, обслуживающий их, оформительский тип отношений.

Такой предложенный нами двухуровневый методологический подход к экономическому содержанию ГЧП не встречается ни в зарубежной, ни в отечественной экономической литературе. Большинство авторов рассматривают только офи-

циальные формы и виды взаимодействия государства и частного бизнеса, тогда как без учета теневых структур взаимодействия в рамках существования российского ГЧП раскрытие его экономического содержания будет далеко не полным.

Одномоментное сосуществование двух уровней взаимодействия в рамках ГЧП - официального и теневого (коррупционного) - является важнейшей качественной характеристикой экономического содержания ГЧП в современной России. В этой связи Р.И. Капелюшников делает неправомерный вывод, что "если какая-либо форма экономической организации существует, значит, она эффективна, потому что в процессе конкурентной борьбы выживают сильнейшие, т. е. наиболее эффективные институты"¹³. Но чиновники в России, как и в других странах, не стоят в стороне от частного бизнеса, а участвуют и продвигают его инвестиционные и инновационные проекты за теневое вознаграждение. Такое взаимодействие государства и бизнеса через подкуп чиновников не всегда может носить общественно полезный характер, а может вести к созданию теневых картельных соглашений против общественных интересов. Поэтому правомерно поставить вопрос о необходимости развития только таких форм ГЧП первого, официального уровня, которые являются общественно полезными и инновационно направленными, соответствующими общему институциональному интересу, под которым, по определению А.М. Михайлова, "понимается направленность действий всего общества или его основного большинства на формирование общего институционального порядка"¹⁴. Например, требование чиновников включить свои фамилии в состав авторов изобретения в сфере НИОКР или снос зданий - исторических памятников в центре города - под новую частную застройку вопреки официальным запретам - типичный пример теневого взаимодействия между чиновниками муниципалитета и бизнесом, при котором страдают общественные интересы и интеллектуальное право изобретателя - носителя инноваций. При этом следует учитывать, что теневая структура участия чиновников в частном бизнесе постоянно воспроизводится и параллельно сопровождает официальное ГЧП первого уровня. Можно согласиться с А.М. Михайловым, что в России "значительная часть правящей элиты и чиновничества заинтересованы скорее в сохранении существующего положения дел, обеспечивающего им большие доходы, реализацию эгоистических экономических и институциональных интересов"¹⁵. Чем быстрее чиновник решает вопрос частного бизнеса, тем

дороже стоит услуга. Соответственно, чем больше стоимость полученных казенных финансовых и прочих средств от государства в пользу предпринимателя, тем больше размер “откатов”. Это означает, на наш взгляд, отсутствие отраслевых привязок - барьеров для теневого ГЧП. Они возникают там, где это необходимо частному бизнесу, а услуги чиновников приходится оплачивать, равно как и на официальном уровне ГЧП нет препятствий для проникновения частного бизнеса в сферу деятельности государства. Более того, предприниматель может выполнять часть государственных функций качественней, дешевле и быстрее.

Как точно замечает Ф. Шамхалов, “собственность и власть, бизнес и государство, будучи теснейшим образом связаны между собой, составляют ключевые институты современного общества. Их нельзя представлять ни как вечных антагонистов или непримиримых противников, ни, тем более, как единый организм, где нет противоречий и конфликтов”¹⁶. При таком подходе, Ф. Шамхалов фактически солидарен с выводом Р. Коуза, который, проанализировав механизм финансирования маячной службы в Англии и Уэльсе в XVI-XVIII вв., говорил: “История ранних периодов показывает, что вопреки убеждению многих экономистов услуги маяков могут обеспечиваться частными предпринимателями”¹⁷.

В экономике России в данной связи стоит актуальная задача минимизации теневой составляющей в функционировании ГЧП и максимизации официальных общественно полезных форм ГЧП на благо не корпоративных интересов, а всего общества.

История показывает нам, что с момента возникновения государственности, во всем мире постоянно происходил процесс расширения государственного сектора экономики за счет расширения государством своих функций¹⁸. Как правило, это происходило в ответ на какие-либо внешние по отношению к стране воздействия.

Таковыми воздействиями могли быть как природные бедствия (голод, стихийные бедствия и др.), так и военные вторжения. В любом случае, государство, для того чтобы справиться с предстоящей угрозой, постепенно принимало на себя все больше функций, которые изначально к нему не относились. В связи с этим принято выделять основные функции государства, которые оно выполняло постоянно, и дополнительные, переходящие, набор которых зависел от имеющихся условий. При этом дополнительные функции были социального или экономического характе-

ра, т.е. государство брало на себя решение тех задач, которые изначально решались самими гражданами или их объединениями (общиной, муниципалитетами, гильдиями).

¹ Михайлов А.М. Институциональные формы реализации интересов собственников факторов производства // Экономические науки. 2007. □ 10. С. 71.

² A Guide to Guidance Sourcebook for PPPs. European PPP Expertise Centre. 2011.

³ Михайлов А.М. Совершенствование институтов национальной инновационной системы России // Вестник Самарского финансово-экономического института. 2012. □ 2. С. 11.

⁴ Closing the Infrastructure Gap: The Role of Public-Private Partnerships. A Deloitte Research Study. 2009. P. 5.

⁵ Делмон Д. Государственно-частное партнерство в инфраструктуре : практ. рук-во для органов государственной власти. М., 2010.

⁶ Public-Private Partnerships, Fiscal Risks, and Fiscal Institutions in the EU8. The World Bank / Hana Brixli, Nina Budina, Timothy Irwin. Draft chapter for report on fiscal reforms in the EU8 // The World Bank. 2011. 21 March. URL: <http://www.worldbank.org>.

⁷ Варнавский В.Г. Государственно-частное партнерство. В 2 т. Т. 1. М., 2009.

⁸ Варнавский В.Г. Частно-государственное партнерство // Экспертный канал “Открытая экономика”. 2011. URL: http://www.opes.ru/article_doc.

⁹ Кабашкин В.А., Левченко А.А., Сидоров В.А. Развитие государственно-частного партнерства в регионах России : монография. Белгород, 2008.

¹⁰ Регионалистика. URL: http://regionalistica.ru/project/investproject/fed_instr 2011.

¹¹ Подробнее о возможности использования различных форм ГЧП см.: Зельднер А.Г. Правовые проблемы развития государственно-частного партнерства // Вопросы экономики и права. 2011. □ 1. С. 7-10.

¹² Михайлов А.М. Институциональные отношения, интересы и правовые нормы. С. 12.

¹³ Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности. М., 1990. С. 78.

¹⁴ Михайлов А.М. Институциональные отношения, интересы и правовые нормы. С. 15.

¹⁵ Михайлов А.М. Совершенствование институтов национальной инновационной системы России. С. 9.

¹⁶ Шамхалов Ф. Метаморфозы взаимоотношений собственности и власти // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2008. □ 4. С. 29.

¹⁷ Coase R. The Lighthouse in Economics // The J. of Law and Economics. 1974. Vol. 17. □ 2. P. 337-376.

¹⁸ Масгрейв Р.А., Масгрейв П.Б. Государственные финансы: теория и практика : пер. с англ. М., 2009. С. 143-159.

Поступила в редакцию 02.12.2012 г.

Соотношение рыночных и государственных механизмов регулирования экономического процесса

© 2013 С.А. Исаева

кандидат экономических наук, доцент

Дагестанский государственный институт сельского хозяйства, г. Махачкала

E-mail: ecsn@sciex.ru

В статье рассмотрена проблема соотношения рыночных и государственных механизмов регулирования экономического процесса. Сделан вывод, что они не являются антиподами, развитие и расширение функций одного из них не происходят за счет уменьшения роли и функций другого. Со временем у рыночных и государственных регуляторов становится все больше точек соприкосновения, что находит отражение в различных формах государственно-частного партнерства.

Ключевые слова: государство, рынок, институты, государственно-частное партнерство.

Однажды возникнув, теоретические споры о месте и роли государства в экономической системе общества не прекращаются, а, наоборот, со временем усиливаются. Антагонисты спорят о самой допустимости государственного участия в воспроизводственном процессе. Представляется, что одной из главных причин, почему существуют в этой области непримиримые позиции, является противопоставление рынка и государства как антагонистов. В крайних вариантах требуют полного преобладания одного над другим. В более мягком варианте представляют экономическое пространство, заполненное рыночными и государственными механизмами регулирования экономического процесса. Причем количество одних может быть увеличено за счет уменьшения других. Иными словами, увеличивая государственное присутствие в экономике, мы тем самым уменьшаем рыночное ее начало. И наоборот. При таком подходе нельзя одновременно развивать рыночные механизмы и государственное регулирование.

На самом деле оба субъекта экономики - рынок и государство - не заменяют и не замещают друг друга. Укоренившийся в литературе термин "провалы рынка" ошибочен по сути, поскольку нельзя назвать провалом неспособность сделать то, что ты по природе своей не можешь сделать, допустим, неумение человека летать. Каждый из экономических субъектов выполняет свою функцию, которую не в состоянии выполнить кто-то другой. Возрастание роли государства не означает, что это происходит за счет снижения роли рынка. Как государственные, так и рыночные регулирующие механизмы могут и должны развиваться и совершенствоваться не в ущерб друг другу. Ситуация, когда рыночные отношения вытесняются государственным регулированием, возможна, но она, как правило, оз-

начает, что государство проникает туда, где его присутствие объективно не требуется, и эта попытка заканчивается экономическими потерями для общества.

Между тем дискуссия о роли и месте государства и рынка в экономическом процессе сама по себе не лишена смысла, поскольку есть весьма остро стоящая проблема неоправданного применения рыночных механизмов там, где нужно использовать государственные, и наоборот. Такие ситуации возникают нередко и являются предметом научного изучения, чтобы избежать возможных потерь. Но прежде всего исследователи должны быть ориентированы на изучение развития форм и методов рыночного и государственного регулирования экономики и особенно на возникающие в результате новые взаимосвязи между ними.

На первый взгляд, в меньшей степени подвержены изменениям рыночные механизмы, поскольку основные институты рынка имеют многовековую историю, и в ходе исторического развития произошел естественный отбор наиболее эффективных из них. На самом деле и здесь происходят серьезные трансформации. Интересно в этом плане высказывание академика Н.Н. Моисеева: "Меняется даже основа экономических отношений - структура рынка. Стандартные отношения конкуренции, которые изучали Смит, Рикардо, Маркс и другие классики экономической науки, постепенно заменяются системой, которую естественно назвать системой разделения мирового дохода - это картельные соглашения крупных корпораций.

Постепенно снижается роль национальных экономик. Мировая конъюнктура во все большей степени определяется деятельностью и соглашениями крупных, преимущественно финансовых корпораций. Но рынок остается рынком,

и его законы продолжают выполнять свои функции отбора. Только теперь уже основными уровнями отбора становятся государственный уровень и уровень крупных корпораций¹. Придерживаются аналогичной точки зрения и многие другие экономисты. Так, профессор В.А. Мещеров утверждает, что в современной экономике основная масса сверхприбылей присваивается именно транснациональными корпорациями², а государство довлеет над институциональной сферой, превращая ее в сверхмонопольную систему, которая устанавливает институциональные нормы в соответствии со своими задачами развития³. Ученые не отвергают рыночные отношения, но указывают на изменение их места и роли в жизни общества, а также на изменение характера их протекания.

Новые тенденции в развитии производительных сил заставляют по-новому взглянуть на исторические перспективы рыночных отношений. «Современная мировая экономика представляет собой сложное взаимодействие конкурентных и монопольных форм хозяйствования. В экономической теории это обобщено в модели несовершенной конкуренции. Модель несовершенной конкуренции можно рассматривать как сложный синтез рынка совершенной конкуренции и монопольного рынка⁴. Казалось бы, постоянно углубляющиеся процессы концентрации и централизации производства и капитала бесповоротно приводят к господству в экономической жизни крупных корпораций, но на практике мы наблюдаем процессы децентрализации собственности и расширения материальной базы действия рыночных механизмов. Просто нужно признать две достаточно очевидные истины. Во-первых, рынок, оставаясь экономическим игроком первой команды, перестает быть безоговорочным лидером номер один, он лишь один из игроков, от которых зависит конечный результат. Во-вторых, его существенные характеристики меняются.

Появляется интересная концепция новой экономики, которая утверждает, что мир возвращается к чистой конкуренции на новой основе. Но и в этом случае ее сторонники понимают, что изменяется технологическая, а не содержательная сторона общественных процессов, и не отрицают необходимости государственного регулирования экономики⁵.

Но значительно интенсивней происходят изменения в экономической роли государства. Речь идет о появлении новых функций, расширении поля деятельности, качественных изменениях в традиционной деятельности. О возникновении новых функций у государства пишет С. Губанов: «У государства появляется карди-

нально новая функция, ранее едва различимая, – функция организации и усиления **социального взаимодействия**, интеграции экономического базиса и политической надстройки, интеграции собственности, труда, управления и власти. Предшествующие стадии стихийного капитализма, напротив, требовали «разделения ветвей» единого организма, дезинтеграции, отделения государства от экономики, а в экономике – обособления собственности, труда, управления. Ныне же государственно-корпоративная стадия, на которую капитализм поднимается последние полстолетия, дает экономический базис общехозяйственной интеграции, регулируемой государством⁶. Рынок при этом не исчезает и не перестает выполнять присущие ему функции. Правильно говорить не о вытеснении одного института другим – государством рынка и наоборот. Развитие идет параллельно и в результате появляется все больше точек соприкосновения и больше возможностей возникновения гибридных экономических отношений, в которых сочетаются лучшие стороны рыночных и плановых начал экономики, используются преимущества, имманентные частной и государственной формам собственности. «Сотрудничество в условиях рыночной экономики, основанной на частной собственности и предпринимательстве, конкуренции и монополизме, является выражением развития кооперативных отношений между субъектами хозяйствования. Кооперативный характер функционирования всей экономики становится исходным моментом в формировании сотрудничества (в том числе между государством и частным сектором. – С.И.) как основного институционального отношения⁷».

Научный спор идет по поводу границ и методов применения рыночных и нерыночных экономических механизмов регулирования производства. Не должно быть государство, по чьему-то меткому выражению, главным распределителем гвоздей, но, в свою очередь, рынок не в состоянии отвечать за развитие фундаментальных научных исследований.

В годы реформ 1990-х гг., избавив Госплан от роли верховного распорядителя гвоздей, заодно избавились и от Госплана, что вместе с аналогичными мероприятиями привело на какое-то время к практически полному выводу государства из экономической деятельности. Вполне естественно, рынок не смог, да и был не в состоянии выполнять функции, которые объективно по силам только государству, что привело к глубокому системному кризису российской экономики, из которого, не вернув государству его законное место в воспроизводственном процес-

се, выйти не получится, особенно сейчас, когда масштабные задачи модернизации требуют усиления, а не сокращения регулирующих функций государства.

Но простого восстановления нарушенного баланса между государственными и рыночными регулирующими механизмами уже недостаточно. Пока благодаря либеральным реформам мы двигались вспять, развитые страны двигались вперед. При этом, что особенно важно, внедряли не только технологические, но и организационно-экономические инновации. Последние затронули сферу взаимоотношений между основными хозяйственными субъектами.

Переход к новому технологическому укладу приводит к революционным изменениям, когда инновации затрагивают все стороны общественных отношений. Общие тенденции в развитии производительных сил и экономических отношений не могли не коснуться характера взаимодействия государства и частного бизнеса. Развитые капиталистические страны, которые отечественные либералы приводят в качестве примера оптимального взаимодействия рынка и государства, не подтверждают выводов о необходимости минимизации государственного вмешательства в дела бизнеса. Зато они с полной определенностью показывают, что речь идет не о традиционных отношениях, в которых преобладали отношения господства и подчинения какого-то из субъектов отношений.

Сегодня становится очевидным появление принципиально другой схемы отношений, которую стали называть партнерством. Французский политик и исследователь Л. Фабиус утверждает, что на смену государству-властелину в XXI в. приходит время государства-партнера - "наступает эпоха синтеза", и это делает государство более эффективным и открытым⁸.

Традиционный вопрос о формах, методах и границах вмешательства государства в экономический процесс заменяется вопросом о методах и инструментах формирования институтов сотрудничества государства, бизнеса и общества в решении стратегических проблем, стоящих перед обществом⁹. Новое явление не осталось незамеченным ни учеными, ни практиками и получило в отечественной литературе определение "государственно-частное партнерство".

Новая форма экономических отношений, которая сама является одной из наиболее значимых инноваций нового времени, уже нашла широкое распространение во всех развитых странах. Существуют разные подходы к определению сущности этого нового экономического отношения. Чаще всего приходится встречать трак-

товку ГЧП как формы трансформации государственного сектора с целью повышения эффективности реализации возложенных на него функций путем привлечения к сотрудничеству частного сектора. При этом предполагается, что речь идет о частичной передаче каких-то полномочий государства бизнесу.

Предлагаемая схема отношений государств и бизнеса, несомненно, имеет право на существование и доказала в ряде стран свою эффективность, но зачем это называть партнерством? Партнерство всегда предполагает сотрудничество в решении совместных задач, а не только передачу своих полномочий другому субъекту. Каждый из субъектов должен вносить свой вклад в совместную экономическую предпринимательскую деятельность, а не просто передавать часть своих обязанностей более искусному исполнителю.

Главная ошибка такого подхода - рассматривать ГЧП как взаимную передачу функций с целью усилить какого-то их двух участников. На самом деле ничего такого быть не может - это процесс синтеза, в результате которого возникает новое отношение. В сплаве двух металлов какой металл становится сильнее? Появляется новый металл, свойства которого отличаются от свойств входящих в него ингредиентов.

Возникновение нового экономического отношения сопровождается появлением новых проблем. Особо следует обратить внимание на проблему совместимости привносимых из других систем элементов, соответствия институциональных и экономических форм. "Система новых институциональных отношений (включая как государственные, так и негосударственные связи) должна обеспечивать путем образования соответствующих институтов и институциональных форм общее институциональное равновесие в стране, что и определяет реальное единство всей хозяйствующей системы"¹⁰. Это утверждение вряд ли может носить характер дискуссионного высказывания, однако применение его на практике не столь однозначно. Неистребимой особенностью российского менталитета является стремление к заимствованию чужого положительного опыта. Ничего плохого, в принципе, здесь нет, но при этом, как правило, пренебрегают проблемами адаптации, что не только сводит на нет рациональное зерно новшества, но и нередко приводит к негативным последствиям.

Сегодня для России существует серьезная угроза закрепления неэффективных форм экономических отношений, которые нанесут непоправимый ущерб экономике. Именно закрепления, поскольку они уже сложились в результате

неудачных реформ 1990-х гг., когда были приняты попытки сломать существовавшие базисные институты и заменить их неприжившимися заимствованными институтами. Возник уродливый гибрид, который вопреки ожиданиям сочетает не лучшие, а худшие характеристики двух систем. Российской спецификой является высочайшая степень сращивания крупного бизнеса и бюрократии, целью которого выступает не наиболее эффективное решение народнохозяйственных проблем путем соединения усилий государства и бизнеса, а реализация личного интереса участников коалиции. Такие процессы наиболее ярко протекали в период преобразования земельных отношений в нашей стране, где сращивание бюрократической верхушки с олигархическими структурами было чуть ли не правилом. В результате «сформировалась далеко не оптимальная структура отношений присвоения на всех «этажах» хозяйственной деятельности, что явилось причиной низкой эффективности как самой земельной собственности, так и земельного собственника»¹¹.

Можно сделать вывод, что сама по себе форма взаимодействия государства и бизнеса не является, с одной стороны, чем-то принципиально новым, с другой - ее результаты зависят от содержания, которое в это отношение закладывают участники объединений. Тем не менее отношения между бизнесом и государством, построенные на отношениях равенства и имеющие целью достижение максимального народнохозяйственного эффекта, являются базисными в появляющемся новом социально-экономическом укладе, возникающем на основе нового технологического уклада. Отношения партнерства разных по природе экономических субъектов, с одной стороны, выступают инновацией в области экономических отношений, принципиально меняющей базисные характеристики социально-экономического уклада. С другой - служат эффективным средством инновационного обновления производительных сил. Именно на этих принципах, как уже говорилось, построены передовые национальные инновационные системы в развитых странах.

Процесс формирования и распространения партнерских отношений основан не только на децентрализации собственности. Существует явление, которое можно условно назвать кооперацией собственности. Именно не объединение или поглощение, а кооперация, когда юридические права собственности остаются неизменными. Это как бы встречное движение на пути формирования предпринимательских сетей. Малые и средние предприятия, возникающие самостоятельно,

в целях повышения своей экономической устойчивости и конкурентоспособности стремятся к сотрудничеству с крупным бизнесом, предлагая свои услуги для оптимизации производственных затрат на основе партнерских контрактов. Вполне естественно нужно при этом предложить продукт, интересный для потенциального партнера. В подавляющем большинстве случаев такой интерес вызывает инновационный проект. Только действительно креативное предложение позволяет мелкому предпринимателю вступить в равноправные отношения с крупным бизнесом.

Данный прогрессивный процесс необходимо организационно поддерживать государству, создавая институциональные условия для облегчения и ускорения контакта между поставщиками новых инновационных идей и обладателями необходимых для их реализации ресурсов¹². В России наиболее масштабным проектом такого направления является «Сколково». Уже упоминалось скептическое отношение к идее создания «Сколково» автора концепции «Тройной спирали» американского ученого Генри Ицковича. Собственно, он сомневается не в самой идее создания площадки, с помощью которой будет происходить объединение усилий участников инновационного процесса, а в нашей способности воспроизвести американский аналог.

Отвечая на вопрос, а что же делать нашей стране, чтобы вписаться в мировой инновационный процесс, он прямо ответил: по его мнению, наиболее разумно сделать это через Силиконовую долину, предлагая там свои инновационные идеи. Под патронажем уже сложившейся инновационной экосистемы довести проекты до ума. Те из них, которые окажутся коммерчески привлекательными, получают шанс вписаться в производственные цепи ведущих транснациональных корпораций. Так оценивают наши перспективы западные специалисты.

Но практика доказывает, что эффективность партнерских отношений выше, когда сотрудничество осуществляется на равноправной основе, поскольку в такой ситуации достигается максимальная мотивация всех участников кооперационных отношений, а не только господствующих, когда отношения построены на неравенстве. Равноправные отношения построены эффективно, если все участники сетевой структуры в равной степени заинтересованы в достижении максимального конечного результата, а не ориентированы на узкие проблемы своего локального уровня. Особенно важно соблюдение этого принципа при организации инновационных процессов.

Перечисленные выше позиции основаны на идее рассмотрения ГЧП как переходной формы

отношений, основанной на смешанной собственности, с тенденцией уменьшения экономической роли государства. Нам же представляется, что сегодня речь идет не о переходной форме, а о формировании нового устойчивого экономического отношения с большими перспективами, поскольку в обществе появляется все больше проблем, которые по отдельности не в состоянии решить ни рынок, ни государство либо по отдельности решают их неэффективно.

Партнерство предполагает не усиление роли какого-то партнера за счет уменьшения роли другого, а использование сильных сторон каждого участника. Отношения партнерства должны строиться на долгосрочной основе и использовать преимущества каждого из участников: предпринимательскую подвижность и управленческую компетентность частного бизнеса и надежность и стабильность государственного сектора. Последний должен выступать в роли гаранта и обеспечивать частному предпринимателю более комфортные условия хозяйствования, повышая тем самым его конкурентоспособность.

Представляется более приближенным к сути явления следующее определение: государственно-частное партнерство (ГЧП) представляет собой равноправный союз между государством и частными компаниями для решения стратегических общественных задач. ГЧП - это не объединение собственности, а объединение усилий по достижению конечной единой цели. При возникновении отношений ГЧП происходит взаимная частичная передача определенного пучка прав собственности на возвратной основе. При этом достижение единой цели обеспечивает реализацию интересов каждой стороны, вступающей в партнерские отношения, без нанесения ущерба одной из них¹³.

Значение данной формы отношений будет возрастать по мере прогрессивного развития производительных сил и экономических отношений. В противном случае нет возможности разрешить противоречие между общественным и частным сектором экономики, которое объективно существует. Можно утверждать, что отношения парт-

нерства стали устойчивым направлением в развитии современных производительных сил и экономических отношений на всех уровнях между всеми экономическими субъектами, если они складываются на основе равенства интересов и обеспечивают синергетический эффект.

¹ Моисеев Н.Н. Россия в системе государств XXI века // Мыслитель планетарного масштаба. М., 2000. С. 62.

² Мещеров В.А. К вопросу институционализации рентных отношений // Экономические науки. 2009. □ 4 (53). С. 96.

³ Мещеров В.А. Институциональный механизм рентных отношений // Вопросы экономики и права. 2012. □ 12. С. 103.

⁴ Мещеров А.В. Рента: ретроспективный анализ и современность // Вестник Самарского финансово-экономического института. 2012. □ 2 (14). С. 4.

⁵ Стрелец И. Новая экономика: гипотеза или реальность? // Мировая экономика и международные отношения. 2008. □ 3. С. 23.

⁶ Губанов С. Неиндустриализация плюс вертикальная интеграция (о формуле развития России) // Экономист. 2008. □ 9. С. 15.

⁷ Мещеров В.А. Рыночный механизм рентных отношений в мировой экономике // Экономические науки. 2010. □ 11 (72). С. 302.

⁸ Цит. по: Клинова М. Глобализация и инфраструктура: новые тенденции во взаимоотношениях государства и бизнеса // Вопросы экономики. 2008. □ 8. С. 80.

⁹ Зельднер А.Г. Развитие корпораций в России // Экономические науки. 2008. □ 1 (38). С. 39-43.

¹⁰ Мещеров В.А. Институциональный механизм рентных отношений // Вопросы экономики и права. 2012. □ 12. С. 104.

¹¹ Писакина О.Ю. Специфика земельной собственности как социально-экономического явления // Экономические науки. 2007. □ 10 (35). С. 85.

¹² См.: Михайлов А.М. Совершенствование институтов национальной инновационной системы России // Вестник Самарского финансово-экономического института. 2012. □ 2 (14). С. 11-19.

¹³ Чеберко Е.Ф. Новые тенденции в отношениях государства и бизнеса // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 5, Экономика. 2008. Вып. 4. С. 30.

Поступила в редакцию 01.12.2012 г.

Системообразующие принципы венчурного инвестирования в сферу инноваций

© 2013 С.В. Ливчин, О.Н. Левшина

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, г. Москва
E-mail: svlivchin@gmail.com, on.levshina@gmail.com

Перспективы развития России в XXI в. в значительной степени зависят от уровня прикладных исследований и возможностей промышленной реализации передовых технологий. Развитие индустрии венчурного капитала и прямого инвестирования в России в настоящий момент является необходимым условием активизации инновационной деятельности и повышения конкурентоспособности отечественной промышленности.

Ключевые слова: инвестиции, инновации, венчур, финансирование.

В XXI в. главным фактором ускоренной глобализации мировой экономики выступает инновационный прогресс. На мировом рынке высокотехнологичная продукция формирует фантастические по величине денежные потоки, которые смещают за собой вектор развития целых стран и регионов мира. Сегодня динамика инновационного развития определяет уровень конкурентоспособности и эффективности национальных производств и положение развитых экономик на глобальном мировом рынке, что отражается в росте доли инновационных товаров в общем объеме производства и увеличении объемов экспорта высокотехнологичной продукции¹. Текущее состояние экономики и ее развитие не приводят нас к осознанию существенных изменений, коренных преобразований последней и финансовых потоков в ней. Тем не менее, оглядываясь назад, мы понимаем, что это преобразование уже стремительно произошло. Достаточно исследовать официальные данные Росстата² по доле валового регионального продукта за 2004-2010 гг. Проанализировав их, можно прийти к выводу, что за 6 лет структура экономики претерпела существенные изменения, а именно: совокупная доля сфер по добыче полезных ископаемых и обрабатывающего производства сократилась на 3,5 процентного пункта. Это говорит о том, что уже развившаяся сфера производства после сложных 1990-х гг. сокращает свои обороты, поскольку является невостребованной в меняющихся рыночных условиях. Такие сокращения, безусловно, продиктованы инновационной составляющей рынка, точно так же как и на рубеже XVIII-XIX вв. Европу захлестнула промышленная революция.

Наиболее успешным механизмом внедрения инновационных решений на рынок являются венчурные инвестиции. По данным междуна-

родной компании PricewaterhouseCoopers и компании РВК³, общий объем венчурных инвестиций в России за девять месяцев 2012 г. составил около 15,3 млрд руб.⁴; 98 % венчурных инвестиций приходится на ИТ-сектор, данный прирост отмечается по всему миру с увеличением и расширением количества ИТ-компаний (например, Nokia в 2011 г. сократила 3,5 тыс. рабочих мест, в то время как компания Google, работающая в ИТ-секторе и не занимающаяся производством, в этот же период времени увеличила штат на 25 %). Рост венчурных инвестиций в ИТ-сектор за 9 месяцев 2012 г. относительно аналогичного периода 2011 г. составил 2,5 раза.

Изложенные факты дают основания для следующих выводов:

- 1) производственные процессы замедляются и происходит развитие секторов, напрямую не связанных с производством;
- 2) основной движущей силой развития данных отраслей и сфер является инновационная деятельность;
- 3) наибольшее развитие молодых инновационных компаний, которыми подпитывается сфера ИТ, происходит за счет новых форм инвестиций, таких, например, как венчурное инвестирование.

Для полного понимания причины развития отраслей, движущей силой которых становятся инновации или инновационная деятельность, следует разобраться в сфере инновационной деятельности, инвестициях, сопряженных с данной деятельностью, и определить ее базовые принципы.

Под инновационной деятельностью подразумевают совокупность мероприятий научного, технического, организационного, финансового характера, направленных на осуществление инновационных процессов в организации⁵.

Другое определение российских ученых более широко раскрывает понятие инновационной деятельности, рассматривая ее как процесс зарождения, разработки абсолютно новых идей, методов, открытий, а также технологий, увеличивающих конкурентоспособность в их последующей коммерциализации, способных удовлетворить новые и будущие общественные потребности при получении принципиально нового уровня социально-экономического эффекта⁶.

Основными базовыми принципами, которые характеризуют венчурное инвестирование инновационной деятельности, являются следующие:

- Наличие развитого фондового рынка, специализирующегося на торговле акциями быстрорастущих фирм. Именно присутствие такового в США позволило быстро развиваться рынку венчурных инвестиций. На примере континентальной Европы мы можем еще раз убедиться в данном утверждении. С развитием современных фондовых рынков (таких как Aim в Лондоне, Le Nouveau Marche в Париже и Neuer Markt во Франкфурте) наблюдается бум инвестиций в высокотехнологичные венчурные предприятия.

Развитие фондового рынка также подразумевает присутствие инвестиционных фондов. Существует три основных вида венчурных фондов (капиталистов⁷), инвестирующих в инновационные компании: 1) фонды, образованные в форме частного товарищества (партнерства) с ограниченной ответственностью и фиксированным сроком существования (10 лет); 2) корпоративные венчурные инвесторы - крупные корпорации, заинтересованные в развитии инноваций для своего бизнеса, но чтобы риски нового бизнеса не влияли на текущий бизнес, - осуществляют инвестиции в выделенную компанию; 3) инвестиционные компании в сфере малого бизнеса - подобные компании занимают незначительную нишу на рынке венчурного капитала⁸.

Следует отметить, что на рынке обязательно присутствуют инвесторы, заинтересованные в долгосрочном вложении. Средства таких фондов зачастую состоят из средств пенсионных фондов и средств страховых компаний. Таким образом, государство также является инвестором.

- Начальный этап развития венчурных компаний, которые не обладают финансовыми средствами на реализацию бизнес-идеи. Развитие венчурной компании подразумевает инвестирование в компанию на ее начальном этапе развития. Венчурные компании можно разделить на следующие стадии развития:

1) посевные (англ. Seed) - компании проходят в стадию формирования, основным активом является сама бизнес-идея или проект, порой при

отсутствии должной инфраструктуры. В этой стадии для выхода на рынок формируется управляющая команда, осуществляются маркетинговые исследования, проводятся научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы;

2) стартапы (англ. Start-up) - компания только возникла и обладает опытным образцами. Для того чтобы выйти на рынок и начать реализовывать бизнес-идею, запустив производственный процесс, компании необходимы инвестиции;

3) ранний рост (англ. Early stage, early growth) - компании находятся на начальной стадии реализации продукции (товаров или услуг), но при этом не получают прибыль;

4) расширение (англ. Expansion) - компания реализует продукцию на рынке, но испытывает потребность в расширении производства и сбыта, а также маркетинговых исследованиях;

5) выход (англ. exit) - стадия развития компании, когда налажено производство и бизнес уже сформирован. Появляются инвесторы, заинтересованные в быстрой отдаче вложений.

- Компании, входящие в стадию посева и стартапа - находятся в так называемой "долине смерти", т.е. денежный поток является отрицательным. Весь цикл от посева до выхода может занимать от 5 до 10 лет, и на всех этапах развития компания заинтересована в инвестициях. Опытные венчурные фонды распределяют инвестиции в зависимости от стадии развития по мере достижения определенных результатов⁹.

Само понятие венчурного инвестирования подразумевает под собой инвестирование в новую, молодую компанию или проект. За 3 квартала 2012 г. венчурные инвестиции были выделены 117 развивающимся компаниям (в рамках сделок) в сумме 15,3 млрд руб., а также в форме грантов 655 сделок на сумму 4,1 млрд руб.¹⁰

- Сложности в оценке эффективности вложения средств в проект. Большинство инновационных бизнес-идей невозможно оценить классическим способом, ведь на рынке отсутствуют аналоги. Также невозможно порой определить успех будущего развития, по статистике только 40 % венчурных компаний выходят на положительный уровень прибыли. В данном случае основным подходом к анализу эффективности является не только анализ рынка, прогнозирование его развития, соотнесение бизнеса с индексами доходности, но и эвристический подход, основанный на собственном опыте инвестора, что носит высокий субъективный характер.

- Высокая волатильность бизнеса - сопряжена с действиями менеджмента компании. Здесь существует сразу несколько особенностей. Во-первых, в основном управляющими компаниями

являются разработчики бизнес-идеи, т.е. ученые, не обладающие большим опытом в управлении компанией и налаживании бизнес-процессов. Это затрудняет развитие компании. Во-вторых, важным фактором в венчурных компаниях является достижение поставленных целей на всех стадиях развития компании, что напрямую зависит от амбициозности менеджмента. Многие инвесторы уделяют особое внимание именно личностным качествам управляющих. В-третьих, управление компанией практически всегда остается в руках ее основателей, потому что именно они отчетливо представляют конечную форму развития бизнес-идеи и постоянно совершенствуют компанию для достижения своей цели (наглядным примером тому является компания Apple и один из ее основателей С.П. Джобс).

- Правовое регулирование защиты интеллектуальной собственности, а также защита венчурных инвестиций. Иными словами, государство способно регулировать данный сектор путем создания благоприятных условий для каждого участника бизнес-процесса (например, законодательное закрепление прав инвестора, соблюдение защиты интеллектуальной собственности, создание налоговых льгот и софинансирования и т.д.).

- Риски. Основным фактором в секторе венчурного инвестирования в инновационную деятельность являются риски, которые существенно снижают интерес инвесторов в участии. Но успешная реализация проектов с лихвой окупает все риски, принося сверхприбыли ее основателям и инвесторам. Так, инвесторы Accel Partners, осуществившие вложения в 10 % акций Facebook, увеличили свои вложения в 150 раз за 2 года. Таким образом, можно отметить, что наиболее высокие риски возникают именно на ранних стадиях развития компании, т.е. чем более ранняя стадия, тем более высоки риски. Не следует также забывать о прошедшем опыте “пузыре доткомов”, который привел к банкротству множество ИТ-компаний, в силу того что произошла подмена понятий. То есть многие инвесторы, инвестирующие данные компании, забыли, что ведение бизнеса через Интернет является механизмом бизнес-процесса, но никак не основным бизнес-процессом в экономике.

- Механизм финансирования. Компания-инвестор вкладывает свои инвестиции в капитал венчурной компании в обмен на акции компании, причем объем акций не может существенно влиять на принятие управленческих решений, что отличается от традиционного стратегического финансирования¹¹. На этом этапе мы снова возвращаемся к тому, чтобы правильно оценить стоимость компании и ее потенциал, ведь если сей-

час компания практически ничего не стоит (без учета патента и прав на интеллектуальную собственность), то в дальнейшем она может разрастись в многомиллионную корпорацию.

Описанные выше базовые принципы накладывают существенные ограничения при реализации бизнес-процесса венчурного инвестирования в инновационную деятельность как для инвестора, так и для основателя компании.

К наиболее распространенным отраслям, в которых широко применяются венчурные инвестиции, можно отнести информационные технологии, с выделением телекоммуникационной, компьютерной и других сфер, космическую промышленность, биотехнологии и нанотехнологии, другими словами, отрасли, которые характеризуются быстрым развитием¹².

Как уже отмечалось выше, по оценкам аналитиков PricewaterhouseCoopers и компании РВК, наибольшие венчурные инвестиции поступают в ИТ-сектор. Этому способствуют высокий уровень проникновения мобильной связи (161 %) ¹³ и высокий потенциал роста интернет-проникновения, который на конец 2012 г. прогнозируется на уровне 56,5 %. Это низкий уровень относительно развитых стран Европы, США и Японии, но является самым высоким среди стран БРИК, тем самым доказывая высокий потенциал роста (прогноз на 2015 г. составляет 73 %) ¹⁴.

Подводя итоги, попробуем оценить положительный и отрицательный эффект базовых принципов венчурного инвестирования инновационной деятельности в телекоммуникационном секторе в российской экономике. Но перед этим стоит сказать несколько слов об основных фактах, характеризующих российский рынок.

Объем рынка в 2011 г., по оценке компании IDC, составил 32,1 млрд долл., при этом ежегодный темп роста рынка составит 8 %, достигнув в 2016 г. 47,3 млрд долл. ¹⁵ Рынок разделяется на интернет-активы, сотовые активы, инфраструктурный бизнес (технологические компании, обеспечивающие поддержку основного бизнеса за счет предоставления услуг биллинга, облачных технологий, программного обеспечения и т.д.). На каждом из рынков существуют до 5 крупных компаний, так называемых market-maker, влияющих на развитие отрасли. Остальной рынок разделяют средние и мелкие компании, чаще всего организуя локальный региональный бизнес.

Существует ряд отрицательных сторон данного процесса, требующих существенных структурно-организационных изменений, например:

- 1) требуется высокоразвитый фондовый рынок для выхода венчурных компаний на него, необходимо разработать механизм помощи уст-

ранения барьеров на выход на рынок венчуров путем оказания консалтинговых услуг по анализу рисков компаний, оценки бизнес-проектов (т.е. именно те существенные факторы, которые создают барьеры для малых компаний). Тем самым мы сможем наблюдать на венчурном рынке компании не только крупного и среднего типа, но и сравнительно небольшие компании;

2) на рынке отсутствует единая информационная база венчурных проектов;

3) также со стороны инвесторов почти не представлены компании, направленные на долгосрочное финансирование, которые бы имели государственные средства.

Преимущества же очевидны - это появление новых рабочих мест, в том числе для молодых ученых, развитие инноваций и высоких технологий, стимулирование научной деятельности, получение прибыли инвестора, развитие фондового рынка, что характеризует не только интерес инвесторов, которые напрямую инвестируют в компании, но и стратегический интерес государства.

¹ Бевза С.А. Взаимосвязь инновационного развития с инвестиционным рынком // Экономические науки. 2011. □ 2 (75). С. 144.

² Данные Росстата. URL: www.gks.ru.

³ ОАО "РВК" - государственный фонд фондов и институт развития Российской Федерации, один

из ключевых инструментов государства в деле построения национальной инновационной системы.

⁴ Отчет MoneyTree: Навигатор венчурного рынка России. 2012 г. URL: http://www.rusventure.ru/ru/program/analyticts/docs/MoneyTree_9months2012_rus_web.pdf.

⁵ Санто Б. Инновация как средство экономического развития. М., 1999.

⁶ Веретенникова О.В., Шеина Е.Г. Сущность и классификация инноваций и инновационной деятельности // Известия УрГЭУ. 2011. □ 5 (37).

⁷ Туманов П.А. Венчурное финансирование инноваций // Экономические науки. 2009. □ 8 (81). С. 101-102.

⁸ Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов. 2-е рус. изд. (пер. с 7-го междунар. изд.). М., 2008.

⁹ Бровякова К.А. Венчурное инвестирование как опора для инновационных проектов // Альманах современной науки и образования. 2011. □ 3 (46).

¹⁰ Отчет MoneyTree...

¹¹ Живица А.Э. Зарубежный опыт венчурного инвестирования как основа активизации деятельности венчурных фондов в Российской Федерации // Вестник УрФУ. Серия "Экономика и управление". 2010. □ 4. С. 115-125.

¹² Туманов П.А. Указ. соч.

¹³ Deutsche Bank market research (MegaFon and Russia Telecoms). 2013. 10 Jan.

¹⁴ Международное статистическое агентство Internet World Stat. URL: www.internetworldstats.com.

¹⁵ Новостное агентство в сфере телекоммуникаций. URL: www.cnew.ru.

Поступила в редакцию 02.12.2012 г.

Кредитная политика как инструмент ускорения структурной перестройки экономики страны

© 2013 Е.С. Пашкевич

кандидат экономических наук

Московский государственный университет технологий и управления

E-mail: ele-pashkevich@yadex.ru

Рассматривается роль кредитной политики в повышении эффективности проведения экономических реформ. Отмечается, что приоритет целей кредитной политики определяется состоянием государственных финансов, стабильностью экономики государства или ее отсутствием, наличием сбалансированности доходов и расходов государственного бюджета или его дисбалансом. Раскрываются цели, задачи и принципы кредитной политики.

Ключевые слова: кредитная политика, кредитные отношения, принципы денежно-кредитной политики.

Финансово-экономический кризис ярко продемонстрировал, насколько сильное влияние проблемы в финансовом секторе оказывают на состояние практически всех секторов экономики. С учетом уроков кризиса и опыта его преодоления Банк России проводил определенные меры по укреплению финансовой стабильности, в частности повышая требования к финансовой устойчивости и к управлению рисками кредитных организаций, способствуя дальнейшей консолидации и капитализации в банковском секторе.

Наряду с указанным, в период перехода к рыночным отношениям кредитная политика государства оказывает особое влияние на эффективность проведения экономических реформ – реформирования собственности, материального производства, рынка труда, финансового рынка. Исключительно важна роль кредитной политики государства в территориальном развитии, в определении внутрирегиональных и межрегиональных пропорций, выравнивании уровней социально-экономического развития регионов, формировании региональных рынков. Мировой финансовый кризис еще раз показал необходимость совершенствования и развития кредитной политики государства, финансовых и кредитных организаций, способствующих развитию производственного сектора экономики страны, повышению трудовой активности граждан, развитию внешнеэкономических связей и торговли.

Эффективная кредитная политика способствует ускорению процесса структурной перестройки экономики в соответствии с главной целью рыночных отношений – повышением материального благосостояния населения. Регулирование кредитных отношений является важнейшей функцией государства в условиях рыночного хозяйствования и должно быть направлено на разработку и реализацию необходимых мер в интересах всего общества

для активизации всех форм деятельности и ограничения негативных процессов в экономике. Оно затрагивает интересы всей хозяйственной и социальной сферы, всех регионов страны, оказывает на их развитие огромное влияние.

Гражданский кодекс Российской Федерации рассматривает кредит как одну из разновидностей займа с присущими ему особенностями. В соответствии со ст. 819 Гражданского кодекса Российской Федерации, по кредитному договору банк или иная кредитная организация обязуются предоставить денежные средства (кредит) заемщику на условиях, предусмотренных договором, а заемщик обязуется возвратить полученную сумму и уплатить проценты на нее.

Кредитные операции являются деятельностью, в результате которой формируются взаимоотношения кредитора и заемщика по предоставлению финансовых средств. При этом особенно важно, кто из партнеров (банк или клиент) оказывается в роли кредитора. Кредитором по Федеральному закону “О банках и банковской деятельности” может выступать только кредитная организация, которая имеет исключительное право осуществлять в совокупности такие банковские операции, как привлечение во вклады денежных средств физических и юридических лиц, размещение этих средств от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности, срочности; открытие и ведение банковских счетов юридических и физических лиц, или небанковская кредитная организация, т.е. кредитная организация, имеющая право осуществлять отдельные банковские операции.

Банковские кредитные операции подразделяются на две большие группы: активные (банк является кредитором) и пассивные (банк является заемщиком). Клиентские операции также могут быть различными. Например, предприятие, размещаю-

щее депозит, является кредитором, а получающее коммерческий кредит фактически – заемщиком.

В коммерческом словаре кредитная политика трактуется как составная часть экономической политики, представляющей собой систему мер в области кредитования народного хозяйства¹. В зарубежной научной литературе кредитная политика определяется как способ выполнения последовательно связанных действий при кредитовании, где принципы представляют собой основу выработки соответствующей политики и способов ее осуществления.

Кредитная политика – это совокупность активных и пассивных операций, рассматриваемых на определенную перспективу, обеспечивающих банку достижение целей, позволяющих решить задачу оптимального распределения кредитного ресурса в условиях реально имеющихся ограничений (обязательные нормативы Центрального банка РФ и фактический объем средств к размещению)².

Основные цели кредитной политики государства меняются в зависимости от уровня социально-экономического развития, на котором находится это государство, состояния мирового финансового рынка. Приоритет целей кредитной политики определяется состоянием государственных финансов, стабильностью экономики государства или ее отсутствием, наличием сбалансированности доходов и расходов государственного бюджета или его дисбалансом.

Среди всей совокупности целей можно выделить:

- первичные цели конкретизируют стратегическую установку государства в долгосрочном периоде и направлены на достижение стабилизации уровня цен (процент инфляции), полной занятости населения (процент безработицы), равновесный и стабильный экономический рост экономики (прирост ВВП), а также на достижение внешнеэкономической стабильности (равновесный платежный баланс). Правительство ежегодно корректирует значения этих экономических ориентиров. Следует подчеркнуть, что от того, насколько четко сформулирована первичная цель кредитной политики, в большой степени зависит особенность экономического развития страны;

- тактические цели есть не что иное, как способы достижения общей цели в конкретных условиях меняющейся конъюнктуры. Если цель развития национальной экономики заключается в обеспечении достаточного экономического роста, то такова и стратегическая цель денежно-кредитной политики;

- промежуточные цели характеризуют основные показатели, которыми руководствуется центральный банк в своей повседневной деятельности. С другой стороны, это экономическая переменная,

которую центральный банк избирает в качестве объекта своего повседневного контроля, так как считает, что она способствует достижению основных целей монетарной политики.

В задачи кредитной политики государства входит обеспечение стабильности цен на внутреннем рынке, полной занятости населения и роста реального объема производства.

Кредитная политика государства выполняет ряд функций, которые можно разделить на общие и специфические. Общие функции присущи различным субъектам банковской системы. К ним относятся: аккумуляция денежных средств и хранение кассовых резервов, перераспределение денежных ресурсов, пополнение оборотных средств экономических ресурсов, стимулирование развития экономики и обеспечение безопасности страны, обеспечение контроля. Специфические функции позволяют регулировать объемы совокупного денежного оборота, проводить эмиссию ценных бумаг, обеспечивать регулирование.

Существуют различные приемы и операции, посредством которых субъекты кредитной политики могут воздействовать на объекты для достижения поставленных целей с помощью административных и рыночных инструментов регулирования. Наряду с методами государственного регулирования, имеющими внутриэкономическую направленность, существуют специальные меры внешнеэкономического регулирования, такие как меры стимулирования экспорта товаров, услуг, капиталов, инноваций, управленческих услуг. В первую очередь, это кредитование экспорта, гарантирование экспортных кредитов и инвестиций за рубежом, введение и отмена квот, изменение величины пошлины во внешней торговле.

Население оценивает деятельность государства, работу законодательной и исполнительной власти, прежде всего, по изменению параметров экономического роста, динамике улучшения качества жизни. Соответственно, все это требует дополнительного развития социальной сферы.

Понятия кредитной политики и кредита как такового связаны между собой, поэтому возникает необходимость определить функции кредита.

В развитом рыночном хозяйстве кредит выполняет следующие основные функции: перераспределительную, замещения денег в обращении, стимулирующую, контрольную, ускорение концентрации капитала, экономия издержек обращения. Эти функции кредита тесно связаны между собой, отражая в своей совокупности определенную экономическую роль кредитных отношений³.

Особенностью кредитного перераспределения является его временный характер. Перераспреде-

ние стоимости осуществляется здесь в пределах разрыва времени между превращением товаров (денег) в ссуду и обратным их поступлением к кредитору. За счет временно свободных денежных средств одних хозяйственных субъектов удовлетворяются временные потребности в средствах других предприятий и организаций.

Кредитные отношения - это, прежде всего, имущественные отношения; за использование и возврат кредита заемщик отвечает имуществом и ценностями, находящимися в его собственности. Несомненно, что имущественные отношения создают достаточно мощные стимулы к рациональному использованию заемных средств.

Контроль является частью общего механизма управления процессом кредитования. Сегодня любой хозяйственный субъект не может позволить себе пренебрегать контролем за кредитом. Успешное управление кредитом требует объединения усилий кредитного контроля с направленностью субъектов хозяйствования на получение дохода и прибыли от предоставления (получения) займа.

В условиях рыночной экономики кредит дает определенное преимущество перед конкурентами, которые развивают свой бизнес только за счет внутренних источников, позволяет получить необходимую сумму сразу, нивелируя, таким образом, влияние фактора времени.

Воздействие на макроэкономические процессы (инфляцию, экономический рост, безработицу) происходит посредством кредитного регулирования. Основным проводником кредитной политики и органом, осуществляющим кредитное регулирование, является центральный банк.

Кредитное регулирование - это совокупность конкретных мероприятий центрального банка, направленных на изменение денежной массы в обращении, объема кредитов, уровня процентных ставок и ряда других показателей денежного обращения и рынка ссудных капиталов.

Кредитная политика является составной частью единой государственной экономической политики. Центральный банк выполняет свою часть - кредитную политику и отвечает за эффективность ее проведения. Он корректирует, изменяет кредитную политику, чтобы сгладить неблагоприятное воздействие других блоков экономической политики.

Преимущества кредитной политики по сравнению с бюджетной заключаются в гибкости и оперативности принятия решений в соответствии с экономической конъюнктурой, свободе от политического давления. Эта политика влияет на денежное предложение, а от него зависит уровень производства. Не случайно монетаристы считают кредитно-денежную политику более эффективной.

Принципы формирования кредитной политики банка направлены в целом на стимулирование экономической заинтересованности субъектов кредитных отношений в наилучших результатах своей деятельности и влияют на осуществление кредитной политики в масштабах всего народного хозяйства. Важнейшими из них являются: оптимальность, научная обоснованность, объективность, эффективность, единство и неразрывная связь инструментов кредитной политики, обеспечение безопасности и эффективности операций, связанных с размещением денежных средств (доходность и прибыльность), надежность, системность, обязательность и др. Соблюдение вышеперечисленных принципов - важное условие повышения эффективности кредитной политики государства.

В соответствии с Основными направлениями единой государственной денежно-кредитной политики на 2011 г. и период 2012 и 2013 гг.⁴, в качестве основных принципов денежно-кредитной политики Российской Федерации на среднесрочную перспективу определены:

- свободное курсообразование, не препятствующее динамике обменного курса рубля;
- повышение гибкости обменного курса рубля и постепенное сворачивание антикризисных мер;
- ориентация на сужение коридора процентных ставок по операциям Банка России;
- содействие укреплению финансовой стабильности;
- диверсификация банковской деятельности;
- совершенствование методов экономического моделирования и прогнозирования и механизмов принятия решений и др.

Из вышесказанного можно сделать вывод, что кредитная политика является одной из граней широкого спектра политики, проводимой государством, оказывающей влияние на развитие всех сфер экономики и требующей разработки и совершенствования механизмов регулирования в соответствии с поставленными целями и задачами развития экономики и рыночных отношений.

¹ Большой коммерческий словарь / Е.С. Пашкевич [и др.]. М., 1996. С. 202.

² См.: Там же. С. 134; Сизых Д.С., Сизых Н.В. К оценке инвестиционной привлекательности российских предприятий // Экономические науки. 2012. □ 1. С. 135-139.

³ Большой коммерческий словарь...

⁴ Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2011 год и период 2012 и 2013 годов. URL: www.sbr.ru.

Поступила в редакцию 03.12.2012 г.

Источники формирования и направления использования нефтегазовых доходов

© 2013 В.А. Гуния

Российский государственный торгово-экономический университет, г. Москва

E-mail: suhumchanin@yandex.com

В раздел федерального бюджета по статье “Нефтегазовые доходы” включаются доходы от налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ), экспортная пошлина на нефть, газ и нефтепродукты. Доходы от нефтегазовых поступлений в настоящее время занимают свыше половины от всех доходов федерального бюджета.

Ключевые слова: таможенная пошлина, экспортная пошлина, нефтегазовые доходы, нефть, НДПИ.

Особенности национальной экономики налагают значительный отпечаток на структуру налоговых поступлений в федеральный бюджет. Определяющая роль нефтяного комплекса в российской экономике сказывается и на формировании налоговых поступлений в федеральный бюджет. Поэтому научно обоснованная организация системы формирования и расходования средств налоговых поступлений от нефтегазового комплекса (НГК) не только способна обеспечить уверенное исполнение федерального бюджета, а значит, и возможности эффективной реализации основных государственных функций, но и предоставляет дополнительный потенциал для финансирования государственных национальных и региональных программ, направленных на решение важнейших социально-экономических проблем российского общества.

В 2008 г. доходы федерального бюджета были разделены на нефтегазовые и ненефтегазовые доходы. К нефтегазовым доходам федерального бюджета относятся таковые от уплаты:

- налога на добычу полезных ископаемых в виде углеводородного сырья (нефть, газ горючий природный из всех видов месторождений углеводородного сырья, газовый конденсат из всех видов месторождений углеводородного сырья);
- вывозных таможенных пошлин на нефть сырую;
- вывозных таможенных пошлин на газ природный;
- вывозных таможенных пошлин на товары, выработанные из нефти.

Статья “Нефтегазовые доходы” в настоящее время занимает свыше половины от всех доходов федерального бюджета, что подтверждает, с одной стороны, значимость и надежность поступлений, а с другой - указывает на необходимость регулирования этого показателя, заключающегося в особом режиме управления, с целью обеспечения макроэкономической стабильности (см. таблицу).

Деятельность нефтяных компаний, как известно, вносит в бюджетную систему России немалый

вклад за счет уплаты таможенных пошлин, налога на добычу полезных ископаемых, акцизов и прочих налогов. Однако в последнее время на фоне резких изменений цен на нефть на мировом рынке под пристальный контроль со стороны государства попали внутренние цены на нефтепродукты в России¹.

Несмотря на планы Правительства РФ уменьшить зависимость доходов федерального бюджета от нефтегазовых поступлений, в 2010 г. их доля увеличилась до 46 %, в 2011 г. - до 50 %, в 2012 г. - более 50 %. В настоящее время в структуре нефтегазовых доходов около 65 % (3,6 трлн руб.) всех поступлений приходится на экспортную выручку, а доля НДПИ составляет около 35 % (1,99 трлн руб.). Причем в расчет базы доходов от нефтегазового сектора не включаются дивиденды и прибыль нефтегазовых компаний, что, естественно, сокращает объем и удельный вес этих поступлений в федеральный бюджет².

По данным Федерального казначейства, доходы федерального бюджета за 9 мес. 2012 г. достигли 22,1 % ВВП (7247,6 млрд руб.), что на 0,8 процентного пункта ВВП выше их значений за январь-июль 2011 г., а в абсолютном выражении составляет более 1 трлн руб. По итогам 9 мес. 2012 г. федеральный бюджет исполнен с профицитом в размере 0,9 % ВВП против дефицита в размере 2,5 % ВВП за аналогичный период 2011 г. Однако исполнение бюджета 2012 г. Минфин РФ прогнозирует с дефицитом на уровне 0,1 % ВВП. Основной прирост доходов федерального бюджета за рассматриваемый период был обеспечен за счет нефтегазовых доходов, суммарный объем которых достиг 11,4 % ВВП (3734,5 млрд руб.)³.

К примеру, федеральный бюджет РФ на 2011 г. был рассчитан исходя из цены на нефть сорта Urals 75 долл./бар. и предполагал дефицит в размере 3,6 % ВВП. Однако из-за роста мировых цен на нефть в среднем до 109 долл./бар. федеральный бюджет был исполнен с профицитом в размере

Нефтегазовые доходы в структуре федерального бюджета РФ в 2005-2011 гг., млрд руб.

Показатели	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Доходы федерального бюджета	5127	6279	7781	9258	7336	8305	11352
Нефтегазовые доходы	2160	2943	2899	4390	2984	3831	5640
Налог на добычу полезных ископаемых в виде углеводородного сырья:	845	1083	1113	1592	969	1361	1988
- нефть	761	986	1017	1493	888	1267	1845
- газ горючий природный из всех видов месторождений углеводородного сырья	79	90	88	90	75	85	136
- газовый конденсат из всех видов месторождений углеводородного сырья	5	7	7	8	7	9	6
Вывозные таможенные пошлины:	1315	1860	1786	2798	2015	2469	3652
- нефть сырая	871	1202	1152	1785	1203	1672	2332
- газ природный	247	344	303	490	433	193	384
- нефтепродукты	197	314	331	523	379	604	936
Доля нефтегазовых доходов в бюджете, %:	42	47	37	47	41	46	50
- доля налога на добычу полезных ископаемых	16	17	14	17	13	16	18
- доля вывозной таможенной пошлины	26	30	23	30	27	30	32

0,8 % ВВП за счет дополнительных нефтегазовых доходов, составивших 5,6 трлн руб.¹⁴

Попытаемся проанализировать доходы от вывозных таможенных пошлин и от НДС, которые невозможно рассматривать без изучения вопросов налогообложения в недропользовании. В первую очередь, надо подчеркнуть, что формирование действенной системы налогообложения НГК имеет жизненно важное для нашей страны значение. Система должна обеспечить получение государством природной ренты, доходов от продажи углеводородов и других налогов и в то же время соответствовать задачам перспективного развития как самого НГК, сохраняя стимулы для инвестиций НГК с целью его совершенствования, так и роста экономики России в целом. Государства - экспортеры углеводородного сырья, как правило, стремятся создать налоговые системы, которые ориентировочно соответствуют следующим основным требованиям:

- обеспечивают поступление в бюджет государства большей доли рентных доходов от НГК, особенно во времена подъема и высоких цен;
- могут просто и эффективно администрироваться, требуют небольших затрат на сбор налогов и дают минимум возможностей для уклонения от их уплаты;
- дают максимальный постоянный поток доходов в бюджет государства путем обеспечения поступлений доходов непосредственно с начала освоения месторождений и добычи углеводородов;
- изымают сверхприбыли при реализации проектов, отличающихся особенно низкими затратами;
- стимулируют затраты на экологию и инвестиции с целью повышения экономической и технологической эффективности отрасли (например, степени рациональности освоения ресурсов, в частности соотношения технологически возможного и реально достигаемого коэффициента извлечения нефти - КИНа)⁵.

Мировая практика еще не выявила идеальной, применимой для всех и во всех случаях налоговой

системы для НГК. Поэтому, основываясь на некоторых общих принципах, налоговая политика государства по отношению НГК в каждой конкретной стране должна учитывать страновые особенности, преобладающие социально-экономические цели и существующие возможности и ограничения.

Как известно, в первой половине 2000-х гг. система налогообложения нефтегазового сектора активно реформировалась. В настоящее время природная рента в этом секторе изымается за счет двух специальных налоговых инструментов: НДС и экспортных пошлин.

Экспортная пошлина - в настоящее время главный источник формирования нефтегазовых доходов - рассчитывается в России на основе мировых цен на нефть. (По прогнозу Министерства экономического развития РФ, среднегодовая цена на нефть сорта Urals в 2012 г. составит 115 долл./бар.; рассматриваются варианты корректировки прогноза в сторону понижения, что связано с падением цен на нефть на мировом рынке примерно на 10 % в начале 2012 г.)⁶

В конце 2011 г. в России была введена новая система расчета экспортных пошлин на нефть и нефтепродукты, направленная на стимулирование добычи нефти и увеличение глубины ее переработки. В новой формуле расчета ставка экспортной пошлины на нефть составляет 60 % (а не 65 %, как раньше) от разницы между ценой, установленной на основе данных ежеквартального мониторинга цены на нефть сорта Urals, и базовой ценой нефти (25 долл./барр.), заложенной в формулу расчета. Несмотря на рост первичной переработки нефти, в 2011 г. производство мазута тоже росло. Ставки пошлин на светлые и темные нефтепродукты унифицированы на уровне 66 % от пошлины на нефть; до введения нового налогового режима "60/66" ставка на светлые нефтепродукты составляла 67 %, на темные - 47 %.

Введение налогового режима "60/66" привело к потерям для федерального бюджета из-за сокра-

щения экспортной пошлины на сырую нефть. В IV квартале 2011 г. потери составили 28 млрд руб., в I квартале 2012 г. - 53 млрд руб.⁷

Налоговые отчисления по НДС при добыче углеводородных ресурсов, как правило, определяются дополнительным доходом после того, как все издержки, включая “нормальную” норму прибыли от капиталовложений, возмещены. Ведущая идея здесь состоит в том, что собственник природных ресурсов (обычно это государство) должен получать большую долю данного дополнительного дохода.

Ставка НДС фиксирована в рублях. Базовая ставка НДС на нефть составляла 419 руб./т в 2011 г., с 1 января 2012 г. была увеличена до 446 руб./т. С 1 января 2013 г. ее планируется повысить до 470 руб./т. Ставка НДС за 1 т добытого газового конденсата составляет: с 1 января 2012 г. - 56 руб.; с 1 января 2013 г. 590 руб., с 1 января 2014 г. 647 руб.⁸

В 2011 г. впервые за несколько лет была повышена ставка НДС для природного газа - со 147 до 237 руб. за 1000 м³. В ноябре 2011 г. в Налоговый кодекс РФ были внесены изменения, предусматривающие поэтапное повышение ставки НДС на природный газ с 237 руб. за 1000 м³ в 2011 г. до 509, 582 и 622 руб. за 1000 м³ в 2012 г., 2013 г. и 2014 г., соответственно. К примеру, данное повышение НДС на газ в 2012, 2013 и 2014 гг. по отношению к 2011 г. приведет к дополнительным налоговым выплатам в федеральный бюджет от ОАО “Газпром” на сумму 440 млрд руб.⁹

В мае 2012 г. правительство приняло решение о повышении до 80 % степени изъятия выручки газовых компаний через НДС (суммы, которые зафиксированы в виде дополнительных доходов, и, соответственно, эти 80 % - изымаемая доля доходов компаний от роста внутренних цен на газ).

От увеличения ставок НДС в 2013 г. в федеральный бюджет должны поступить 36 млрд руб., в 2014 г. - 134,3 млрд руб., в 2015 г. - в 270,3 млрд руб.¹⁰

Сырьевые ресурсы России не стали мультипликатором роста несырьевых отраслей, средством для инновационного, социально ориентированного типа развития¹¹. В настоящее время реальность такова, что развитие экономики России взаимообусловлено развитием ее НГК и теоретически существует три содержательно различные концепции возможного сценария развития.

Первая концепция, рассматривая НГК как часть национальной экономики, требует подчинения его развития удовлетворению потребностей экономики страны путем ее обеспечения необходимыми энергоресурсами. Парадигма: “НГК обязан удовлетво-

рить потребности в энергоносителях наиболее рациональным и эффективным путем”.

Вторая концепция подразумевает развитие производства энергоносителей, она жестко предопределяет рамки развития национальной экономики. Концепция предполагает использование потенциала НГК для решения социальных проблем и структурно-инновационной модернизации других секторов российской экономики.

Третья концепция предполагает толерантность и взаимоувязку развития экономики в целом и НГК. Сочетание развития НГК и других секторов экономики, развитие которых должно способствовать решению проблем самих отраслей НГК, дает возможность посредством явного или неявного субсидирования через изменение внутренних цен на углеводородное сырье и перераспределения доходов от их экспорта передачи части того современного экономического потенциала, который еще имеется в отраслях НГК. То есть концепция конструктивного использования потенциала НГК принята в стратегических интересах российской экономики и общества.

Следует отметить, что данный потенциал, по нашему мнению, есть последний реальный ресурс, оставшийся в распоряжении страны, чтобы радикально решить проблемы структурно-инновационной перестройки экономики и уровня жизни, показатели которых неуклонно ухудшаются уже без малого три десятилетия.

¹ Воронцов П.П. Проблемы взаимодействия государства и нефтяных компаний на российском рынке нефтепродуктов // Экономические науки. 2012. □ 8.

² Информационно-аналитические материалы. URL: <http://www.cbr.ru/analytics>.

³ URL: <http://www.oilcapital.ru/edition/technik.shtml>.

⁴ Это последствия практики заведомого занижения “прогнозной” среднегодовой цены на нефть на мировом рынке, что в конечном итоге “приводит к дыркам в отечественной экономике : интервью В. Герраченко. URL: <http://nr2.ru/moscow/395867.html>.

⁵ Бажов А.Е. Управление нефтегазовым потенциалом. URL: http://www.dcenter.ru/sam/pb_0206.htm.

⁶ Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования. Аналитические материалы. URL: <http://www.forecast.ru/mainframe.asp>.

⁷ Астахов Ю.Н. Золотой век российской нефтепереработки: итоги и перспективы // Вопросы экономики. 2012. □ 2. С. 23-29.

⁸ Материалы StatMarket. 2012.

⁹ URL: <http://expert.ru/dossier/companies/gazprom>.

¹⁰ Материалы Минфина РФ. URL: <http://minfin.ru/ru/press/index>.

¹¹ Зельднер А.Г. Государственные функции в условиях неопределенности развития рыночной экономики // Вестник Самарского финансово-экономического института. 2012. □ 1 (13).

Особенности распределения расходных обязательств и доходных полномочий в моделях бюджетной системы

© 2013 В.С. Игнатъев

кандидат экономических наук

Академия труда и социальных отношений, г. Москва

E-mail: pisakina83@yandex.ru

Рассматриваются проблемы распределения расходных обязательств и доходных полномочий в моделях бюджетной системы. Упор делается на неадекватность распределения доходных полномочий и закрепления расходных обязательств между органами власти разных уровней в национальных моделях бюджетной системы, что обуславливает вертикальное бюджетное неравновесие.

Ключевые слова: глобальный финансовый кризис, бюджеты органов власти, бюджетный федерализм, профицит бюджета, дефицит бюджета, межбюджетные трансферты, государственные финансы.

Модели бюджетного федерализма связаны с функционированием государства как центрального института национальной экономической системы. Методологические основы реализации его функций связаны, в первую очередь, с теорией общественных финансов (*public finance*), которая, в свою очередь, является составной частью теоретических концепций, трактующих механизм развития экономики общественного (публичного) сектора (*public sector economics*). В то время как предметом общественных финансов¹ традиционно были налоговые доходы бюджета, теория экономики общественного сектора носила более общий характер и, помимо теории налогообложения, включала теорию общественных (бюджетных) расходов и теоретические основы межбюджетных отношений (распределения доходов и расходов между бюджетами разных уровней).

В работах представителей шведской школы - К. Викселя и Э. Линдаля - налогообложение и общественные расходы впервые стали рассматриваться в качестве интегрированной системы, которая легла в основу теоретических представлений о бюджете государства. Впоследствии исследования К. Викселя привели к появлению современной теории общественного выбора, в рамках которой рассматривались налоговые доходы и бюджетные расходы, а также давалась трактовка принятия решений в общественном секторе в качестве политического и коллективного выбора индивидов. Э. Линдаль обобщил работы К. Викселя и углубил структурный анализ взаимосвязей стандартных норм эффективности и поведения политических институтов. В итоге ученые доказали, что индивидуальному потребителю нет надобности полностью оплачивать стоимость, связанную с предоставлением государством блага всему обществу, достаточно внести

некоторый вклад, соответствующий персональной готовности платить. При этом оптимум достигается в том случае, если сумма определенных таким образом вкладов равна альтернативной стоимости ресурсов, которые необходимы для получения единицы общественного блага. Это позволило Э. Линдалю утверждать, что цены общественного блага для различных индивидов, отражающие дифференциацию предельных норм замещения², могут служить основой распределения налогового бремени в экономической системе. Состояние, которое при этом достигается, стали называть *равновесием Линдаля*, а сами цены - *ценами Линдаля*.

П. Самуэльсон³ выделил следующие основные характеристики общественных благ, производить которые призвано государство:

- неделимость (несоперничество) - предоставление общественного блага одному потребителю позволяет неограниченно увеличить количество реципиентов без изменения стоимости и качества блага;
- неисключаемость - потребитель не может быть исключен из числа реципиентов общественного блага (например, за неуплату пользования услугой);
- невозможность не потреблять - если общественное благо предоставляется, то им пользуются все члены общества без исключения, вне зависимости от желания потреблять.

П. Самуэльсон определил оптимальное распределение ресурсов при наличии как частных, так и общественных благ на основе уравнения, названного его именем, в соответствии с которым сумма предельных норм замещения общественного блага на частное в потреблении равна норме замещения общественного блага на частное в производстве.

В результате данных исследований была сформулирована теоретическая основа трактовки бюджета государства в качестве механизма перераспределения национального дохода общества для целей финансирования производства общественных благ. И встала логическая проблема поиска адекватного критерия оценки эффективности расходования государством части созданной обществом добавленной стоимости. Она была решена итальянским экономистом Вильфредо Парето, обосновавшим критерий эффективности государственных расходов. По его мнению, они отвечают ему в тех случаях, когда переход от одной аллокации к другой, во-первых, влечет за собой позитивное изменение значения функции полезности хотя бы для одного индивида и, во-вторых, не вызывает негативных изменений значений функций полезности для всех остальных. Однако универсального механизма установления такого оптимума до сих пор не существует.

С проблемой эффективности использования бюджетных ресурсов государства связан и так называемый принцип “второго лучшего”, предложенный в середине 1950-х гг. Р. Липси и К. Ланкастером⁴. В соответствии с ним если одно из условий оптимума по Парето не может быть выполнено, то ситуация второго лучшего оптимума достигается только через отклонение от всех прочих оптимальных условий. Для его достижения была провозглашена “поэтапная политика второго лучшего” (*piecemeal second-best policy*). Реализуя ее, государство должно постепенно определять и вводить оптимальные отклонения от Парето-эффективности в тех секторах экономики, где это возможно, а в случае, когда достижение Парето-эффективности невозможно - хотя бы в одном из сегментов.

Для современных экономических систем вопрос оптимального распределения ресурсов между государственным и частным секторами далеко не риторический, поскольку в них ежегодно перераспределяется в пользу государства значительная доля созданного экономическими субъектами валового внутреннего продукта (ВВП). Следовательно, ее эффективное или неэффективное использование обуславливает ускорение или торможение экономического роста в стране, что сказывается непосредственно на благосостоянии всего общества. Эта посылка лежит в основе современной теории “провалов” (неэффективности) государства, как, собственно, и рынка в качестве механизмов распределения валовой добавленной стоимости между государственным и негосударственным секторами. Другими словами, в настоящее время отсутствует оптимальный финансовый механизм как сочетание рыночных и неры-

ночных инструментов, способных оптимизировать потоки ресурсов в стране.

Важнейшим элементом структуры государственных (публичных, общественных) финансов является бюджетная система, а основной характеристикой последней - бюджетное устройство и характер налогово-бюджетных взаимоотношений между разными уровнями власти. Это связано с тем, что государственные финансы по своей сути многоуровневые, так как организационная структура публичной власти (государства в широком смысле) всегда имеет два или более уровня власти. Управление значительной долей национального дохода общества в руках государства осуществляется раздельно в каждом уровне власти и в каждой юрисдикции (территориально-публичном образовании). Объяснить взаимоотношения между уровнями бюджетной системы и определить пути их наиболее рационального построения призвана теория *бюджетного (фискального) федерализма*⁵.

Фундаментальные работы Ч. Тибуба⁶, Р. Масгрейва⁷ и У. Оутса⁸ легли в основу теории бюджетного федерализма, которая к началу 1970-х гг. сформировалась в качестве самостоятельного направления теории экономики общественного сектора. В ее основу американский экономист У. Оутс⁹ положил *теорему децентрализации*. В соответствии с ней, помимо общественных благ, предназначенных для всего общества, существуют локальные общественные блага, потребление которых происходит географически локализованным подмножеством всего населения¹⁰. Причем уровень власти, находящийся ближе всего к потребителям бюджетных услуг, способен обеспечить наиболее эффективное расходование бюджетных средств для удовлетворения местных нужд. Это позволяет субнациональным органам власти адекватно учитывать конкретные потребности местного населения и получать выгоды от реализации данных услуг путем оптимизации налоговых платежей в субфедеральные бюджеты и расходов на производство локальных общественных благ. В таком случае именно на региональном уровне достигается Парето-эффективный уровень их производства. Центральные органы власти не могут его обеспечить, поскольку не удовлетворяют следующим условиям: 1) издержки предоставления общественных услуг одинаковы для центральных и субнациональных уровней власти, т.е. отсутствует экономия на масштабе; 2) произведенные на территории конкретной юрисдикции локальные общественные блага полностью потребляются населением, проживающим на данной территории, т.е. отсутствуют внешние эффекты; 3) их производство дол-

жно максимально удовлетворить дифференцированные предпочтения населения местных сообществ (учет местных потребностей может приводить к значительному удорожанию централизованного предоставления общественных услуг).

Таким образом, оптимальное воплощение теоремы децентрализации в практике различных государственных образований с альтернативными бюджетными устройствами обернулось серьезной политической, экономической и финансовой проблемой, которая до сего момента не имеет однозначного решения¹¹. Эта проблема еще более актуализируется в связи с современным системным кризисом, который вызвал серьезные изменения в структурных взаимосвязях во всех национальных экономических системах.

В последние десятилетия все большее число стран независимо от государственного устройства (федеративного или унитарного) формирует свое бюджетное устройство на основе относительной бюджетной автономии (децентрализации) субнациональных уровней власти. Такое бюджетное устройство имеет в своей основе различные модели бюджетного федерализма. В качестве принципов управления¹² общественными финансами они предполагают:

1) как минимум, два уровня управления, которые осуществляют свою власть в отношении одной и той же территории и одного и того же населения;

2) каждый уровень имеет хотя бы одну сферу деятельности, в которой он полностью автономен (реализация принципа децентрализации);

3) имеются гарантии (хотя бы в форме простого декларирования в конституции) автономии каждого уровня правления в своей собственной сфере.

Исходя из критериев масштаба юрисдикции и подверженности экономики влиянию внешних факторов в классических работах делается вывод, что такие функции, как стабилизационная (антициклическая экономическая политика) и перераспределительная (борьба с бедностью), в большей мере подходят для центрального уровня власти и должны проводиться централизованно. В то же время аллокационная функция, связанная с выделением ресурсов и удовлетворением потребностей в общественных благах (товарах и услугах), а также организацией производства этих благ, может выполняться как централизованно, так и децентрализованно.

Теоретические разработки и международный опыт показывают, что национальные (центральные) правительства менее эффективны в решении локальных задач, поскольку региональные и местные органы власти более гибко реагируют

на меняющиеся потребности своих сообществ, а это требует закрепления за ними определенных расходных полномочий и соответствующих доходных источников. В то же время децентрализация властных полномочий имеет свои ограничения (экономика на масштабе, внешние эффекты деятельности органов публичной власти, трудности выявления предпочтений населения, рост бюрократии) и может приводить к мягким бюджетным ограничениям субнациональных органов власти, чреватых безответственным и неэффективным управлением общественными финансами. Решение этих проблем требует поиска в каждой национальной модели бюджетного федерализма оптимального уровня децентрализации управления в сочетании с жесткими бюджетными ограничениями (принципом централизации).

Однако независимо от систем бюджетного устройства в странах мира, проблема эффективности бюджетной системы в качестве механизма перераспределения валового внутреннего продукта (ВВП) остается исключительно острой. Рассмотрим роль государственных бюджетов в перераспределении ВВП стран мира. Статистические данные за сорокалетний период (1965–2005) однозначно свидетельствуют о повсеместном росте доли в ВВП расходов бюджетов всех уровней органов власти (консолидированных бюджетов) в ведущих странах мира. В 2005 г. она варьировалась от 53,9 % в Швеции; 51,3 % в Дании и 51,2 % во Франции до 23,4 % в Южной Корее, 27,7 % в Ирландии и 29,3 % в США, т.е., в целом, от трети до более половины ВВП стран мира перераспределяется посредством бюджетных систем¹³.

Условия современного финансового кризиса существенно скорректировали приведенные данные в сторону увеличения роли государства в перераспределении ВВП, что делает проблему оптимизации этого механизма еще более актуальной. Авторская попытка оценить указанную проблему строится на выявлении эконометрической зависимости динамики доли государственных расходов и ВВП стран мира, которая позволяет сформулировать концептуальный подход к трактовке проблемы оптимизации принципов централизации и децентрализации в современных западных моделях бюджетного федерализма. Ее решение связано с достижением максимального экономического эффекта от моделирования структуры национальных бюджетных систем, который достигается лишь в результате длительного пошагового согласования интересов между обществом и государством, с одной стороны, и федерацией, территориальными сооб-

ществами и местным населением – с другой. Именно поэтому столь различны механизмы реализации соотношения “централизация-децентрализация” в бюджетных системах различной национальности. Как показывает мировой опыт, даже в самом развитом обществе процесс совершенствования моделей бюджетного федерализма и поиска оптимального сочетания принципов централизации и децентрализации финансовых потоков в обществе не прекращается. Это объясняется тем, что до сего момента не существует единой оптимальной для любого государственного устройства модели бюджетного федерализма.

Модели бюджетного федерализма в данных государствах конструировались вокруг двух основных принципов: автономии и участия¹⁴.

Принцип автономии заключается в том, что федеральная конституция фиксирует компетенцию федерального центра и уточняет, что все, что не является его компетенцией, составляет компетенция субфедеральных органов власти. Федеральная компетенция включает всегда (как минимум) ведение международных отношений, оборону, денежный оборот, таможи и телекоммуникации, а также обычно более широкие полномочия.

Принцип участия реализуется путем участия представителей субфедеральных органов власти в разработке федеральной политики посредством их представительства в законодательной и исполнительной власти, что проявляется в федеральном бикамерализме: парламенты федеративных государств состоят из двух палат – одна представляет население в целом соответственно числу жителей каждого региона (штата, земли, региона, субъекта федерации), а вторая представляет субъекты федерации.

Проблема согласованности политики территорий и Федерации разрешается в многоуровневых бюджетных системах на основе *субсидиарного подхода*, при котором деятельность властей более высокого уровня дополняет деятельность властей более низких уровней. Имеется в виду, что все задачи, решение которых в рамках отдельной территории технически возможно и не влечет больших потерь с точки зрения экономики на масштабе, должны относиться исключительно к сфере ответственности властей данной территории¹⁵. Что же касается общенациональных властей, то они призваны иметь дело только с задачами, которые на уровне территории не могут быть либо адекватно поставлены, либо эффективно решены.

Рассматриваемый процесс двуединый и включает в себя, с одной стороны, распределение расходных полномочий, прав и ответствен-

ности между различными уровнями власти, а с другой – распределение доходных полномочий и финансовой помощи между звеньями бюджетной системы. Фактически принцип субсидиарности в сочетании с принципом децентрализации как базовыми организационными началами модели бюджетного федерализма формирует механизм повышения аллокативной и производительной эффективности. Он успешно реализуется в связи с тем, что децентрализация финансирования общественных благ, обеспечение подотчетности местных властей своим потребителям и сокращение числа инстанций согласования решений способствуют более полному учету предпочтений местных жителей.

Несмотря на различные типы моделей бюджетного федерализма, в странах мира сформировались общие проблемы, связанные с дефицитом “собственных ресурсов” органов власти, неоднородностью местных самоуправлений и органов власти нижестоящих уровней, а также отсутствием на местах полномочий вводить собственные налоги, которые могли бы привлечь достаточные доходы для удовлетворения местных нужд. Оценка устойчивости взаимосвязи между моделью бюджетной системы и темпами макроэкономического роста в показателях ВВП на душу населения показала, что децентрализованные модели более эффективны в обеспечении их стабильности по сравнению с централизованными.

Такая положительная зависимость децентрализации в модели бюджетного федерализма и подушевого ВВП в развитых странах объясняется тем, что по мере роста уровня образования людей, их информированности о поведении своих правительств и проблемах, влияющих на их благосостояние, усиливается желание экономических агентов приблизить к себе функции государства. Не случайно, децентрализация, которая имела место в течение последнего десятилетия, в значительной мере мотивировалась политическими событиями, которые способствовали становлению демократии и развитию “прозрачности”.

Итак, в зависимости от целей, которые стоят перед органами власти в процессе реформирования моделей бюджетного федерализма, децентрализация принимает различные формы в разных странах. В общем виде децентрализация государственной власти предусматривает передачу юридических и политических полномочий по планированию проектов, принятию решений и управлению государственными функциями от центрального правительства и его ведомств институтам, действующим в меньших географичес-

ких границах, - местным самоуправлениям. Власть может передаваться в трех областях: политической, административной и бюджетной. Несмотря на то, что каждый тип децентрализации имеет собственные характеристики, итоги и стратегические последствия, он нацелен на конкретный результат - обеспечение высокого качества жизни населения.

¹ См.: *Brown C., Jackson M.* Public Sector Economics. Oxford, 1990; *Блауг М.* Экономическая мысль в ретроспективе : пер с англ. 4-е изд. М., 1994; *Шумпетер Й.* История экономического анализа: в 3 т. : пер. с англ. / под ред. В.С. Автономова. СПб., 2001; *Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков : в 5 т. / сопред. редкол. Г.Г. Фетисов, А.Г. Худокормов. М., 2004; и др.*

² Норма замещения одного блага другим, при соблюдении которой сохраняется тот же уровень удовлетворения потребителя.

³ *Samuelson P.* The Pure Theory of Public Expenditure // *J. of Political Economy.* 1954. □ 56. P. 496-505.

⁴ *Lipsey R., Lancaster K.* The general theory of Second Best // *Review of Economic Studies.* 1956. □ 24. P. 11-32.

⁵ См.: *Волков А.В.* Система федеральных трансфертов и фискальное поведение региональных властей в РФ // *Экономические науки.* 2011. □ 1; *Стерликов Ф.Ф.* Модели хозяйствования // *Экономические науки.* 2012. □ 3. С. 51-56; *Переверзев В.М.* Мест-

ное самоуправление в модели бюджетного федерализма в российской Федерации // *Вопросы экономики и права.* 2011. □ 1. С. 30-34; *Школик О.А.* Бюджетный федерализм как структурный элемент федерализма // *Вопросы экономики и права.* 2011. □ 5. С. 170-174; и др.

⁶ *Tiebout Ch.* A Pure Theory of Local Expenditures // *J. of Political Economy.* 1956. October (□. 64). P. 416-424.

⁷ *Musgrave R.* The Theory of Public Finance. N. Y., 1959.

⁸ *Oates W.* Fiscal Federalism. N. Y., 1972.

⁹ Ibid.

¹⁰ *Musgrave R.* Op. cit.; *Oates W.* Op. cit.

¹¹ *Пилупенко О.И.* Факторы эффективности антикризисной фискальной политики государства в условиях посткризисной динамики // *Вопросы экономики и права.* 2011. □ 10.

¹² *Остром В.* Смысл американского федерализма. Что такое самоуправляющееся общество : пер. с англ. М., 1993. С. 22.

¹³ IMF. Government Financial Statistics Yearbook. Washington, 2007.

¹⁴ *Морозова Е.А., Шахваростов И.С.* Модели организации межбюджетных отношений в зарубежных странах и возможности их использования в Российской Федерации // *Вопросы экономики и права.* 2012. □ 6. С. 162-166.

¹⁵ *Морозова Е.А.* Особенности механизма функционирования многоуровневых бюджетных систем: зарубежный опыт // *Вопросы экономики и права.* 2011. □ 12.

Поступила в редакцию 04.12.2012 г.

Механизм нарушения равновесия национальных бюджетных систем

© 2013 И.А. Ронжина

Академия труда и социальных отношений, г. Москва

E-mail: pisakina83@yandex.ru

Представлены фундаментальные проблемы оптимизации масштабов национальных общественных финансов, включая моделирование их главной составляющей - бюджетной системы.

Ключевые слова: сбалансированность финансовых потоков, бюджетная система, бюджетные расходы, доходы бюджета, финансовый кризис.

Накануне глобального финансового кризиса все свидетельствовало о том, что рыночный механизм успешно справляется с задачей поддержания макроэкономического равновесия и западные экономические системы способны обойти циклические падения и взлеты без активного вмешательства государства. Это предопределяло рестрикционный подход к масштабам и моделям национальных бюджетных систем, выступающих в качестве механизма перераспределения валового внутреннего продукта в пользу государства.

Однако глобальный финансовый кризис 2000-х гг. сделал очевидными трансмиссионные качества финансовых рынков, которые, став глобальными, способствовали формированию макроэкономических пропорций поверх национальных границ. В конечном итоге это привело к синхронизации хозяйственной динамики в странах с открытой экономикой, а их зависимость от состояния глобальных финансовых потоков обернулось практически одномоментным восприятием негативных последствий финансовых дисбалансов, возникающих в национальных экономиках партнеров по международным экономическим и финансовым отношениям¹.

Так, в новейшей истории спустя почти 80 лет со времен Великой депрессии кризис системы ипотечного кредитования в США генерировал практически для всех стран мира глобальный финансовый шок, положивший начало Великой рецессии, сопоставимой по масштабам разрушений с мировым кризисом 1929-1933 гг.

В результате спустя почти 5 лет с начала глобального финансового кризиса теории и практики вынуждены были признать отсутствие механизмов решения фундаментальной проблемы сокращения структурного дисбаланса между централизацией (чрезмерным государственным вмешательством в экономику) и децентрализацией (рыночной самоорганизацией)², что предопределяет постановку не менее значимых проблем оптимизации масштабов национальных обще-

ственных финансов, включая моделирование их главной составляющей - бюджетной системы; повышения эффективности межбюджетных отношений в альтернативных моделях бюджетного федерализма; усиления результативности финансовой модели содержания обществом государства за счет ограничения предпринимательской модели обеспечения функций государства в качестве крупнейшего собственника материальных и финансовых активов; обоснования критериев выбора между контрциклической и проциклической бюджетно-налоговой политикой при условии ее адекватного сочетания со стратегическими целями денежно-кредитного регулятора и т.п.

Такое переплетение многосложных явлений увеличивало и без того высокую теоретическую значимость решения проблем выбора адекватной модели бюджетной системы, по каналам которой государство перераспределяет значительную долю ограниченных ресурсов общества зачастую вопреки критериям экономической эффективности и социальной справедливости. В условиях глобальной экономической нестабильности это оборачивается значительными экономическими потерями в связи с ростом социальной поляризации общества, высокой инфляцией, торможением темпов роста ВВП и другими негативными последствиями³.

Новейший финансовый кризис показал, как мало известно о государстве в качестве производителя общественных благ и услуг, собственника материальных и финансовых активов, не говоря уже об оптимальных масштабах бюджетной системы, опосредующей перераспределение ВВП для целей финансирования производства общественных благ и услуг. От решения этих фундаментальных теоретических проблем напрямую зависит реализация потенциала хозяйственных организаций адаптироваться к новым условиям экономической нестабильности, устранение кризисных искажений в механизмах ценообра-

зования на рынках материальных и финансовых активов, а также перспективы выхода стран из структурного кризиса. Неопределенность же перспектив их перехода на стадию устойчивого роста поставила под сомнение многие апробированные теоретические подходы и эмпирические решения, которые были способны быстро купировать разрастание кризисных явлений образца XX в.

Для Российской Федерации указанные проблемы усугубляются тем, что она имеет все черты экономики с развивающимся рынком, включая неадекватное воплощение принципов оптимального бюджетного устройства, нестабильность доходной базы органов власти всех уровней бюджетной системы, неэффективность выполнения государством и местным самоуправлением своих функций, конкретизированных в их расходных полномочиях. В конечном итоге это усугубляет фискальные проблемы в стране и дестабилизирует состояние национальной финансовой системы, что еще более подрывает ее устойчивость в условиях, когда глобальный финансовый кризис далек от завершения.

Бюджетная система в России имеет в основе своего функционирования:

- законодательно закрепленные расходные полномочия разных уровней власти;
- правовое разграничение доходных источников, прежде всего, в форме налоговых поступлений;
- механизм вертикального и горизонтально выравнивания бюджетов субнациональных уровней бюджетной системы.

Специфика сочетания принципов централизма и децентрализма в российской системе межбюджетных отношений предопределяет основное противоречие, заложенное в них: оно связано, с

одной стороны, с сильной централизацией в вопросах налоговых полномочий органов власти различных уровней, а с другой - с высокой степенью децентрализации фактических расходов субфедеральных бюджетов. Это противоречие обусловлено тем, что нарушается принцип subsidiarity, в соответствии с которым изначальное перераспределение ответственности в межбюджетных отношениях от муниципалитетов к федеральным органам власти осуществляется снизу вверх⁴. В российской бюджетной системе процесс делегирования полномочий органам власти был реализован в обратном порядке - сверху вниз, что явилось причиной предрасположенности региональных бюджетов для перечисления межбюджетных трансфертов из центра к дефициту в пределах 50-30 %, а муниципальных - на уровне 70-90 %. В этих цифрах проявляется феномен асимметрии в межбюджетных отношениях в российской бюджетной системе, который и предопределил специфику механизма ее финансовой стабильности. Основными его элементами выступают:

- стабильное формирование профицита федерального бюджета, который превращается в ключевое звено финансовой стабильности бюджетной системы РФ;
- ежегодное планирование и исполнение страховых бюджетных фондов за счет высоких доходов от внешнеэкономической деятельности, обусловленных растущей конъюнктурой на товары российского сырьевого экспорта;
- включение системы межбюджетных трансфертов в постоянно действующий механизм "финансового выравнивания" в смысле обеспечения субфедеральных уровней власти бюджетными ресурсами, достаточными для осуществления присущих ему функций.

Таблица 1. Исполнение доходов и расходов бюджетов всех уровней власти в январе - июне 2009-2010 гг.

Показатели	Январь-июнь 2010 г.		Январь-июнь 2009 г.		Отклонение в ВВП
	млрд руб.	% ВВП	млрд руб.	% ВВП	
Федеральный бюджет					
Доходы	3997,9	19,0	3172,2	17,9	+ 1,1
Расходы	4386,2	20,8	3893,9	22,0	- 1,2
Дефицит (-)/ Профицит (+)	- 388,3	-1,8	- 721,7	- 4,1	+ 2,3
Консолидированные бюджеты субъектов РФ					
Доходы	3155,7	15,0	2711,3	15,3	- 0,3
Расходы	2747,6	13,0	2611,7	14,8	- 1,8
Дефицит (-)/ Профицит (+)	+ 408,1	2,0	+ 99,6	0,5	+1,5
Бюджет расширенного правительства					
Доходы	7603,5		6042,7	34,2	+ 1,9
Расходы	7331,2		6619,7	37,4	- 2,6
Дефицит (-)/ Профицит (+)	+272,3		- 577,9	- 3,2	+ 4,5

Источник. Составлено по данным Министерства финансов РФ, расчетам ИЭП.

Однако данный механизм финансовой стабильности мог поддерживать равновесие бюджетной системы только при условии благоприятной внешнеэкономической конъюнктуры для российского экспорта и стабильности в целом национальной и глобальной финансовых систем. В условиях глобального финансового кризиса данный механизм дал “сбой” во всех его структурных элементах: мировые цены на нефть стали падать, ВВП России сократился на 7,7 %, федеральный бюджет стал дефицитным, накопленные страховые бюджетные фонды быстро себя исчерпали, механизм межбюджетных трансфертов перестал выполнять функцию вертикального бюджетного выравнивания.

В табл. 1 приводятся данные, свидетельствующие об изменении сбалансированности бюджетов всех уровней бюджетной системы в РФ за два кризисных года 2009-2010 гг. Доходы федерального бюджета за I полугодие 2010 г. составили 19,0 % ВВП, что на 1,1 процентного пункта ВВП выше, чем за аналогичный период 2009 г. Расходы федерального бюджета в январе - июне 2010 г. относительно соответствующего периода предыдущего года снизились на 1,2 процентного пункта ВВП и достигли 20,8 % ВВП. Несмотря на их некоторое снижение по итогам I полугодия 2010 г., данный объем расходов является одним из самых высоких по сравнению с докризисным периодом, когда объем расходов федерального бюджета не превышал 16 % ВВП. В результате разнонаправленного изменения параметров федерального бюджета за 6 мес. текущего года он исполнен с дефицитом в 1,8 % ВВП против 4,1 % ВВП в 2009 г.

Консолидированный бюджет субъектов РФ за январь - июнь 2010 г. также исполнен с профицитом в размере 2,0 % ВВП против 0,5 % ВВП за аналогичный период 2009 г. При том что величина расходов за 6 мес. 2010 г. снизилась на 1,8 процентного пункта ВВП, федеральные власти рекомендуют субъектам РФ продолжать придерживаться политики ограничения роста собственных бюджетных расходов.

При анализе объема поступлений доходов в бюджетную систему страны следует учитывать эффект низкой базы в I полугодии 2009 г. Тогда бюджетные поступления находились на низком уровне из-за падения цен на нефть и общего замедления темпов экономического развития. При сравнении поступлений за I полугодие текущего года с их объемом за аналогичный период 2008 г. видно, что текущий объем доходов заметно ниже докризисного. Кроме того, в начале 2009 и 2010 гг. в бюджет был зачислен инвестиционный доход от управления средствами нефтегазо-

вых фондов в размере 275,2 млрд и 134 млрд руб., соответственно.

Ожидаемый дефицит федерального бюджета составит в 2011 г. 719,1 млрд руб., или 1,3 % ВВП. Ненефтегазовый дефицит бюджета по итогам года оценивается правительством на уровне 11,2 % ВВП (около 12,5 % ВВП в 2010 г.).

Улучшение ситуации в бюджетной сфере нашло свое отражение в предлагаемом в законопроекте снижении верхних пределов внутреннего и внешнего долга: соответственно, с 5148,4 млрд руб. до 4732,3 млрд руб. (3219,6 - по состоянию на 1 апреля 2011 г.) и с 55,6 млрд долл. до 43,8 млрд руб. (38,8 млрд руб. - на 1 апреля 2011 г.).

По итогам 2010 г. консолидированный региональный бюджет и бюджеты территориальных государственных внебюджетных фондов были сведены с дефицитом в размере 329,3 млрд руб. (0,84 % ВВП). По сравнению с 2008 г. размер дефицита консолидированного регионального бюджета увеличился по отношению к ВВП в 7 раз.

В Российской Федерации согласно Закону о федеральном бюджете на 2010 г. и на плановый период до 2012 г. насчитывалось свыше 80 различных трансфертов (4 - в подразделе дотаций, 43 - в подразделе субсидий, в том числе федеральные целевые программы и подпрограммы, 21 - в подразделе субвенций и 19 - в подразделе “иные межбюджетные трансферты”) (табл. 2). По 35 направлениям финансирование составляет менее 1 млрд руб. Это значит, что для отдельного субъекта Российской Федерации финансирование по ряду направлений может составлять десятки или сотни тысяч рублей. Очевидно, что при целевом характере большинства направлений (субсидии и субвенции) издержки по администрированию данных средств, не говоря уже об оценке эффективности осуществляемых расходов, могут превысить выгоды от получаемых средств. Соответственно необходима систематизация предоставляемых межбюджетных трансфертов, включая четкое соблюдение принципа, согласно которому распределение финансовой помощи должно производиться с учетом уровня бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации.

В целом, объем финансовых средств (включая сальдо бюджетных кредитов), переданных из федерального бюджета в бюджеты субъектов РФ, сократился в 2010 г. на 4,1 % в номинальном выражении. При этом общий объем федеральных трансфертов снизился на 6,9 % - с 1480,4 млрд до 1378,3 млрд руб., а сальдо полученных и погашенных бюджетных кредитов, напротив, вырос-

Таблица 2. Трансферты российским регионам из федерального бюджета РФ в 2008-2010 гг. в номинальном выражении

Показатели	2008		2009		2010	
	млн руб.	% к итогу	млн руб.	% к итогу	млн руб.	% к итогу
Трансферты регионам, всего	1 094 680	100	1 480 385	100	13 783 37	100
<i>Дотации</i>						
В том числе:	390398	35,7	578277	39,1	522685	37,9
на выравнивание бюджетной обеспеченности	328648	30	375485	25,4	396996	28,8
на меры по обеспечению сбалансированности бюджетов	46035	4,2	191886	13,0	105955	7,7
<i>Субсидии</i>						
В том числе:	435867	39,8	530073	35,8	411439	29,9
субсидии на дорожное хозяйство	101799	9,3	104304	7,0	61437	4,5
субсидии на сельское хозяйство	73593	6,7	90641	6,1	87930	6,4
<i>Субвенции</i>						
В том числе:	153170	14,0	288440	19,2	378650	27,5
субвенции на полномочия в области содействия занятости населения	37413	3,4	77414	5,2	87090	6,3
субвенции на обеспечение жильем ветеранов ВОВ	0	0,0	45825	3,1	116851	8,5
<i>Иные межбюджетные трансферты</i>	115245	10,5	87595	5,9	65562	4,8

Источник. Федеральное казначейство, расчеты автора на базе данных ИЭПП.

до на 28,9 % - с 127,5 млрд до 164,4 млрд руб. Следует отметить, что объем выделенных в 2010 г. из федерального бюджета кредитов регионам остался практически на уровне 2009 г. (169,8 и 170,0 млрд руб., соответственно). Заметный рост сальдо произошел за счет существенного снижения объемов погашения бюджетных кредитов со стороны регионов - с 43,2 млрд руб. в 2009 г. до 5,4 млрд руб. в 2010 г., что может быть связано с тем, что все большие объемы бюджетных кредитов выдаются федеральным центром на срок более одного года.

В номинальном выражении в 2010 г. относительно 2009 г. снизились объемы всех типов трансфертов, за исключением субвенций, объем которых вырос на 33,1 %. В наибольшей степени сократились иные межбюджетные трансферты (МБТ) - на 25,2 % и субсидии - на 22,4 % к уровню 2009 г. Также снизился объем дотаций на 9,6 %. Однако если сравнивать суммы трансфертов, переданных на региональный уровень, с объемами 2008 г., то картина несколько изменится.

В целом, общий объем трансфертов в 2010 г. в ценах 2008 г. на 6,4 % больше соответствующей суммы 2008 г. При этом в реальном выражении наблюдается существенное падение иных МБТ на 51,9 % и субсидий - на 20,3 % к уровню 2008 г. В то же время объем субвенций в 2010 г. (в ценах 2008 г.) более чем в 2 раза превышает объемы 2008 г. (рост в реальном выражении на 108,8 %). Выросли также в 2010 г.

дотации: рост в реальном выражении составил 13,1 % по сравнению с уровнем 2008 г.

В условиях финансового и экономического кризиса и уменьшения поступлений собственных доходов региональных бюджетов субъекты Российской Федерации существенно сократили свои первоначальные проекты региональных бюджетов в течение 2009-2011 гг. Объемы бюджетных обязательств, которые несут бюджеты субъектов РФ и бюджеты муниципальных образований, зачастую существенно превосходят объемы поступивших в бюджеты доходов. В результате возросла напряженность в исполнении бюджетов, заметно повысился риск того, что региональные бюджеты не справятся с выполнением своих бюджетных обязательств. В условиях снижения доходов и сохранения практически на прежнем уровне расходных обязательств проблема несбалансированности бюджетов усугубляется, «стимулы для увеличения собственной доходной базы на региональном и местном уровнях невелики. Практически ни один элемент налоговой базы, кроме относительно небольших источников (налоги на имущество), не относится напрямую к источникам доходов этих бюджетов. Даже передача на региональный уровень дополнительного норматива отчислений по налогу на прибыль проблему пополнения доходной части бюджетов не решила, поскольку уже с ноября 2008 г. поступления от взимания этого налога существенно сократились, а возможность воздействия органов государственной власти

субъектов Российской Федерации на поступление этого налога фактически отсутствует”⁵.

Условия, когда финансово-экономическое прогнозирование становится весьма затруднительным, заставляют пересмотреть формат бюджетного прогнозирования и вернуться к однолетнему бюджету, сохраняя при этом среднесрочное планирование. Субъекты Российской Федерации также стоят перед выбором: сохранить неизменным трудно реализуемый трехлетний бюджет; вернуться к годовому бюджету и не утверждать законом о бюджете бюджетные параметры на три года; сохранить трехлетний бюджет и утверждать законом проектировки по субъектам бюджетного планирования и по разделам функциональной классификации.

В результате по сравнению с плановыми показателями одна треть региональных бюджетов не смогла профинансировать даже содержание социальной сети, вторая треть – инвестиционные расходы, а оставшаяся треть смогла профинансировать их в половинном объеме от уровня 2008 г. Особенно пострадали регионы-доноры, которые превратились в дотационные, усугубив проблему вертикального бюджетного неравновесия в российской бюджетной системе.

В данных условиях невозможно говорить о целостном механизме финансовой устойчивости в силу того, что она полностью нацелена на реализацию, главным образом, фискальных функций государства. Примером тому является недооценка фискальными органами власти опасности наращивания финансовой асимметрии регионов. Вместе с тем, целостная система формирования и поддержания сбалансированности на субфедеральных уровнях бюджетной системы РФ только начала формироваться накануне кризиса, и ее структура не была дополнена широким набором схем вертикального бюджетного выравнивания с ориентацией преимущественно на региональный и местный уровни бюджетной системы. Министер-

ство финансов РФ только приступило к созданию кодекса лучшей практики в организации межбюджетных отношений и повышении качества управления региональными и муниципальными финансами, который должен был содержать подробное описание методик распределения межбюджетных трансфертов с соответствующим набором общих схем распределения межбюджетных трансфертов. Однако финансовый кризис поставил на повестку дня необходимость переориентации элементов механизма финансовой устойчивости на инструменты финансовой устойчивости⁶. Последнее есть наиболее значимый сценарий укрепления сбалансированности бюджетной системы в условиях нестабильной внешней среды, связанной с кризисными явлениями на глобальном экономическом пространстве.

¹ Пилипенко О.И., Попов Ю.Н. Социальные приоритеты бюджетно-налоговой политики государства в условиях экономической неопределенности // Экономические науки. 2012. □ 9.

² Игнатъев В.С. Финансовая модель обеспечения функций государства в условиях послекризисной несбалансированности национальной бюджетной системы // Экономические науки. 2012. □ 10. С. 155-158.

³ Пилипенко О.И. Факторы эффективности антикризисной фискальной политики государства в условиях посткризисной динамики // Вопросы экономики и права. 2011. □ 10.

⁴ Переверзев Т.В. Вертикальное неравновесие в бюджетной системе – причина неэффективной фискальной политики в условиях финансового кризиса // Вопросы экономики и права. 2011. □ 8.

⁵ Серегин М.В. Глобальный финансовый кризис и потенциал межбюджетных трансфертов в качестве механизма сбалансированности территориальных бюджетов в Российской Федерации // Экономические науки. 2010. □ 3 (64). С. 26-30.

⁶ Пилипенко З.А. Шоки и механизмы их распространения в экономических системах // Вопросы экономики и права. 2010. □ 11.

Поступила в редакцию 04.12.2012 г.

Концепция региональной социально-экономической политики на уровне микрорегиона

© 2013 Н.Г. Салимгареев

Башкирский государственный университет, г. Уфа

E-mail Salimgareevng@yandex.ru

Рассматривается концепция региональной политики в Республике Башкортостан, которая включает в себя формирование социально-экономической политики на базе вновь создаваемых микрорегионов, ее реализацию на основе Стратегии социально-экономического развития Республики Башкортостан до 2020 г. и оценку эффективности через оценку эволюции качества жизни населения.

Ключевые слова: социально-экономическая политика, пространственный социально-экономический микрорегион, инновационные ресурсы, кластер, потенциальный кластер, качество жизни населения.

Комплексная модернизация страны, становление независимых институтов гражданского общества, развитие инфраструктуры, усиление инновационной составляющей могут способствовать устойчивому развитию Российской Федерации. Для этого также необходимо пересмотреть подходы к формированию и реализации региональной социально-экономической политики. При этом депрессивные регионы нуждаются в скорейшем решении своих острых социально-экономических проблем. Регионы - "локомотивы" роста российской экономики, к числу которых относится и Республика Башкортостан, заинтересованы в дальнейшем наращивании и усилении своих конкурентных преимуществ.

Мировые и общероссийские тенденции развития социально-экономических систем послужили основой разработки Стратегии социально-экономического развития Республики Башкортостан до 2020 г. Стратегическими целями определены позиционирование Башкортостана как опорного региона Российской Федерации; поэтапное повышение качества жизни населения до уровня, сопоставимого с развитыми государствами.

Одним из условий реализации стратегических целей является переход к новой схеме районирования республики, способствующий обеспечению повышения эффективности, конкурентоспособности, инновационной восприимчивости, качества человеческого капитала. Требуются и новые рыночные подходы к реализации региональной социально-экономической политики, главной целью и оценкой эффективности которой станет улучшение качества жизни населения.

Вышеперечисленные актуальные проблемы стали толчком для разработки концепции региональной политики в Республике Башкортостан

(схема концепции представлена на рисунке), которая включает формирование региональной социально-экономической политики на базе вновь создаваемых микрорегионов, ее реализацию на основе Стратегии социально-экономического развития Республики Башкортостан до 2020 г. и оценку эффективности через оценку эволюции качества жизни населения микрорегиона. В качестве примера рассмотрен Туймазы - Октябрьский микрорегион Республики Башкортостан.

Современная система административно-территориального устройства Республики Башкортостан сложилась в годы советской власти и во многом отвечала требованиям плановой экономики, жесткого централизованного управления регионами. Современные сельские районы, например, как административно-территориальные единицы, сложились в 30-е гг. XX в., они были в большей мере адаптированы к колхозно-совхозной системе.

Каждый этап развития общества ставит свои задачи районирования. Сегодня одна из центральных проблем социально-экономического районирования - "актуализация" его результатов посредством придания районированию конструктивной направленности, т.е. социально-экономические районы должны пониматься как территории, на которых фокусируются те или иные формы региональной политики в соответствии с их спецификой, например, как "точки роста".

В настоящее время административно-территориальное устройство республики выглядит следующим образом: 21 город республиканского значения, 54 административных района, 7 районов в г. Уфе, 953 сельские администрации, 4558 сельских населенных пунктов.

Среди основных проблем административно-территориального устройства Республики Баш-

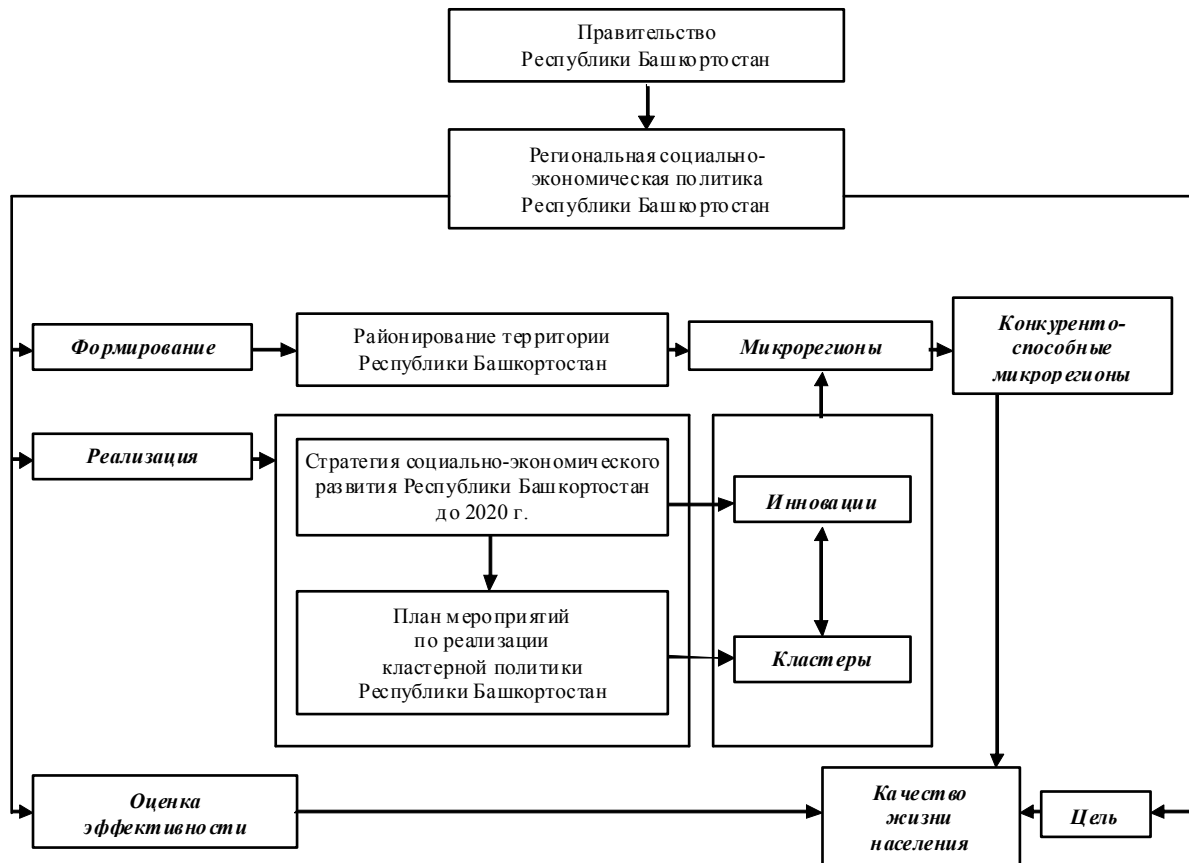


Рис. Схема проведения региональной социально-экономической политики в Республике Башкортостан

кортостан можно отметить то, что по численности сельского населения республика относится к аграрным регионам (40,4 % сельского населения).

Самые распространенные проблемы в сельских районах - это возможность реализации продуктов из личного подсобного хозяйства и высокий уровень безработицы. Одна из серьезных проблем аграрного сектора экономики есть низкая эффективность и территориальная разобщенность производства.

Вышеперечисленные проблемы указывают на необходимость модернизации административно-территориального устройства, так как оно не обеспечивает в должной мере ни эффективного управления республикой, ни динамичного и устойчивого развития всех ее регионов. В этом отношении мы придерживаемся идеи, выдвинутой академиком А.Х. Махмутовым, о создании административно-территориальных образований более крупных размеров с городскими центрами. По его мнению, такие образования могли бы объединить в себе 3-5 нынешних сельских районов с одним или несколькими городами. В тех территориальных образованиях, где нет городов, наиболее крупные сельские поселения сле-

дует постепенно преобразовывать в города. Формирование крупных регионов не означает ликвидации существующих районов, это могут быть округа с городским центром. По нашему мнению, такой принцип реформирования территориального устройства республики позволит: во-первых, комплексно использовать природный, экономический и трудовой потенциалы территории; во-вторых, концентрировать инвестиции, реализовывать крупные проекты; в-третьих, более эффективно проводить рыночные преобразования, активизировать развитие урбанизационных процессов. В перспективе на территории республики могут сформироваться от 15 до 20 крупных развитых в экономическом и социально-культурном отношении новых территориальных образований.

Предлагаемый нами Туймазы - Октябрьский микрорегион Республики Башкортостан объединяет два города - Туймазы, Октябрьский и четыре сельских района - Бакалинский, Буздякский, Туймазинский и Шаранский. Микрорегион занимает 5,3 % общей площади и 8 % численности населения республики (323,8 тыс. чел.).

Обоснование включения вышеперечисленных районов в состав Туймазы - Октябрьского

микрорегиона следующее: данные районы и города между собой всегда имели тесные связи как в социальном, так и в экономическом отношении. Например, для получения медицинской помощи, удовлетворения ежедневных потребностей, духовных потребностей, в том числе по поводу реализации излишков продукции из личного подсобного хозяйства на торговых рынках и в других учреждениях и заведениях городов Туймазы и Октябрьский, обращаются до 90 % населения этих районов. Города Туймазы, Октябрьский являются транспортными узлами микрорегиона.

В микрорегионе, с точки зрения конкурентоспособности и инновационных возможностей, как локомотивы роста следует, в первую очередь, рассматривать именно города Туймазы и Октябрьский, развитие которых может вывести данную территорию на новый уровень качества жизни населения.

Указанные в Стратегии социально-экономического развития Республики Башкортостан до 2020 г. цели могут быть реализованы, прежде всего, посредством: повышения конкурентоспособности человеческого капитала и обеспечивающих его социальных секторов экономики; перехода к новой модели пространственного развития экономики, активизации инновационной составляющей экономики республики.

Важным вкладом в процесс перехода экономики республики на инновационный путь развития является формирование инновационных кластеров. Приняты решения о создании в республике кластера индустриального обеспечения туризма и энергомашиностроительного кластера. С учетом имеющихся конкурентных преимуществ предусматривается развитие конкурентоспособных высокотехнологичных производств. В целом, в республике будут реализованы 22 инвестиционных проекта.

Для повышения конкурентоспособности Республики Башкортостан поставлены следующие стратегические ориентиры: увеличение объемов наукоемкой и высокотехнологичной продукции к 2020 г. до 30 %; рост валового регионального продукта в 2,3 раза, объема промышленного производства в 2,3 раза и объема продукции сельского хозяйства - в 1,9 раза; обеспечение средней продолжительности жизни до 75 лет, роста реальных располагаемых денежных доходов населения в 3,2 раза.

Анализ Стратегии позволил выявить и недостатки, к которым, в первую очередь, можно отнести общий характер документа. Разработаны и утверждены мероприятия только общереспубликанского характера. Поэтому для корректиров-

ки Стратегии в территориальном разрезе необходимо: провести территориальную увязку всех инвестиционных проектов; разработать программу создания инновационной инфраструктуры республики; план мероприятий по реализации кластерной политики с указанием инновационных кластеров в приоритетных видах экономической деятельности доработать до 2020 г.; для позиционирования Республики Башкортостан в качестве опорного региона России создать опорные микрорегионы внутри республики (одним из них может стать Туймазы - Октябрьский микрорегион); разработать приложение к Стратегии в разрезе микрорегионов республики.

Учитывая, что в качестве одной из основных задач в Стратегии социально-экономического развития Республики Башкортостан до 2020 г. указано формирование инновационной модели экономики, разработаны потенциальные кластеры исследуемого микрорегиона, повышающие конкурентоспособность.

Одной из основных черт кластеров является высокая инновационная активность всех участников. В связи с этим для разработки потенциальных кластеров рассматриваемого микрорегиона мы определили приоритетные ресурсы инновационного роста, к которым относятся:

1) наличие высших учебных заведений, ориентированных на выпуск специалистов инженерных специальностей для удовлетворения спроса со стороны производственного сектора;

2) рост числа аспирантов и докторантов, использование результатов научных работ которых способствует решению проблем инновационной сферы (10 докторов и 78 кандидатов наук);

3) активное использование зарубежных технологий на предприятиях пищевой промышленности и внедрение рыночных форм хозяйствования в Агропромышленном комплексе. В качестве примера можно назвать ассоциацию крестьянских фермерских хозяйств "Туймазинец", который ежегодно производит до 24 % валовой сельскохозяйственной продукции района и более 10,5 % валовой продукции города и района (по республике 2 %).

Ассоциация фермерских хозяйств выделяется современным подходом к организации производства: ведение хозяйства на научной основе, сотрудничество с зарубежными учеными, привлечение больших инвестиций; создание перерабатывающих предприятий; переработка отходов; создание структуры "Фермерснаб", которая обеспечивает фермеров всем необходимым;

4) внедрение новых технологий и производство на предприятиях машиностроительного комплекса. Рост экспорта технологий и промыш-

ленных образцов при одновременном снижении экспорта продукции добывающих отраслей. Экспортные поставки, прежде всего машиностроительных предприятий, за последние годы заметно выросли и достигли 23 % от общей выпускаемой продукции;

5) создание научно-исследовательских центров непосредственно на предприятиях и активизация деятельности по внедрению новых технологий. К таким предприятиям в микрорегионе относятся ОАО НПП "ВНИИГИС", ОАО НПП "Системнефтегаз", ООО НПП "БАСЭТ".

В целом, в Туймазы - Октябрьском пространственном социально-экономическом микрорегионе располагается 13,9 % инновационно-активных предприятий республики; удельный вес организаций, занимающихся инновационной деятельностью в микросистеме, составляет 23,0 %, что выше среднего республиканского показателя (12,4 %).

Все вышеизложенное позволяет сделать вывод о достаточности ресурсов инновационного роста и возможности создания в рассматриваемом микрорегионе следующих потенциальных кластеров:

1. Кластер по производству уникального нефтяного оборудования и приборов. Главной целью в этом кластере мы видим объединение усилий научных учреждений, учебных заведений и машиностроительных предприятий микрорегиона в совместной разработке и производстве конкурентоспособного товара. На сегодня каждый из них функционирует сам по себе, дублируя то, что уже разработано на другом предприятии и в учреждении.

2. Кластер фермерских хозяйств. По поводу данного кластера можно сказать, что он в Туймазинском районе уже сложился. Главной целью данного кластера является распространение инновационного опыта на все пространство микрорегиона, а также организация подготовки кадров и переработки овощей.

3. Мясопродуктовый кластер. Базой создания данного кластера может стать мясокомбинат "САВА". Главной целью данного кластера является производство натуральной, качественной, экологически чистой мясной продукции. Для этого, в свою очередь, требуется создание сырьевой базы - животноводческих комплексов в сельских районах региона. В плане переработки отходов мы рекомендуем открыть предприятия по выделке кожи и переработке костей, что позволит возобновить работу завода мясокостной муки. Кластер даст возможность поднять развитие экономики не только городов, но и прилегающих районов. За счет открытия животноводческих комплексов появятся новые рабочие мес-

та и повысится в целом конкурентоспособность региона.

Инновационные ресурсы Туймазы - Октябрьского микрорегиона позволяют создать и другие кластеры, но самыми реальными на сегодня являются вышеперечисленные.

На наш взгляд, качество жизни населения - интегральный показатель, отражающий, с одной стороны, уровень материального благосостояния населения и степень потребления благ и услуг, а с другой - условия жизни - комфортность проживания населения.

При оценке качества жизни населения Туймазы - Октябрьского микрорегиона использована методика, разработанная С.А. Айвазяном. Данная методика построена на анализе и измерении категорий качества жизни применительно ко всему населению региона.

При разработке эффективных и надежных методов оценки качества жизни населения в регионе одной из главных задач является построение системы показателей данной категории. Для этой цели нами выбраны четыре интегральных компонента из предложенных С.А. Айвазяном пяти, в том числе: качество населения, благосостояние, социальная безопасность и качество окружающей среды. Базовый компонент - природно-климатические условия - в нашем случае не играет заметной роли, так как изменение качества жизни рассматривается за короткий отрезок времени.

При формировании исходного набора статистических показателей качества жизни мы опирались на существующую базу статистических показателей Территориального органа федеральной службы государственной статистики по Республике Башкортостан. Часть показателей внутри интегральных компонентов были вынуждены пересмотреть из-за их отсутствия в разрезе городов и районов.

Для расчета качества жизни населения в микрорегионе мы воспользовались методикой расчета качества жизни населения, предложенной профессором Н.В. Трофимовой и В.А. Лобановой.

Расчет качества жизни Туймазы - Октябрьского микрорегиона произведен за 2001-2011 гг. Все показатели в стоимостных единицах измерения приведены к сопоставимым показателям, частным индексам, и ИКЖНР приняты равными единице.

Полученные результаты оценки эффективности региональной социально-экономической политики и конкурентоспособности исследуемого микрорегиона на основе расчета индекса качества жизни населения свидетельствуют о бо-

**Индекс качества жизни населения Туймазы - Октябрьского микрорегиона
и Республики Башкортостан (2001-2011 гг.)**

Регион	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Республика Башкортостан	1,51	1,59	1,72	1,90	2,05	2,17	2,28	2,24	2,18	2,10	2,13
Туймазы - Октябрьский ПСЭС	1,68	1,74	1,82	1,95	2,16	2,35	2,52	2,46	2,36	2,28	2,30
г. Октябрьский	1,77	1,84	1,96	2,13	2,33	2,55	2,64	2,54	2,38	2,32	2,33
г. Туймазы	1,63	1,80	1,93	2,14	2,38	2,62	2,68	2,52	2,41	2,36	2,38
Бакалинский район	1,34	1,40	1,51	1,71	1,88	2,02	2,11	2,10	2,06	1,97	2,04
Буздякский район	1,32	1,36	1,42	1,59	1,85	1,97	2,13	2,08	2,02	2,00	1,98
Туймазинский район	1,44	1,53	1,72	1,86	2,12	2,22	2,31	2,24	2,18	2,14	2,16
Шаранский район	1,12	1,31	1,38	1,59	1,67	1,85	1,96	1,94	1,90	1,86	1,84

лее высоком уровне относительно республики и имеют позитивную динамику за последние десять лет, они также показывают, что Туймазы - Октябрьский микрорегион может стать одним из 15 - 20 крупных, развитых в экономическом и социально-культурном отношении новых конкурентоспособных пространственных образований Республики Башкортостан.

1. Айвазян С.А. Интегральные индикаторы качества жизни населения: их построение и использование в социально-экономическом управлении и межрегиональных сопоставлениях. М., 2000. С. 117.

2. Исянбаев М.Н. Экономические подрайоны Республики Башкортостан. Уфа, 2008.

3. Муниципальные районы и городские округа Республики Башкортостан: стат. сб. / Башкортостанстат. Уфа, 2011.

4. Республика Башкортостан в составе обновляющейся Российской Федерации: десять лет государственного развития: сб. материалов науч. практ. конф. Уфа, 2000.

5. Махмутов А. Горизонты экономики Башкортостана в обозримой перспективе // Экономика и управление. 2007. □ 5. С. 26-34.

6. Трофимов Н.В., Лобанова В.А. Методика оценки качества жизни населения в регионе // Современные особенности экономического роста и развития региональных социально-экономических систем; материалы науч.-практ. конф. студентов, аспирантов и соискателей / под науч. ред. И.Ю. Карелина. Уфа, 2007. С. 24-27.

Поступила в редакцию 05.12.2012 г.

Экономическая теория

Национальные экономические системы: механизм разрушения структурных связей

© 2013 Д.В. Каменщик

кандидат экономических наук

Московский государственный институт электроники и математики
(технический университет)

E-mail: pisakina83@yandex.ru

Речь идет об особенностях формирования условий и механизме развития глобального финансового кризиса в конце 2000-х гг. В рамках мирового хозяйства они реализовались в различных формах международного разделения труда, которые были подвержены существенным изменениям в связи с превращением финансовых рынков в доминанту развития как глобальной экономики, так и национальных хозяйственных систем. Именно по их каналам глобальный финансовый шок распространился на все страны мира в конце 2000-х гг., нарушив принцип рыночной самоорганизации.

Ключевые слова: глобальные структурные дисбалансы, мировая экономика, трансграничное движение капитала, реальный сектор экономики, финансовые активы, финансовый кризис, финансовый шок.

Стремительное развитие современного финансового кризиса, последовательно обрушившего долговые, фондовые, а затем и реальные рынки, его глобальные масштабы и перерастание в структурный поставили под вопрос многие апробированные теоретические подходы и эмпирические решения, которые могли быстро купировать разрастание кризисных явлений образца XX в. В данных условиях научное сообщество практически единодушно заявило о “провале” (*the failure*) макроэкономики¹ с теорией эффективных рынков в ее основе и о кардинальной трансформации структурных взаимосвязей глобальной экономики². Все это привело к необходимости научного переосмысления особенностей системобразования на всемирном экономическом пространстве в связи с возможным повторением кризисных ситуаций, подобных той, которая имела место в 2007-2009 гг., когда трансграничные связи превратились в оперативно действующий механизм трансмиссии финансовых шоков практически во все национальные сегменты мирового хозяйства.

Можно предположить, что проблему генерации шоков, механизма их распространения, а также реакции на них экономических систем следует напрямую связать с закономерностями циклического изменения деловой активности в национальных и глобальном хозяйствах. Однако этому препятствует отсутствие регулярности бизнес-циклов как необходимого условия для доказательства валидности детерминистских моделей³.

Альтернативный подход предполагал рассмотрение циклов как следствия случайных воздействий, первоначально называемых “импуль-

сами”, на экономическую систему. Цикличность в этом случае рассматривалась в качестве типичной реакции системы на воздействие внешних факторов (т.е. на “шоков” - в современном звучании), которая со временем должна ослабевать в случае, если колебания экономической активности происходят вокруг неизменного тренда. В такой интерпретации бизнес-циклы возникают вновь только как следствие появления новых шоков, воздействующих на экономические целостности⁴. Такая посылка ставит проблему шоков (как серию последовательно возникающих независимых импульсов) в центр системы причинно-следственных связей, обеспечивающих цикличность развития, наблюдаемую в экономических системах.

Впервые такая точка зрения была высказана Е.Е. Слуцким в его знаменитой статье “Накопление случайных причин как источник циклических процессов”⁵. Такого же мнения придерживался и великий норвежский экономист Рагнар Фриш из Университета г. Осло, который в своей фундаментальной работе “Проблемы распространения импульсов в экономике”⁶ назвал этот подход “импульсно-распространительным” в связи с циклическим развитием экономической активности.

Позже данная теоретическая конструкция была апробирована в эмпирических исследованиях экономических колебаний, в частности, Ирмой и Франком Адельманами, использовавшими модель Клейна - Голдбергера для экономики США⁷. Анализируя воздействие случайных шоков (импульсов) в ее рамках, они обнаружили, что амплитуда и продолжительность вызван-

ных смоделированными шоками циклов поразительно схожи с фактически наблюдаемыми⁸. В их разработках воздействие на модель случайных шоков (импульсов) определенного качества дало результаты, которые воспроизвели колебания деловой активности, чрезвычайно близко дублирующие реальные изменения в экономике США, зафиксированные Национальным бюро экономических исследований.

В современных условиях проблема циклической адаптации системы к воздействию внешнего (внешних) шока (шоков) осложняется тем, что с началом промышленной революции в развитии систем выделились циклы различной амплитуды и разные по продолжительности, которые в условиях глобализации дополнительно перемежались торгово-экономическими и финансовыми кризисами нециклического порядка, проявляющимися в отдельной или ряде взаимосвязанных стран.

Для подтверждения применимости импульсно-распространительной (“шоковой”) теории для понимания циклического характера изменений экономической активности как в национальных рамках, так и на глобальном пространстве автор выбрал системный подход⁹ к трактовке категории “шок” (в смысле импульса, толчка), концептуально предполагая, что именно он является первопричиной циклических колебаний экономической активности в случае известных в истории кризисов, включая последний - 2007-2009 гг. Выделение феномена “шок” в качестве первостепенного объекта исследования предопределяет необходимость обоснования его сущности, форм проявления и механизма передачи по структурным связям экономической системы с учетом ее специфической циклической реакции на внешний фактор (как на национальном, так и на глобальном уровне).

В категориях общей теории систем непреложным условием развития (изменения) любой из них является их открытость вовне, а следовательно, подверженность воздействию внешнего фактора¹⁰. Разделим в этой связи теоретически все множество факторов, оказывающих влияние на экономические образования, на два подмножества: факторы внешние и внутренние. К внешним отнесем факторы, воздействующие на систему со стороны окружающей среды, к внутренним - изменение параметров самой системы. Заметим, что границы между внешними и внутренними факторами очень подвижны, поскольку одна и та же система в разных контекстах (в зависимости от уровня абстракции и желания исследователя) может рассматриваться и в качестве системы, вбирающей в себя всю совокуп-

ность входящих в нее элементов, и как один из элементов более крупного организационного образования. Тогда воздействие факторов, вызывающих в границах системы, на один из ее элементов (например, на национальный рынок определенного товара) будет выступать внешним по отношению к элементарному образованию (в данном случае рынку, поскольку исследователь рассматривает его в качестве элементарной неделимой единицы) и одновременно внутренним - с точки зрения интегрирующей его (этот рынок) системы (национальной экономики).

Особо заметим, что по отношению к системе и ее признакам факторы выступают в качестве причины изменений, а результирующей же их (факторов) воздействия являются сами изменения¹¹.

В современной интерпретации шокового воздействия на национальные экономики вполне определенно доминирует негативный оттенок, т.е. значение слова “шок” имеет отрицательный смысл несущего “разрушения” для системы¹². Однако следует однозначно признать, что в зависимости от изменений, которые вызывают шоки как форма реализации воздействия внешней среды на экономические системы, они могут быть и положительными, и негативными, и нейтральными.

В любом случае сила воздействия каждого из упомянутых выше шоков должна быть столь значительной для системы, что вынуждает ее меняться, поскольку прежний механизм поддержания ее целостности (равновесия, устойчивости) разрушается и вместо него формируется новый механизм самоорганизации (который, кстати, предопределяет циклический характер волнообразного движения структурных связей системы).

Эмпирические исследования, позволяют констатировать, что в течение первых двух третей XIX в. факторы, вызывающие негативные шоки, действовали практически регулярно, и национальные экономики реагировали на них циклическими изменениями экономической активности (включая кризисы) с интервалом в 10 лет (1816, 1826, 1837, 1847, 1857, 1866), затем с интервалами разной продолжительности - от более 10 лет до менее 8 лет (1873, 1907, 1921, 1929)¹³.

От одного кризиса к другому варьировалась и сила воздействия внешнего фактора. В 1920-х гг. в США качество внешнего шока было связано с быстрым распространением продукции автомобилестроения, развитием автомагистралей наряду с электрификацией большей части страны, а также с расширением доступности телефонной сети для частных лиц. Силу воздействия экзогенного шока в Японии и в Скандинавских стра-

нах в 1980-х гг. предопределили финансовая либерализация и рост обменного курса национальных валют.

В 1990-х гг. последствия негативного шока в азиатских странах обусловили два фактора: во-первых, сначала резкий рост, а потом обвал цен на активы в Японии, что привело к оттоку капитала из этой страны, и, во-вторых, финансовая либерализация на национальном уровне. Революция в информационных технологиях и возникновение новых дешевых форм коммуникаций и контроля, включающих распространение компьютеров, беспроводных коммуникаций и электронной почты, явились фактором, породившим шоковое воздействие на экономику США в 1990-х.

Как было отмечено выше, если шоковое воздействие внешнего фактора характеризуется своей силой и масштабом, то, по крайней мере, для одного из секторов экономики ожидаемые перспективы получения прибыли возрастают, при этом доля этого сектора в ВВП увеличивается. Так, в начале 1980-х гг. прибыль корпораций США составляла 3 % от ВВП, а к концу 1990-х гг. она возросла до 10 %. Таким образом, прибыль в корпоративном секторе страны росла в 3 раза быстрее, чем ВВП США, что инициировало значительное увеличение цен на акции.

В конце XX в. четко выделились факторы, шоковое воздействие которых инициировало три волны банковских банкротств: первая из них имела место в начале 1980-х гг., вторая и третья, соответственно, в первой и второй половинах 1990-х гг.

Глобализация хозяйственной деятельности привнесла новое качество факторов, генерирующих шоковое воздействие на национальные хозяйственные системы, новые механизмы его трансмиссии и специфические последствия для стран-реципиентов шоков и циклический характер изменения экономической активности в них¹⁴.

Но любая форма имеет содержательную сторону, которая в случае распространения шоков связана с мотивационной (поведенческой, субъективной) составляющей, обусловленной склонностью тех, кто, с одной стороны, предъявляет спрос на торгуемый актив, а с другой – обеспечивает его предложение.

Иными словами, шоковые воздействия передаются в форме волновых движений цен на торгуемые активы, которые, в свою очередь, предопределены поведением их продавцов и покупателей. Внешне *механизм передачи шоковых воздействий* внешнего фактора на экономическую систему реализуется следующим образом:

(1) сначала на определенном сегменте рынка концентрируется избыточное предложение лик-

видных средств в обмен на торгуемые активы по мере роста спроса на него;

(2) увеличиваются спекулятивные операции, по мере роста которых начинает реализовываться степенной закон роста цен на торгуемый актив значительно выше его справедливой стоимости;

(3) в конечном итоге происходит мгновенный “скачок” рыночных цен выше предельных для данного рынка значений, что разрушает его динамическое равновесие;

(4) вслед за этим начинается процесс массового сброса активов, возникает острейший дефицит ликвидных средств у всех участников, обеспечивавших обменные операции с активами, что сопровождается падением цен значительно ниже реальной стоимости активов.

Такой механизм трансмиссии шоковых воздействий на рыночные сегменты (как экономические целостности) имеет в своей основе субъективную составляющую, формально реализуемую во *взаимосвязях экономических агентов и обусловленную закономерностями их поведения*.

Другими словами, от конкретики, привнесенной определением рыночного сегмента, форма проявления сути любого шока не меняется: независимо от торгуемого актива шоки инициируют бум цен сначала по растущей волне их изменения выше определенных предельных значений, а по достижении специфических пределов (емкости) на каждом конкретном рынке (в момент “скачка” системы) – по ее падающей волне значительно ниже их минимальных значений.

Несмотря на разнообразие торгуемых активов и рыночных сегментов, форма реализации шоков оставалась неизменной – ценовые колебания вокруг реальной цены объекта спекуляции, которая, как правило, осуществляется в две стадии. На первой, разумной, стадии домашние хозяйства, компании и индивидуальные инвесторы действовали рационально, логично, разумно реагируя на ценовой толчок при условии доминирования в их деятельности ожиданий роста капитала. Однако начальное пристрастие к получению высоких процентов постепенно вытеснялось преобладающим желанием обогащения путем тиражирования и продажи секьюритизированных активов, что, собственно, и является сутью спекулятивных операций и ажиотажа вокруг них¹⁵. При этом к шоковым целесообразно отнести воздействие внешнего фактора, которое влияет на волновые колебания структурных связей экономической системы таким образом, что они выходят за предельно допустимые для устойчивости экономических образований значения: в нашем случае одного рыночного сегмента

и одного объекта спекуляции речь идет об отклонениях цен активов от их реальной стоимости за границы предельных для рынка (рынков, сегментов рынка, экономической системы) значений, что, собственно, и разрушает его (их).

Такая формальная (внешняя, объективная) сторона реализации шокового воздействия внешнего фактора на экономическую целостность предопределена сущностной (субъективной) составляющей, которая связана с поведением участников обменных операций с материальными и нематериальными активами. При этом речь идет о поведении доминирующей группы участников обмена (на рынке, группе рынков, одной или нескольких экономических системах), которые своими действиями выводят колебательные изменения рыночных цен торгуемых активов в их максимальных (минимальных) точках за их предельные значения. Такие нарушения структурных связей экономической системы в процессе реализации механизма передачи шоков проявляются в отрыве рыночной цены актива от его реальной стоимости¹⁶, и это изменение мы назовем эффектом раздвоения¹⁷. Он может быть реализован исключительно в сфере обращения, поскольку, по справедливому замечанию К. Маркса, любой товар сам по себе выступает типичным представителем диалектического единства: будучи воплощением полезности, он качественно разнороден и количественно несоизмерим, а в качестве стоимости он, напротив, качественно однороден и количественно соизмерим.

Субъективное начало, предопределяющее ценовые колебания на торгуемый актив, в свою очередь, реализует принципы функционирования “мультипликатора доверия”, введенного Дж. Акерлофом и Р. Шиллером¹⁸. По их мнению, подобно мультипликатору потребления, мультипликатор доверия возникает потому, что в цикле расходов (не будем забывать, что это касается как потребительских расходов, так и отложенного спроса) несколько кругов: изменение в доверии приведет в следующем круге к изменению как доходов, так и доверия, и каждое из этих изменений будет, в свою очередь, влиять и на доход, и на доверие на всех последующих кругах¹⁹. Такая мультипликация приводит либо к росту, либо к падению спроса (обратно пропорционально доверию) на тот или иной актив в результате, например, первоначального роста спроса на него, толкая рыночные параметры к определенному пределу, завершается в конечном итоге массовым сбросом актива в обмен на ликвидные средства.

Анализ показал, что возникновению кризисов, имевших место в экономической истории,

как правило, предшествовала череда событий, имевших шоковые последствия для состояния рынков, их участников, отраслей промышленности, целых городов и национальных экономик. И вместе с тем, несмотря на многочисленные особенности проявления шоков и следующих за ними кризисов, все они демонстрировали особенности, удивительным образом повторяющиеся в каждом исследуемом случае. Их выявление позволяет сформировать комплекс мер, которые позволят мониторить вызревание шоков на глобальном экономическом пространстве и разрабатывать механизмы их купирования на национальном уровне.

¹ What went wrong with economics And how the discipline should change to avoid the mistakes of the past // *The Economist*. 2009. 18th-24th. July

² *Reinhart C.M., Rogoff K.S.* This Time is Different. Eight Centuries of Financial Folly. Princeton, 2009.

³ *Сакс Дж.Д., Ларрен Ф.Б.* Макроэкономика. Глобальный подход : пер с англ. М., 1996. С. 568-569.

⁴ См.: *Пилипенко З.А.* Шоки и разрыв причинно-следственных связей в экономических системах // *Экономические науки*. 2010. □ 12. С. 35-40; *Стерликов Ф.Ф.* Модели хозяйствования // *Экономические науки*. 2012. □ 3. С. 51-56.

⁵ См.: *Слуцкий Е.* Накопление случайных причин как источник циклических процессов // *Проблемы экономических условий*. М., 1927; *Idem.* The Summation of Random Causes as the Source of Cyclic Process // *Econometrica*. 1937. April.

⁶ Опубликовано в *Economic Essays in Honour of Gustav Cassel* (London: Allen and Unwin, 1933).

⁷ См.: *Пилипенко З.А.* Глобальные финансовые шоки в системе факторов развития мировой экономики // *Вопросы экономики и права*. 2010. □ 12.

⁸ *Adelman I. and Frank.* The Dynamic Properties of the Klein-Goldberger Model // *Econometrica*. 1959. October.

⁹ *Богданов А.А.* Тектология: (Всеобщая организационная наука). В 2 кн. Кн. 2 / редкол.: Л.И. Абалкин (отв. ред.) [и др.]; Отд-ние экономики АН СССР. Ин-т экономики АН СССР. М., 1989.

¹⁰ Любая замкнутая экономическая система обречена на стагнацию и полное уничтожение (в том виде, в котором она пребывала, будучи замкнутой).

¹¹ *Пилипенко З.А.* Шоки и национальные экономические системы: механизм разрушения структурных связей // *Вопросы экономики и права*. 2011. □ 10.

¹² Хотя в системном понимании любое разрушение есть основа новой траектории развития, что, несомненно, является позитивным для системы.

¹³ *Киндлбергер Ч., Алибер Р.* Мировые финансовые кризисы. Мании, паники и крахи. СПб., 2010. Гл. 1.

¹⁴ *Рубини Н., Мим Ст.* Нуриэль Рубини: Как я предсказал кризис : экстренный курс подготовки к

будущим потрясениям / [пер. с англ. В.В. Ильина]. М., 2011. Гл. 5.

¹⁵ Слово “ажитаж” имеет в своей основе иррациональное начало, которое наиболее явно проявляется в поведении экономических агентов на рынке, когда на нем надувается ценовой “пузырь”. Ажитаж подразумевает рост цен на недвижимость, акции, валюту или товар в настоящем и ближайшем будущем, не соответствующий ценам на эти активы в долгосрочной перспективе (см.: *Кохен Д.* Страх, алчность и паника на фондовом рынке. М., 2009).

¹⁶ Иначе его называют надуванием и схлопыванием “пузыря” (*Смирнов А.Д.* Макрофинансы I: методология моделирования пузырей и кризисов // Экономический журнал ВШЭ. 2010. Т. 14. □ 3. С. 275-310).

¹⁷ Финансовый “пузырь” возникает, когда цена актива неоправданно завышена по сравнению с доходами, которые он принесет (*Дементьев В.Е.* Фи-

нансовые пузыри на длинных волнах экономического развития // Экономика и математические методы. 2011. Т. 47, □ 1. С. 39-46).

¹⁸ По Дж. Кейнсу, существуют мультипликаторы потребления, инвестиций, государственных расходов, отражающие, соответственно, изменение макроэкономических параметров (ВВП), вызванное увеличением на 1 долл. дохода, инвестиций или государственных расходов.

¹⁹ В “Иррациональном изобилии” показано, как идеи, подстегнутые первоначальным ростом фондовых рынков, передаваясь от человека к человеку, подобно инфекции, способны привести к нарастанию потока оптимистических историй о том, что наступила новая эра. Ажитаж инвесторов сам по себе способствует размножению подобных историй (*Shiller R.* Irrational Exuberance, 2nd ed. Princeton, N.J., 2000).

Поступила в редакцию 01.12.2012 г.

Кластеризация и конкурентоспособность

© 2013 Н.Ю. Шовунова

Московский государственный университет технологий и управления
им. К.Г. Разумовского
E-mail: oet2004@yandex.ru

Статья посвящена вопросам эффективности управления производством, в частности, влиянию кластеризации на повышение конкурентоспособности российской экономики, в том числе в аграрном секторе.

Ключевые слова: кластеризация, синергический эффект.

Важным фактором развития российской экономики является кластер как форма экономической агломерации взаимосвязанных предприятий на какой-то территории. Это связано с тем, что территории, на которых складываются кластеры, становятся лидерами экономического развития, определяющими, в целом, конкурентоспособность страны в мировом сообществе.

О кластеризации в экономике как концентрации специализированных отраслей в отдельных местностях писал еще А. Маршалл. Основы такой концентрации связаны с присутствием доступного квалифицированного труда, с ростом поддерживающих и вспомогательных отраслей, со специализацией различных предприятий на разных стадиях и сегментах технологического производственного процесса. Идеи кластеризации развивались в советское время в 50-60-х гг. XX в. Н.Н. Колосовским, Г.М. Кржижановским, В.С. Немчиновым в виде межотраслевых и отраслевых комплексов.

Кластеризации посвящены труды отечественных ученых С.В. Валдайцева, А.А. Румянцева, С.Г. Важенина, А.Г. Гранберга, А.А. Дынкина, В.П. Третьяка, П.Н. Филиппова и др.

Однако в литературе все еще отсутствует однозначность понятия “кластер”, что вызвано неустоявшейся теорией и практикой в этой области¹. В то же время выделены общие и специфические черты кластеров по сравнению с другими сетевыми организационными структурами. К общим чертам относят: территориальную локализацию, межотраслевое взаимодействие, кооперацию, концентрацию, наличие единой инфраструктуры. Специфическими чертами кластера являются: четкая ориентированность на рыночный спрос, наличие внутренней конкуренции, научного потенциала, инновационности, гибкости во взаимодействиях во внутренней и внешней среде. Таким образом, сущность, свойства, признаки кластера свидетельствуют о многогранности и неоднозначности данного понятия.

Мы согласны с определением кластера Д. Якобсом как формы сети, которая возникает в пределах географической локализации, в которой близость фирм и институтов гарантирует некоторые формы общности и увеличивает частоту и влияние взаимодействий².

Начиная с конца 90-х гг. XX в. в экономической литературе отмечается важность возникновения синергического эффекта в кластере с целью повышения эффективности функционирования, а с 2000-х гг. просматривается практическое объединение различных предприятий в единый кластер при условии участия их в цепочке добавленной стоимости. Это означает, что совместное местоположение экономических субъектов способствует формированию и увеличению преимуществ, создающих стоимость, в результате сети эффективных взаимодействий между субъектами кластера.

Кластерная концепция постоянно развивается М. Портером, который определяет кластер как “сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в ответственных отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций (например, университетов, агентств по стандартизации, торговых объединений) в определенных областях, конкурирующих, но вместе с тем и ведущих совместную работу”³.

Центр международного промышленного сотрудничества ЮНИДО⁴ определяет кластер как “сконцентрированную на некоторой территории группу взаимосвязанных компаний и институтов, взаимодействующих друг друга и усиливающих конкурентные преимущества отдельных компаний и кластера в целом”⁵.

В Методических рекомендациях по реализации кластерной политики в России под кластером понимают “объединение предприятий, поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных производственных и сервисных услуг, научно-исследовательских и образовательных организаций,

связанных отношениями территориальной близости и функциональной зависимости в сфере производства и реализации товаров и услуг”⁶.

Локальная специализация, пространственная экономическая агломерация и региональное развитие, наряду с идентификацией экономически, социально и институционально связанных процессов, изучается в работах: Scott, 1988, 1998; Amin и Thrift, 1992; Harrison, 1992; Harrison, Kelly и Grant, 1996; Markusen, 1998; Asheim, 2000)⁷.

Как хозяйственный механизм, увеличивающий конкурентоспособность, кластер является совокупностью различных институтов и подсистем, уменьшающей неопределенность путем установления устойчивости структуры взаимодействия между предприятиями, организациями и работниками, создания и реализации инноваций.

Оказывая воздействие на обмен инновациями, ресурсами и технологиями производства, кластер влияет на экономический процесс, опираясь на контрактные отношения и групповые интересы, снижение транзакционных издержек и существующие права собственности.

Цель создания кластера - содействие росту эффективности производства, сбалансированности спроса и предложения, повышению качества продукции и созданию инноваций. Поэтому самой эффективной организационной структурой для развития экономики является отраслевой инновационный кластер, поскольку в нем преодолеваются такие барьеры, как недостаток финансирования, производственных мощностей, маркетинговых исследований и информации о рынке.

В связи с тем что кластеры сочетают в себе все звенья производственного процесса от зарождения идеи продукта до его реализации, позволяют быстрее достигать и дольше сохранять высокий уровень конкурентоспособности отрасли, способствуют увеличению вероятности появления новых технологических и управленческих подходов за счет использования большого объема интегрированной информации, кластеризация положительно влияет на развитие науки, внедрение инноваций, расширение экспортной деятельности, создание необходимой инфраструктуры и развитие образования.

Существующие формальные географические границы кластера способствуют усилению эффективных межличностных контактов и тесному взаимодействию агентов рынка, стимулируют накопление интеллектуального и социального капиталов. Кластеризация является новым вектором развития мировой экономической системы, охватывая более 50 % экономик развитых стран. Поэтому Э. Тоффлер определил кластеризацию как “новую волну” развития капитализма.

Расширенное определение отраслевого кластера включает в себя совокупность предприятий, организаций (производственные, сервисные, учебные, научно-исследовательские, инжиниринговые, технологические, потребители), расположенных на одной территории, взаимодействующих на договорной основе и имеющих одну цель (экономический рост, конкурентоспособность). Совокупность характеризуется определенной устойчивостью, использующей синергетический эффект от взаимодействий⁸.

В современной научной литературе отсутствует полная классификация кластеров. Обычно рассматриваются доминирующие типы взаимосвязей в однородной группе в качестве основного классификационного признака, который послужил основой разделения кластеров на вертикальные и горизонтальные⁹.

Встречается классификация экономических однородных единиц по границам кластера¹⁰: в пределах государственных границ, в границах региона конкретной страны, а также приграничные региональные отраслевые кластеры, находящиеся на границе двух регионов одной страны. Кластеры, выходящие за пределы государственных границ, являются международными¹¹.

Кластеры дифференцируются также по характеру основного ресурса знания¹².

К признаку классификации в некоторых источниках относят степень участия государства¹³. Такое участие государства в кластерах практикуется во Франции, Корее, Сингапуре, Японии, Швеции, Финляндии, Словении. Кластеры без участия государства распространены в США, Великобритании, Австралии и Канаде.

Мы разделяем точку зрения о целесообразности дифференциации кластеров по типу обслуживаемого рынка: ориентированных на внешний рынок, ориентированных на локальный рынок¹⁴.

Существуют классификации кластеров, основанные на рассмотрении стадий жизненного цикла внутри отрасли: зарождающиеся кластеры, развивающиеся кластеры, кластеры, пришедшие в упадок¹⁵.

Классификация кластеров может происходить по уровню используемых технологий: высокотехнологичные, активно взаимодействующие с крупными научно-исследовательскими центрами.

Кластеры можно классифицировать по отраслям и видам деятельности¹⁶.

Можно проводить классификацию кластеров по моделям их развития: американская модель (США, Великобритания), японская модель (Япония) и смешанная модель (Франция, ФРГ)¹⁷.

Предпосылки для создания кластеров существовали уже начиная с XIX в. В России первым науч-

ным кластером можно считать новосибирский Академгородок, созданный в 1957 г. В США самым известным кластером является “Силиконовая долина” на основе Стэнфордского университета (штат Калифорния)¹⁸. В настоящее время в США насчитывается около 160 кластеров (более 30 % от общего количества кластеров мира).

Примером европейских кластеров может служить “Chateou Bombert Technopole” (г. Мариэль, Франция), занимающий 180 га и объединяющий 50 предприятий, на которых занято 1100 сотрудников¹⁹. В целом, во Франции идентифицировано 144 существующих региональных кластера и около 82 кластеров, находящихся в процессе становления. Примером кластера в ФРГ может служить технологический парк в Кельне (Technologie Park Keln, Grunder - und Innovations Zentrum - GIZ), который занимает около 14,1 га и около 5 га производственной площади. Кластер сертифицирован NASA.

В Финляндии развиты мощные национальные кластеры: лесной, информационный и телекоммуникационный, металлургический, энергетический, бизнес-услуг, здравоохранения, машиностроительный, пищевой, строительный²⁰. Именно за счет кластеров с инновационными структурами Финляндия, располагая всего 0,5 % мировых лесных ресурсов, обеспечивает 10 % мирового экспорта продукции деревопереработки и 25 % - бумаги. На телекоммуникационном рынке она обеспечивает 30 % мирового экспорта оборудования мобильной связи и 40 % - мобильных телефонов.

В Дании успешно функционируют пищевой, медицинский и мебельный кластеры.

Самый известный кластер Японии (Цукуба) объединяет около 11 500 чел., 50 государственных исследовательских институтов и 2 университета, 30 из 98 ведущих государственных исследовательских лабораторий. Наиболее быстро развивающимися являются транспортный кластер и кластер бытовой электроники.

В Китае насчитывается 120 кластеров (зоны освоения новых и высоких технологий различного уровня), в том числе 53 государственного назначения²¹. В этой стране кластеры созданы при полном участии государства. Наиболее известными являются Пекинская экспериментальная зона развития новых технологий, зона “Наньху” - производство сенсорной техники, цифровой контрольно-измерительной аппаратуры, робототехники; научно-промышленный парк “Синчу” - развитие электронной промышленности.

К отечественным кластерам относятся центры атомной промышленности, оборонного машиностроения, сохранившиеся за счет экспорта. Складываются кластеры в области высоких технологий²².

Российские технопарки, научно-исследовательские объединения, которые занимаются инновациями, не связаны с конечным производственным процессом (технополис Зеленоград в Свердловской области, технопарки в Уфе и Томске, Международный центр развития науки и технологий “Дубна”). В этих структурах уже функционируют 900 инновационных фирм и 150 малых обслуживающих фирм, создано свыше 7000 новых рабочих мест. Существует комплекс групп высокотехнологичных отраслей производства в Ленинградской области, в Сосновом Бору²³. Всего в России насчитывается 56 технопарков. Россия обладает всеми предпосылками для создания отраслевых инновационных кластеров и инновационно-развитых территорий на основе применения кластерного подхода. Такими предпосылками являются: наличие предприятий, занимающихся инновационной деятельностью на протяжении нескольких десятилетий²⁴; присутствие на внутреннем рынке импортной продукции, изменившей стандарты потребительского спроса, на уровне развитых стран; присоединение России к Всемирной торговой организации (ВТО).

Задача повышения конкурентоспособности российского аграрного сектора усиливает актуальность кластеризации в аграрной сфере, превращающей уникальные особенности территории в конкурентные преимущества на международных рынках. Выявление направлений развития аграрного производства в России, активизирующих развитие связанных с ними сфер экономики, становится в условиях глобализации необходимым.

Специфика аграрного сектора российской экономики влияет на процесс кластеризации его субъектов.

Помимо влияния на повышение экономической эффективности и конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции, кластерное развитие в аграрном производстве обеспечивает продовольственную безопасность страны. Однако для достижения такой цели необходимо создать условия для эффективного развития сельскохозяйственного производства продовольствия, способного замещать импорт.

Подтверждением эффективности функционирования кластеров в сельском хозяйстве являются такие известные проекты, как винодельческие кластеры в Калифорнии (США) и Баден-Вюртемберге (Германия), соево-кукурузный и зерновые пояса в США и Канаде, производство сыра и шоколада в Швейцарии²⁵.

Во многих регионах России имеются предпосылки для образования инновационных кластеров²⁶.

Фактором, способствующим формированию кластеров в аграрном секторе экономики, выступает высокая дифференциация регионов страны по

различным параметрам, среди которых одним из главных является уникальность и разнообразие природно-климатических условий. Данный фактор определяет способы ведения, специализацию сельскохозяйственного производства, специфику функционирования продовольственной сферы регионов. Все это способно сформировать широкий диапазон форм кластерных образований.

Природный фактор оказывает главное влияние на географическое размещение отраслей сельского хозяйства, локализацию экономической деятельности аграрного сектора экономики, в результате чего регионы приобретают специализацию на производстве конкретных видов сельскохозяйственной продукции. Это, в первую очередь, относится к растениеводческим отраслям (в частности, к зерновому производству).

¹ Марков Л.С. Экономические кластеры: понятия и характерные черты / Ин-т экономики и ОПП СО РАН. Новосибирск. URL: <http://www.cluster-center.ru/gpage3.html>.

² Яковс Д. Меры по развитию инновационных процессов // Государственный научно-исследовательский институт информационных технологий и телекоммуникаций: сайт. С. 226. URL: <http://www.infomika.ru>.

³ Цит. по: Шабалина Л.Н. Интеллектуальный товар // Экономика и время. 2001. □ 38. С. 14-15.

⁴ Учреждение в рамках ООН, специализирующееся на оказании содействия разным странам в области совершенствования национальных стратегий развития и нормативной базы.

⁵ Центр международного промышленного сотрудничества ЮНИДО в Российской Федерации. URL: <http://www.unido.ru/node/11>.

⁶ Методические рекомендации по реализации кластерной политики в субъектах Российской Федерации. URL: <http://www.economy.gov.ru/mines/activity/sections/innovations/development/doc1248781537747>.

⁷ Авдашева С.Б. Промышленная и конкурентная политика: проблемы взаимодействия и уроки для России // Вопросы экономики. 2003. □ 9. С. 18-33.

⁸ Краюхин Г.А., Шайбакова Л.Ф. Опыт и проблемы экономического регулирования нововведений в России // Изв. СПбУЭиФ. 2001 г. □ 4. С. 45-48.

⁹ Вертикальные кластеры состоят из отраслевых экономических субъектов, связанных отношениями “покупатель-продавец”, “продавец-поставщик”, “покупатель-поставщик”. Горизонтальные кластеры включают в себя те отраслевые экономические субъекты, которые разделяют рынок продукта, используют общую технологию или рабочую силу, нуждаются в одинаковых природных ресурсах (Johnston R. Clusters: A review. The Australian Centre for Innovation Limited, 2011).

¹⁰ Roelandt T., den Hertog P. Cluster Analysis and Cluster-Based Policy Making in OECD Countries: An

Introduction to the Theme // Boosting Innovation: The Cluster Approach. Paris, 2010. P. 9-23.

¹¹ Например, европейский кластер по производству химической продукции, расположенный в Германии и в германоязычной части Швейцарии.

¹² OECD. Issues paper. World Congress on Local Clusters: Local Networks of Enterprises in the World Economy. Paris, 2011. 23-24 Jan.

¹³ Eisner W. An industrial policy agenda 2000 and beyond: Experience, Theory and Policy // Bremen Contributions to Institutional and Social-Economics / ed. by A. Biesecker, W. Eisner, K. Grenzdorffer. 2008. □ 34.

¹⁴ Pedersen P.O. Clusters of enterprises within systems of production and distribution: collective efficiency and transaction costs // Enterprise Clusters and Networks in Developing Countries / ed. by M.P. van Dijk, R. Rabellotti. L., 2007.

¹⁵ См.: Garofoli G. Local networks, innovation and policy in Italian industrial districts // Regions reconsidered / ed. by E.M. Bergman [et al.]. L., 2010; The Cluster Policies Whitebook / T. Andersson [et al.]. IKED, 2012; Bergman E.M., Feser E.J. Industrial and Regional Clusters: Concepts and Comparative Applications / Regional Research Institute. WVU, 2009.

¹⁶ Например: кластеры в пищевой промышленности, в машиностроении, в энергетике, в аграрном секторе экономики.

¹⁷ В американской модели выделяют: “научные парки”, “исследовательские парки”, “инкубаторы” и инновационные центры. Японская модель предполагает строительство новых городов - “технополисов”. Смешанная модель сочетает в себе как американскую, так и японскую модель.

¹⁸ Evert-Jan Visser, Ron Boshma. Clusters and networks as learning devices for individual firms. Utrecht University, 2012.

¹⁹ Скоч А. Международный опыт формирования кластеров // Журн. клуб “Интелрос, Космополис”. 2008. □ 2. URL: <http://www.intelros.ru/index.php?newsid=352>.

²⁰ Экономика Финляндии или бизнес по-фински - Аудиторская фирма “РосФинАудит”. URL: <http://norse.ru/society/suomi/business.html>.

²¹ Скоч А. Указ. соч.

²² Зеленоград, Домодедово, Калуга, Воронеж, Новосибирск, Санкт-Петербург, Саратов и др.

²³ Антонов В.Г. Эволюция организационных структур. URL: http://www.iteam.ru/issues/4_98/12_4_98.htm.

²⁴ Кузнецов Б. Гипотеза синергетического рынка в свете феноменологической теории фазовых переходов Л. Ландау // Вопросы экономики. 2005. □ 8. С. 48-53.

²⁵ Некрасов Р. Кластерное развитие регионального АПК // АПК: экономика, управление. 2009. □ 5. С. 37-43.

²⁶ Шкоп Я. Региональный агрокластер // Аграрный эксперт. 2009. □ 5. С. 54-55.

Поступила в редакцию 02.12.2012 г.

Экономика и управление

