

ISSN 2072-084X

Экономические науки

**№ 10 (107)
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 Финансового университета при Правительстве РФ

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

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

А.В. Мецеров - доктор экономических наук, профессор, главный редактор журнала "Экономические науки"

В.Н. Овчинников - доктор экономических наук, профессор Южного федерального университета

А.Л. 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 народнохозяйственного прогнозирования РАН

С.Н. Сильвестров - доктор экономических наук, профессор, проректор Финансового университета при Правительстве РФ

Ф.Ф. Стерликов - доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой Теоретической экономики Московского государственного университета технологий и управления

В.П. Тихомиров - доктор экономических наук, профессор Московского государственного университета 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 Финансового университета при Правительстве РФ

Главный редактор

А.В. Мецеров - 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

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

О.Ю. Мамедов - доктор экономических наук, профессор Южного федерального университета

Г.Д. Файнштейн - кандидат экономических наук, доцент Школы экономики и бизнеса Таллиннского технического университета, Эстония

Редактор - *И.Н. Лошкарева*

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

Учредитель - ООО "Экономические науки" (125252, г. Москва, Чапаевский пер., д. 3, оф. 775)

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 30.09.2013 г. Формат 60x84/8. Печать офсетная. Тираж 1000 экз. Усл. печ. л. 16,74 (18,0). Уч.-изд. л. 20,0. Заказ □

Отпечатано в издательстве ООО "24-Принт"

Научно-информационный журнал

В НОМЕРЕ:

ЭКОНОМИКА И ПОЛИТИКА

Локтионов М.В. Модернистское и постмодернистское понимание организационной власти	7
Димов В.А., Саришвили Г.Н. Институциональные ловушки ручного управления российской экономикой	11
Морозова Е.А., Пилипенко О.И. Некоторые проблемы трактовки федерализма в контексте организации многоуровневых бюджетных систем	18
Королева О.В. Институциональные аспекты инновационной промышленной политики	22
Звягинцев П.С. Государственные и федеральные целевые программы как источник инновационного развития экономики России	26
Сажин А.А. Участие государства в инновационной деятельности в условиях современной рыночной экономики	34
Скорыходов Е.Л. О приоритетности субъектов РФ Дальневосточного федерального округа при решении жилищного вопроса молодых семей	40

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Стрельников М.Ю. Конкурентные диспозиции системных интеграторов на ИТ-рынке - лидеров, претендентов на лидерство, не претендентов на лидерство	47
---	----

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Ефимов Н.А., Иванова Е.В. О принципах организации процесса формирования экономического кластера	53
Королева О.В., Перегудова Л.В. Институциональное регулирование инновационной деятельности торговых организаций	58
Григорьева С.В. Аутсорсинг аналитической деятельности как способ минимизации рисков стратегической устойчивости предприятия	62
Чарыева М.О. Особенности развития общественного питания с использованием инноваций	67
Резников С.Н. Эмпирические предпосылки переопределения модели развития глобальной логистики: внутренне-ориентированное и экспортно-ориентированное развитие цепочек создания добавленной стоимости	70

Салихов И.Ф., Яковлев В.Ю. Модернизация методической составляющей формирования инновационной стратегии в малой нефтяной компании	74
Макарова Е.О., Максимова М.Н. Основные социально-экономические характеристики инвестиционной деятельности в сфере услуг социальной защиты населения	78
ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ	
Улыбина Л.К. Механизм защиты интересов страхователей	85
Курманова Д.А. Финансовый рынок в системе инновационного развития экономики	90
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА	
Генгут Ю.Л. Типология регионов Российской Федерации по способам приватизации государственного и муниципального имущества	97
МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ	
Волкова Е.С., Гисин В.Б. Цена информации в задачах оценки инвестиционных проектов с нечетко определенными денежными потоками	105
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ	
Лендич П.П. Аспекты вступления в ВТО России и других стран постсоциалистического пространства	113
Юсуф-заде Эльдар Рауф-оглы. Внешняя экономическая политика транзитивных стран - экспортеров энергоресурсов	116
Economic Sciences (English Version)	121

Экономика и политика

Модернистское и постмодернистское понимание организационной власти

© 2013 Локтионов Михаил Вячеславович
доктор философских наук, ведущий научный сотрудник
Институт философии Российской академии наук
119991, г. Москва, ул. Волхонка, д. 14, стр. 5
E-mail: anatol.z@mail.ru

До недавнего времени в представлениях о власти в организациях доминировала модернистская парадигма, предполагающая централизацию ресурсов и средств управления организацией в одних руках. Более мягкий вариант этой парадигмы допускает отдельные элементы децентрализации как делегирование полномочий и распределение полномочий по принятию важных решений. Однако дальнейшее развитие отмеченных процессов позволяет провести постмодернистскую деконструкцию смысла власти, которая раскрывает новые возможности для креативного сознания в конструировании отношений власти в организациях.

Ключевые слова: организационная власть, мягкое системное мышление, деконструкция, креативность.

Заложенная в классических (модернистских) традициях проблематика власти базировалась на двух постулатах, отчетливо прослеживаемых уже у Н. Макиавелли: ресурсная основа власти и принцип централизации. Развитые в эпоху модерна, эти установки не подвергались сомнению, да и для большинства современных руководителей они однозначно являются истинными: тот, кто располагает ресурсами, располагает и властью по отношению к тем, кому нужны данные ресурсы и кому, в принципе, можно их передать; власть стремится к выстраиванию скалярной цепочки (в терминологии А. Файоля) - определенности, кто кому подчиняется, это в итоге обеспечивает централизацию власти и ресурсов в одних руках, а все, что не централизовано, выступает объектом борьбы, конкуренции.

Под данные представления все больше “заточивалась” теория управления, выстраивались схемы принятия решений, мотивации людей, модели организационных структур, системы планирования и контроля. Эти же идеи лежали в основе разработки стратегий развития - от небольших групп до государств и их союзов.

Ситуация постепенно начинает меняться по мере того, как выясняется, что централизация власти (и управления) не всегда и не при любых условиях является наиболее эффективной моделью. Во многих случаях централизацию можно “смягчить”, не отказываясь от нее и экспериментируя с альтернативными вариантами организации власти. Методологической основой для этого послужил мягкий системный подход, принципы которого были заложены в 1980-е гг.¹ Речь идет о делегировании власти, “разделении” вла-

стей, но эти варианты позволяют скорее продвинуться в направлении деперсонификации власти, чем к “подлинному” демократическому децентрализованному управлению.

Преимущества такой децентрализации представлялись очевидными: у руководителя появляется возможность сосредоточиться на решении более важных, стратегических задач, оценить потенциал подчиненных, дать им новые мотивации, практически поработать над созданием кадрового резерва. Таким образом, делегирование было первым шагом в отказе от модернистского постулата (что эффективная управленческая власть должна быть централизована), наиболее последовательно обоснованного М. Вебером.

Уже к 1980-м гг. становится понятным, что децентрализация управления (сетевые структуры, где внутри одной “организации” имеется несколько относительно независимых центров принятия важных решений) становится в той же степени нормой, что и децентрализация, которая и до сих пор является “мегатрендом” организационной теории. “Мягкая” власть также рассматривается в ряде случаев и обстоятельств более как эффективный инструмент достижения целей, а иногда даже как единственный.

Подталкивали децентрализацию и внешние факторы, которые были производными от нового состояния общества в целом, когда переход от модернистской модели идеала общественного устройства к постмодернистской, постиндустриальной стал реальностью. Среди этих факторов отметим следующие.

Во-первых, управлять социальными объектами приходится в условиях растущей неопреде-

ленности. По своей природе проблемы, возникающие в среде с высоким уровнем неопределенности, не имеют ясных и однозначных критериев для оценки. Зачастую критерии придумываются буквально придумывать, чтобы сделать хоть какой-то выбор между альтернативами в условиях остроого недостатка информации и, самое главное, без ясного представления, каким образом этот недостаток ликвидировать. Это ведет к размыванию границ между удовлетворительным и неудовлетворительным решением: теряет смысл высказанная Г. Саймоном еще в 1960-е гг. рекомендация принимать “удовлетворительные” решения, не обязательно оптимальные, но, по возможности, максимально к ним приближенные².

Во-вторых, общей тенденцией постмодернистской эпохи является рост числа и мощи сетей зависимости. Если в недавнем прошлом можно было без серьезных последствий для качества принятия решений рассматривать организацию как “черный ящик”, в котором “входы” преобразуются в “выходы”, а внешняя среда является поставщиком информационного шума, который надо тем или иным способом “смигшировать”, то в постмодернистскую эпоху возникает другая проблема: как очертить границу, где заканчивается организация и начинается “внешняя среда”. Отсутствие однозначности в решении этой проблемы привело к возникновению теории стейкхолдеров (групп, ассоциированных с организацией и влияющих на принятие решений ее руководством)³. Объектом властных отношений становится квазиустойчивая комбинация организации и ее стейкхолдеров, причем все элементы такой комбинации обладают средствами взаимовлияния, а решения будут оптимизироваться по критерию динамического баланса интересов.

В-третьих, на фоне углубляющегося дефицита ресурсов в коалициях усиливается влияние членов, обладающих ресурсами, причем среди всего разнообразия ресурсов возрастает значение ресурсов, обеспечивающих “мягкую” власть - компетенций, информации, знаний, управленческой эффективности. В “экономике знаний” нематериальные, “неосязаемые” активы становятся основными источниками власти. Социальные группы и стоящие за ними организации, обладающие компетенцией по идентификации, разработке и аккумуляции нематериальных ресурсов (знаний, технологий, ноу-хау и т.д.) одновременно концентрируют в своих руках и власть.

В-четвертых, руководителям приходится учиться действовать в условиях, когда быстро сокращается количество неизменных, стабильных по своим функциям должностей. Профессиональный

успех, а следовательно и рост, гарантируется тем, кто проявляет мобильность, способен к переменам, умеет быстро адаптироваться в новой обстановке, способен достаточно легко менять не только место работы, но и сферу деятельности. Однако такое поведение не способствует укреплению авторитарных начал власти: для выстраивания механически выверенной вертикали управления элементарно не хватает времени, а в противном случае можно “выпасть” из постмодернистского управленческого мейнстрима.

Ослабление централизации не означает, что власть становится менее императивной. Императивность власти в смысле обязательности выполнения ее требований, в принципе, может и возрастать при децентрализации, но при этом властные решения будут выполняться не под угрозой санкций, но под угрозой отчуждения, вытеснения на периферию игроков, которые не хотят (или по каким-то причинам не могут) выполнять требования “мягкой” власти. Для этого постмодернистская власть формирует и поддерживает постмодернистские структуры и процессы. Что касается структур, то это формирование коалиций, сетей и их расширение.

Формирование коалиций является хорошим примером мягкой власти: наиболее важные решения принимаются не на основании формальных процедур, а при конфиденциальных беседах руководителей, в узком кругу, где отношения построены на доверии⁴. При формировании коалиции ключевой является задача подбора надежных партнеров, а не выстраивания системы, гарантирующей занятие доминантного места и возможности эксплуатировать труд других.

Сети можно расширять путем установления контактов с представителями других организаций и увеличения числа стейкхолдеров. Первый путь предполагает создание перспектив для найма, переводов, продвижений, назначений на ключевые должности людей, которые помогут решать проблемы. Второй путь позволяет интегрировать в сеть группы (стейкхолдеров) через включение в надорганизационные органы сети (например, советы, комитеты, комиссии и пр.) их ключевых представителей. Эта процедура называется кооптацией⁵.

Еще одна особенность “мягкой”, или децентрализованной, власти состоит в том, что ее часто используют неявно, хотя это не простое дело и требует определенных навыков и даже искусства. Здесь никто открыто не заявляет, что “у меня больше всех власти, поэтому все должны мне подчиняться”, никто демонстративно не обзаводится внешними атрибутами власти - от специальной ливреи личного шофера до шикарно

обставленного кабинета, размером с волейбольную площадку. Власть “работает” на скромном, некричащем фоне, ее используют тихо, а зачастую привлечь внимание к своей власти означает ее потерять. В современных условиях постмодерна открытое требование власти свойственно бессильным, надутым фигурам, но не тем, кто реально располагает властью. Однако все, кто имеет отношение к принимаемым решениям, знают, в чьих руках власть и каковы возможности ее использования.

Децентрализация представляет собой ослабление тисков централизации, ее непреодолимая сила дает надежду на большую свободу в широком, философском смысле: она несет с собой революционный пыл, энергию изменений, однако, как и всякая революция, она может выйти из под контроля. Поэтому ее сила имеет тенденцию превышать пределы намерений ее инициаторов и планировщиков, которые, победив в “битве” против “ига” центра, сталкиваются с не менее трудной задачей – сдерживать опасность чрезмерной децентрализации и “притормаживать” реформу для снижения угрозы потери управляемости системы. Одновременно с этим происходит деконструкция смысла эффективности власти. Ясные и понятные со времен Макиавелли критерии эффективности перестают “работать” в условиях децентрализации. С позиций современных, существуют общезначимые системы ценностей, которые могут быть представлены в разной форме и которые можно обозначить как метанарративы, которые универсальны, истинны и не допускают сомнений. Ж. Деррида находит у Т. Парсонса определение “метанарратива”: “...процесс или совокупность обстоятельств, которые или “поддерживают” общезначимую систему ценностей, или являются “дисфункциональным” фактором, поскольку препятствуют ее интеграции, эффективности и т.д.”⁶.

По мнению Ж. Дерриды, идея Т. Парсонса и желание модернистов применять глобальные метанарративы, наподобие “эффективности”, “прогресса” или “организации”, унифицирует мир человеческой реальности, ведет к нарушению “гетерогенности”, которая должна оставаться императивом как условие креативности сознания. Таким образом, многое из проблематики власти, традиционной для модерна, объявляется метанарративами, которые должны быть подвержены сомнению, так как они призваны, по мнению модернистов, доминировать над специфическим и локальным и быть точкой отсчета для всего⁷.

Представители постмодернизма делают выбор в пользу разнообразия против эффективности, отвергая признанное модернистами преиму-

щество метанарративов над другими способами мышления. Однако они достаточно реалистичны, чтобы понимать, что модернизм породил глобальные продукты, из которых извлекают пользу все, в том числе и постмодернисты. Как отмечает С. Камминс, о модернизме можно сказать, что он стремится сражаться и доминировать, укреплять и выстраивать порядок, который поглощает, трансформирует, направляет и контролирует. Постмодернисты, наоборот, не считают, что хаос или парадокс – это препятствие. Они охотно используют порядок и формы модернизма, но в то же время принимают и хаос⁸.

Обрести истинное понимание взаимоотношения централизации и децентрализации власти, свободного от искажений метанарративов, позволяет деконструкция, или, как пишет Ж. Деррида, “такое обращение с бинарными конструкциями любого типа, при котором оппозиция разбирается, угнетаемый ее член выравнивается в силе с господствующим, а потом и сама оппозиция переносится на такой уровень рассмотрения проблемы, с которого видна уже не оппозиция, но скорее ее возможность (чаще – невозможность)”⁹. Деконструкция состоит не в переходе от одного понятия к другому, а в переворачивании их концептуального порядка и в стремлении сделать его артикулированным.

На пути деконструкции (в стиле Дерриды) понятия централизации-децентрализации власти возникают напряженные бинарные отношения: централизацию чаще всего считают “врожденным злом” (подразумевая, что от нее надо в максимальной степени освободиться), а децентрализацию – “добром”, которое несет освобождение. Но всегда существует опасность, что это освобождение зайдет слишком далеко.

Более глубокая деконструкция приводит к выводу, что “децентрированный” означает “эксцентричный”, не имеющий центра. А “центрированный” означает “центричный”, “центральный”. Предпочтения здесь меняются местами: децентрирование маргинально, в то время как центрирование – привилегированно. Если мы скомбинируем эти два противопоставления, наш деконструктивный анализ может выглядеть следующим образом:

- 1) централизация подавляет естественные человеческие желания;
- 2) децентрализация освобождает от такого подавления, но при этом она переходит в децентрированное или эксцентрическое состояние;
- 3) в ответ на это мы стремимся к рецентрированию.

Цикл завершен, но в то же время он начинается заново: необходимости в централизации

постоянно противостоит вера в децентрализацию. Нельзя рассматривать децентрализацию без учета централизации и наоборот.

Данная дискуссия также позволяет поставить под вопрос многие другие модернистские предположения, лежащие в основе современной теории управления. Например, представление о грани, балансе между централизацией и децентрализацией, которое было четко сформулировано в работе А. Файоля. Многие авторы считают (и это вошло в учебники), что этот баланс определяется внешними по отношению к организации силами (размер и характер рынка, конкурентное давление, система стейкхолдеров и проч.), а также особенностями организационной культуры (в том числе и предпочтениями менеджеров).

Однако если, как предполагает Деррида, «различия» находятся не только за пределами нас или в нашем окружении, поскольку мы сами «населены» специфическими бинарными противоречиями, то «золотой середины» не существует, а напряжение будет присутствовать всегда. Следуя логике Дерриды, придется признать, что динамика между централизацией и децентрализацией власти также бинарна и циклична. Она основана на непрерывном потоке и движении, поэтому постоянного баланса невозможно достичь, и ни одно линейное направление нельзя считать единственно верным.

Отсюда следует вполне утилитарный вывод, что организационные колебания между двумя полюсами сложно планировать и невозможно полностью подавить. Такова природа социальных общностей: за чередой мер по децентрализации с неизбежностью придут меры по централизации, и чем больше мы признаем колебательную

природу описанного здесь бинарного отношения и начинаем размышлять о централизации и децентрализации в их единстве, а не стремимся раз и навсегда выяснить, какой тип отношений лучше, тем скорее нам удастся избежать опасности, когда в погоне за такой локальной (частной) эффективностью мы в итоге добьемся лишь дезорганизации и неуправляемости.

Новейшая история организаций и государств (в том числе и прежде всего в России) дает многочисленные примеры таких колебаний. В частности, отмечаемое многими политологами усиление авторитарных тенденций в структуре политической власти в России есть лишь часть этого циклического процесса, оцениваемого в координатах бинарной оппозиции. Общие решения относительно «оптимального» соотношения централизации и автономии будут обнаруживаться только в теории, а практические решения, которые будут тут приниматься, нужно считать именно такими, какие они и есть - временными.

¹ Локтионов М.В. Системный подход в менеджменте. М., 2000.

² Simon H. The new science of management decision. N.Y., 1960.

³ Зуб А.Т., Локтионов М.В. Стратегический менеджмент. Системный подход. М., 2011.

⁴ Pfeffer J. Power in organizations. 1989.

⁵ McCan J., Galbraith J. Interdepartment relations // Nystrom P., Starbuck W. (eds). Handbook of organization design. 2003. Vol. 2.

⁶ Цит. по: Derrida J. The gift of death. Second edition. N.Y., 2007. P. 11.

⁷ Ibid. P. 14.

⁸ Каммингс С. Реконструкция стратегии. М., 2010. С. 110.

⁹ Деррида Ж. О грамматологии. М., 2000. С. 19.

Поступила в редакцию 01.09.2013 г.

Институциональные ловушки ручного управления российской экономикой

© 2013 Димов Владимир Александрович

доктор экономических наук, главный научный сотрудник

© 2013 Сарисвили Григорий Наскидович

кандидат экономических наук

Институт экономики Российской академии наук

117218, г. Москва, Нахимовский пр., д. 32

E-mail: dimov@inecon.ru; grinsa@mail.ru

Рассматриваются перспективы перехода российской экономики к неручному управлению - режиму свободного предпринимательства. Если подходить к достижениям современной демократии прагматически, то необходимость такого перехода очевидна. Из этого вытекает понимание институциональной роли среднего класса для эффективной конкуренции, социальной стабильности и нового источника экономического роста.

Ключевые слова: институты гражданского общества, институциональные реформы, неручное управление экономикой, средний класс, мотивация, свободное предпринимательство, перераспределение функций федерального центра

Экономика и гражданское общество

К началу XVI в. началось культурное взаимодействие России с Европой, были предприняты робкие попытки модернизации хозяйственной системы. Самодержавие Ивана Грозного торпедировало эти попытки и ввергло страну в исторически самую длительную русскую Смуту. Только с конца XVII в. начался затяжной период догоняющего развития России. Царь Петр сформулировал идею первой модернизации просто: возьмем вооружение, флот, просвещение и т.д., а потом повернемся к Европе задом (В.О. Ключевский). Хотели взять европейский опыт для усиления государства, но не взяли институт ограниченной монархии и политические институты разделения властей. Обрили бороды и одели в новые кафтаны придворных, но сохранили крепостное право.

С началом современного экономического роста цивилизационный разрыв на уровне душевого ВВП между Россией и Европой станет кратным. По Мэдисону, в 1870 г. отставание России от Англии было как 1 : 0,32, от США в 1913 г. как 1 : 0,28. Страны-лидеры экономического роста достигли уровня душевого ВВП России за 2001 г. в следующие сроки: Англия - в 1934 г., США - в 1935, Австралия - в 1936, Канада - в 1941, Швеция - в 1944, Германия - в 1953, Франция - в 1951, Италия - в 1959 г. И причина не только в неразвитости государства, причина в ручном управлении экономикой, в отсутствии среднего класса.

Естественное развитие - регулирование экономики самим гражданским обществом и смена типов экономических политик в маятниковом

режиме. Не нарушать законы конкуренции во имя "высших" политических интересов, а самому среднему классу обеспечивать модернизацию производства и повышение конкурентоспособности национальной экономики - это возможно только в случае вывода страны, общества и экономики из институциональной ловушки российских "особенностей", которая до сих пор предопределяет отставание России от стран с эффективной конкуренцией и средним классом.

Известна квинтэссенция политической мудрости Аристотеля: "Незрячее большинство видит дальше "зрячего" меньшинства". Это серьезно и глубоко. Это первый фундаментальный закон демократии, с одним небольшим комментарием: "незрячие" и "зрячие" у Аристотеля - свободные люди. "Незрячее большинство" в постсоветской России, опутанное мифами ксенофобии и националистическими комплексами тоталитарного происхождения, не имеет демократического самосознания. Чтобы преодолеть этот исторический барьер, надо стать другими людьми - обладателями ценностного кода демократии, надо нескольким поколениям наших соотечественников пройти через механизмы поэтапного формирования демократического самосознания, т.е. через институты гражданского общества.

Еще один итог политической мудрости Аристотеля: "Только среднее стремится к совершенству", т.е. наиболее эффективна мотивация для людей со средними доходами. Ни богатые, ни бедные такой мотивацией не обладают.

"Славная революция" 1688 г. - мирная, бескровная и последняя в истории Англии - стала

возможной в результате политического союза аристократии и среднего класса. Политические результаты этого союза были таковы, что Джону Локку оставалось только теоретически обосновать данную конструкцию. Когда Д. Локк говорит о законодательной власти, он имеет в виду парламент, когда говорит об исполнительной власти - короля. Верховной властью является законодательная власть, которая выражает интересы среднего класса и потому является добродетельной. Исполнительная власть таковой не является, что служит причиной конфликтов между обеими ветвями власти.

В эпоху после Локка исполнительная власть в Англии стала зависеть от парламента - премьер-министром и членами правительства могли стать только депутаты победившей на выборах партии. Король или королева лишь принимают присягу премьер-министра. Одновременно премьер-министрам предоставлено право инициировать роспуск парламента в случае его кризиса.

В 1792 г. двадцатилетний романтик Вильгельм Гумбольдт (1767-1835), брат будущего естествоиспытателя Александра Гумбольдта, выпускник университета Франкфурта-на-Одере, написал политическое исследование "О пределах государственной деятельности". Отрывки из этого полемиического произведения были опубликованы его другом Фридрихом Шиллером в 1793 г., но в целом работа так и не была опубликована при жизни автора. В его посмертно изданной книге можно усмотреть влияние французских просветителей XVIII в., но даже у них не было такой идеи: слабое государство - комфортное государство. Слабое - в смысле пресса насилия и принуждения в отношении своих граждан, но сильное в другом отношении - в смысле создания комфортных условий для жизни индивидуумов и всего общества. Государство как средство, а не как цель. Государство, подчиненное обществу. Сам Гумбольдт отчетливо понимал, сколь актуально ограничить функции государства. Забота о безопасности государства и благе для всех зачастую приобретает гипертрофированные масштабы и подавляет индивидуальность граждан, наносит вред отдельно взятому гражданину, так как применяется к большинству и с большими погрешностями. Такое безграничное в своих полномочиях государство препятствует развитию индивидуальности и сохранению своеобразия человека. Более того, оно становится источником общественного вреда и в конечном счете приносит вред самому себе.

Во Франции либеральную традицию продолжил Токвиль. Чем отличается Токвиль от двух

великих современников - К. Маркса и О. Конта? Маркс был исследователем капитализма как общественной и экономической системы, Конт исследовал основания индустриального общества. Токвиль же исследовал феномен демократии, и в этом его непреходящая заслуга перед наукой.

Токвиль представлял себе американскую демократию в образе секвойи, стволом которого является демократическая вертикаль свободных ассоциаций граждан по интересам. На вершине этого демократического дерева - двухпартийная система, Конгресс и Президент. Эпоха президента Эндрю Джексона - это исторический период многополюсной американской демократии, мир маленьких городов, где каждый знал каждого, рождались безумные экономические проекты и авантюры, где кипели нешуточные газетные страсти, местный шериф обладал всей полнотой исполнительной власти, а законодателями выступали многочисленные демократические ассоциации и организации. Именно из этого очага народных страстей и выросла американская демократическая традиция, сильная демократия.

Сложность восприятия Токвиля и его творчества связана также с двойным историческим контекстом его идей. В 1835 г. тридцатилетний Токвиль, впервые попав в пестрый мир зарождающейся американской демократии, отметил агрессивный индивидуализм американцев, их гражданскую активность и амбициозность молодой американской нации. Первый том "Демократии в Америке" в целом является оптимистическим прогнозом для президентской республики. Во втором томе главным героем является уставшая и инертная демократия. Если в первом томе энергия гражданской активности и индивидуализм побеждали неизбежную тиранию большинства, то во втором томе "Демократии в Америке" Токвиль большое внимание уделяет анатомии демократического застоя и его последствиям.

Отсутствие экономического анализа - слабое звено анатомии демократии Токвиля. Но у него свои очевидные преимущества. Он первым установил связь эффективной демократии с наличием вертикали общественных саморегулируемых организаций, созданных в малых и больших американских городах. Данную демократическую вертикаль может усилить и поддержать пресса, но заменить ее она не в состоянии.

Известный теоретик американского либерализма, сторонник теории цикличности исторического развития Артур Шлезингер-младший говорил, что на исходе 1970-х гг. американцы "впали в политическую хандру", что их охватила апатия по отношению к общественным проблемам, что в стране существует разрыв между

политическим и реальным миром. По мнению Шлезингера, этот процесс соответствовал циклическому развитию, при котором периоды “активизма”, приверженности высоким обязательствам, усиленной деятельности общественной ответственности чередуются с периодами “усталости”. Чередование этапов национального “активизма” и национального кризиса приводит к состоянию национального спада. Периодически люди просто устают и хотят освободиться от политики и политических проблем вообще.

“Оглянитесь на это столетие, - продолжал Шлезингер. - Первые два десятилетия были отмечены высокой активностью: это был период прогрессистов, Первой мировой войны и требовательных лидеров вроде Теодора Рузвельта и Вудро Вильсона. К 1920 г. начался период упадка. Затем последовало десятилетие движения к общественным проблемам, “приватизации” и “нарциссизма”.

Затем были “Великая депрессия”, “Новый курс”, Вторая мировая война, “Справедливый курс” Трумэна, начало холодной войны и война в Корее. Это привело американцев в 50-е годы к новому периоду национального истощения, пассивности и бездеятельности. А затем были Кеннеди и Джонсон, “Новые рубежи” и “Великое общество”, была расовая революция, была самая непопулярная в американской истории война, смута в студенческих городках и отчуждение молодежи, был Уотергейт, состоялся импичмент президента Никсона. И вновь наступил период национального спада, в котором мы и находимся”.

Американские консерваторы придерживались “твердого индивидуализма” Г. Гувера: “Хорошо то правительство, которое меньше правит”. Государство с его разросшимся и неспособным эффективно управлять бюрократическим аппаратом, неразумным вмешательством во все сферы экономики и социальных отношений, “большое правительство”, которое сидит на шее у американцев и в виде налогов лишает их того, что они заработали своим собственным трудом, представлялись ему основным злом, главным источником экономической и политической нестабильности.

Демократическая партия США, партия среднего класса, наоборот, выступает в защиту социальной справедливости и общественного интереса. Пример тому - социальные программы администрации Б. Обамы. Призывы спасти средний класс в период мирового кризиса были столь же популярны, как призывы спасти американскую экономику.

Задачи модернизации исполнительной власти в России

Почему в России, несмотря на попытки государственной поддержки, малый и средний бизнес до сих пор не стал реальной движущей силой экономического роста и социального развития? Да, есть динамика по официальной статистике, но слишком велики риски для людей, которые хотели бы начать свой бизнес в реальном секторе экономики. Напомним главные риски: частые изменения законодательства, высокий уровень налогообложения, неравные условия конкуренции, налоговое администрирование, экономическая нестабильность в стране, сложности привлечения капитала, избыточное госрегулирование, рейдерство, коррупция. Как отмечает профессор А.Г. Зельднер, “избежать деструктивных последствий в развитии устойчивой экономической системы можно при сочетании институтов государства, рынка и нерыночных институтов”¹.

В интервью “Российской газете” Генеральный прокурор Юрий Чайка справедливо как-то заметил: “Почти повсеместно выявлены факты, когда органы государственной власти, местного самоуправления и контроля издают незаконные нормативно-правовые акты, касающиеся практически всех сфер предпринимательской деятельности и ущемляющие права ее участников. Такими актами, зачастую принятыми с превышением полномочий, устанавливались различные административные барьеры, вводились непредусмотренные законом сборы и обязанности. Нередко отдельным хозяйствующим субъектам предоставляются льготы и привилегии, чем ограничивается конкуренция. Установлены многочисленные факты злоупотреблений должностных лиц и коррупционных проявлений”.

Либералы-реформаторы первой волны были исключительно экономистами и ошибочно полагали, что в результате экономических реформ, без кардинальных изменений политической системы можно достичь параметров успешных экономик. Страна оказалась в ловушке праволиберальной утопии. Реальные результаты реформ - ручное управление экономикой, отсутствие модели развития. Если рынок реагирует на повышение спроса ростом цен, то какой это рынок? Если двадцать лет не меняется тип экономической политики, удобной для корпорации чиновников, то такая “стабильность” хуже всякого кризиса. Страна с традициями великой державы, огромным человеческим, научным, культурным и ресурсным потенциалом не имеет модели развития в XXI в. Это немыслимая ситуация.

“Мы можем наблюдать в современной промышленности России выработку по большей части продукции малой глубины переработки”².

Новая современная экономика может состояться только в новой институциональной среде. Назовем некоторые, на наш взгляд, очень важные составляющие их воздействия гражданского общества на государство и экономику.

Во-первых, государство, имеющее взвешенный баланс сил саморегулирования и вертикали власти, является более устойчивым. Независимые институты демократии служат мультипликаторами сил саморегулирования - местного самоуправления, бизнеса, профессиональных гильдий, университетов и академий, кооперативных организаций, ветеранских и молодежных организаций, которые готовы взять на себя многие функции избыточной бюрократии. Распад СССР был верхушечным переворотом, если бы земли (регионы) и местное самоуправление были более автономны по отношению к центральной власти, то национальный сепаратизм был бы остановлен в зародыше или была бы запущена нормальная демократическая процедура волеизъявления народа снизу-вверх.

Во-вторых, экономика всех развитых стран имеет явно выраженную тенденцию к саморегулированию. Удельный вес сектора саморегулирования в экономиках США, Германии и России составляет 80, 75 и 12 %, соответственно, не говоря уже о качестве товаров и услуг и конкурентоспособности. Там, где доля среднего класса в ВВП достигает 55-65 %, демократия и рынок не являются имитационными, это возможно.

В-третьих, институты демократии создают систему мотивации социальной и предпринимательской активности и защиту интересов среднего класса и всех граждан. Более того, существует точка зрения, что демократия в большей степени создала средний класс, чем капитализм (Лестер Туроу, например). И в этом пункте наши первые реформаторы сильно просчитались, так и не начав в переходном периоде институциональные реформы, в которых остро нуждалась страна.

В-четвертых, неручное управление экономикой - единственное эффективное средство против коррупции. Антикоррупционные технологии эффективны в условиях реально действующих институтов, но в отсутствие разделения властей, справедливого судопроизводства и независимых СМИ эти технологии не дают ожидаемого результата. Плутократия адаптируется к любым антикоррупционным мерам быстрее, чем проходят реальные перемены (их мало, они носят точечный и избирательный характер). Пока сохра-

няется ручное управление экономикой, коррупцию не победить. Системная демократия решает главную задачу - реально отделяет власть от бизнеса. Это не политический лозунг, а меры из арсенала прагматических технологий гражданского общества.

И наконец, в-пятых, политическая и экономическая совместимость с западным миром даст России возможность создать адекватный инвестиционный климат и совершить крупномасштабную модернизацию. Наше отставание таково, что без поддержки Европы и США модернизационный рывок не совершить.

В 1990-х гг. для страны, не имевшей среднего класса и институтов демократии, выбор в пользу “активного капитализма” без его социальной базы был больше чем шоком - это была политическая и экономическая ошибка, заблокировавшая развитие среднего класса и демократии, сохранившая бывшую номенклатуру во власти, ручное управление экономикой и связанную с ней коррупцию. Вместо нормального переходного периода - двадцать лет цейтнота и господства целой палитры монополий. Вопросы о смене этой политики альтернативной экономической политикой у власти пока нет.

А между тем рейтинг наций после Второй мировой войны определялся не локальными успехами в той или иной области. Мировой рейтинг определяется наличием модели развития. В последние 150-200 лет Россия была страной, где почти непрерывно происходят социально-экономические реформы, в основном, по лекалам западного происхождения, но стабильная монополярная система власти с неизбежным постоянством возвращала страну и общество на круги своя. Впрочем, какие-то цивилизационные крохи от этих реформ великодушно оставляли народу.

Если в стране блокируется развитие среднего класса и отсутствует мотивация к научному творчеству, кто будет осваивать новые технологии и производить конкурентоспособную продукцию? Сегодня мы столкнулись с рядом рыночных парадоксов - не работает не востребованная рынком приватизированная собственность, современное технологическое оборудование, некому приводить в движение громадные государственные инвестиции. Дефицит профессионального менеджмента только вершина айсберга. Призыв “Кадры решают все!” приобретает другое, несоциалистическое звучание.

Наши младореформаторы недопонимали суть движущих сил современного капитализма, так как они были рыночниками-фундаменталистами с ожиданиями, что ценовая шокотерапия поро-

дит тот самый рынок-мечту, который переведет страну, экономику и постсоветское общество на парадигму капиталистического развития. Не получилось и не могло получиться. Потому что современный капитализм и движущие силы современного рынка другие, и логика реформ должна была быть направлена не на популистские цели и перераспределение имущественного комплекса страны, а на создание полноценной модели развития и его главного субъекта – среднего класса. Во всем мире эти преобразования проводятся в так называемый переходный период. Для нашей страны он оказался упущенным периодом.

Но главной ошибкой Гайдара была не шокотерапевтическая терапия, а выбор праволиберальной модели экономической политики, которая не решала задач развития среднего класса и экономического роста. Регулирование рынка было виртуальным – рынка не было, а экономическая политика была в пользу очень богатых, близких к власти людей. Заработать таких денег, как наша властвующая элита, за такой короткий период и в рамках нормально функционирующего демократического общества нельзя даже в самой успешной экономике. Сегодня сподвижники Гайдара хотят закрепить эту социальную и экономическую несправедливость и утрату общественного интереса.

В настоящий момент надо заново отстроить неручную модель развития и отказаться от изживших себя праволиберальных догм, которые обслуживают власть, но не переводят страну в новое качество. В реальной истории России праволиберальные инструменты регулирования понадобятся лет через 20–25. Это научный прогноз. Сейчас наступило время прагматической политики, ориентированной на создание рыночных механизмов развития, а не виртуального рынка и больших финансовых потоков для самых богатых. Новый курс (25 млн рабочих мест для среднего класса) откроет двери для среднего класса и инновационной экономики. Лозунг “Воруют все” уступит место нашему национальному нравственному девизу: “В жизни всегда есть место подвигу”. Труд, творческий труд и конкуренция по-прежнему источники богатства и личного успеха. Капитализм неравных возможностей в нашей стране, где высоко ценят справедливость и общественный интерес, не имеет перспектив.

Формула успеха передовых стран Запада проста: капитализм + демократия + общественный интерес. В целом, это и есть модель неручного управления, регулируемого гражданским обществом. Все остальное – профессиональные дета-

ли. К такой модели мы будем готовы через 5–10 лет институциональных реформ.

На наш взгляд, следует отказаться от модели бизнес-правительства и ручного управления на федеральном и региональном уровнях и четко соблюдать принцип отделения власти от бизнеса, принять поэтапную программу изменений, направленных на сокращение функций администрирования в сфере экономики, на развитие механизмов саморазвития и расширения сферы неручного управления.

Исследования доказывают, что экономика ручного управления и расширенное воспроизводство коррупции – звенья одной институциональной цепи.

Экономика свободного предпринимательства – альтернатива ручному управлению

Евросоюз в течение ряда посткризисных лет продемонстрировал свою особую антикризисную политику. Из стран ЕС исключение, быть может, представляли Великобритания, разделявшая англосаксонскую модель капитализма и тесно связанная с мировыми финансовыми компаниями. Евросолидарность проявилась в адекватной реакции на кризис: надо повышать эффективность конкуренции и конкурентоспособность реального сектора.

В посткризисный период Евросоюз применял хорошо известные антикризисные модели – по обеспечению стабильности банковской системы, он организовал поддержку незащищенных слоев населения, расширил участие государства в экономике и внутренний спрос. Но все эти меры проводились на фоне усиления конкурентной политики и противодействия теневой экономике и коррупции. Был учтен негативный опыт антикризисных мер в развивающихся странах.

Государства Евросоюза не занимались масштабными финансовыми влияниями в банковскую сферу, это были кредитные линии под 4 % годовых. Бюджетные расходы росли, но действовали в рамках бюджетных ограничений. Все инфраструктурные проекты осуществлялись на новой научной и технологической основе. Социальная политика проходит все этапы демократического обсуждения и согласования. Явно популистские лидеры типа Берлускони вынуждены были уйти из политики.

Европейский опыт антикризисных мер представляет собой большой интерес для развивающихся стран. Прежде всего, это касается мер разблокирования конкуренции от негативных явлений глобализации. Если компания неконкурентоспособна, никто ей не подаст руку помощи. Создадут новую или поддержат конкурента. В

странах Евросоюза знают, что получить поддержку сельскохозяйственным производителям сегодня намного сложнее, чем в докризисных условиях. Новые структурные фонды ЕС делают это избирательно. Оффшоры поэтапно ликвидируются, борьба с коррупцией приобрела системный характер.

Концептуальные подходы и антикризисная практика Евросоюза сформировались не сразу (см. таблицу). Они создали особый тип конкурентной политики - достижение совершенной конкуренции. В рамках этой концепции государство участвует в развитии национальной экономики, но практика государственных субсидий носит строго ограниченный характер и направлена на будущее. Провалы рынка, но не провалы компаний компенсируются государством по закону и под контролем гражданского общества.

Выйти на режим свободного предпринимательства - главная задача экономического разви-

берализации политической и экономической жизни (институты развития в России, а не Россия в Европе). Эта задача посильна нашей интеллектуальной элите и народам РФ. Предлагаются изменения в рамках шести блоков экономической политики.

Блок I - для госслужащих и муниципальных служащих ввести обязательное профессиональное образование. Чиновники, не имеющие второго профессионального образования (дуальное образование), не должны участвовать в замещении госдолжностей. Для VIP-уровня знание английского языка обязательно. Это не что иное, как кадровая революция. Ставка на молодых должна стать более очевидной и эффективной. Кадровая политика правительства в данном направлении уже дает результаты, но средний (региональный) эшелон пробуксовывает.

Блок II - укрупнение регионов на основе принципов экономической самодостаточности и

Сравнительный анализ режимов свободного предпринимательства в ЕС и "ручного управления" бизнесом в России и Евразийском союзе

Страны Евросоюза	Россия и Евразийский союз
Институциональные и инфраструктурные ограничения дают эффект саморегулирования	Регулирование превращается в управление бизнесом
Структурные сдвиги: инновационные направления на основе результатов конкуренции	Целеполагание в кабинетах чиновников, преследующих корпоративные интересы
Структурная политика: опережающее развитие опроса и потребительского сектора	Низкий потребительский спрос, 90 % импортных товаров
Дуальное образование и поддержка ориентации на реальную экономику	Стандартное образование, отсутствие профессионального образования, нет связи с экономикой
Наука как независимый институт. Поддержка государств, но невмешательство в науку	"Управление" наукой классом бюрократии и, как следствие, низкая эффективность
Конкурентная политика, ориентированная на интересы среднего класса	Конкурентная политика в интересах крупных монополий
Реальная конкуренция, создаваемая критической массой среднего класса	Неэффективная конкуренция и монополия крупных операторов рынка
Институты гражданского общества (средний класс, мотивация и защита бизнеса - независимые суды), управление экономикой снизу	Незрелость институтов гражданского общества, их зависимость от исполнительной власти, управление экономикой сверху

тия России; 20 лет либеральных реформ при монополии крупных компаний не дали результата. Нет четкой ориентации на средний класс, как институциональный класс, доминирование которого определяет уровень конкуренции, экономическую и социальную стабильность. Это исходная "клеточка" здоровой экономики.

Н.А. Бердяев, иллюстрируя причины Октябрьского переворота 1917 г., сравнивал Россию с многоэтажным домом, где разница в доходах и уровне культуры между этажами доходила до 50 раз. Современные децильные коэффициенты и социальные контрасты напоминают эту ситуацию. Основа стабильности - средний класс и его стандарты.

России необходимо продолжить движение по выбранной институциональной траектории - ли-

самофинансирования. Критическое, управляемое число регионов не более 40. Муниципальный уровень власти поэтапно необходимо сделать независимым с переходом на прямое финансирование укрупненных муниципальных образований (земель).

Блок III - создание эффективной региональной и отраслевой конкуренции на основе создания критической массы среднего класса и его ценностей. Основой этого блока реформ является программа создания 25,0 млн новых рабочих мест.

Блок IV - структурная политика, внешняя конкуренция, силовые функции и общий контроль за проведением экономических реформ остаются за федеральным центром. В основе про-

граммный подход и программные методы управления. Нужен специальный орган и профессиональная подготовка.

Блок V - в политике доходов “мроты” надо сделать расчетными или вообще отменить. Европейский стандарт - доход в сфере малого и среднего бизнеса. Если он равен 12,0 тыс. евро, то ни один чиновник не может получать больше.

Блок VI - наши регионы надо укреплять на принципах демократического федерализма, самофинансирования и кластерной политики, уходить от содержания регионов федеральным центром. Центру не надо тащить одеяло на себя. Вертикаль власти - оборона, силовые структуры, мониторинг реформ, некоторые виды налогообложения. Вечные реформы должны уступить место эволюционному развитию на основе двухпартийной системы и мирового опыта.

Сегодня губернатор - распределитель федеральных средств, однако он должен отвечать за реформы и переход на самофинансирование. Каждый регион должен иметь “слепок” с федеральных задач и отвечать за них в полном объеме. Борьбу за конкурентоспособность надо начинать с регионального и муниципального уровней. Когда губернаторы будут реально отвечать за результаты, будет меньше соискателей на эти должности. Распределять федеральные средства слишком простая задача.

Необходимо организовать систему региональных и муниципальных экспериментов:

- Московская область;
- Ленинградская область;
- Красноярский край;
- кавказские республики;
- Калининградская область;
- Дальний Восток;
- города-миллионники.

Сильная федеральная власть нужна будет и в будущем. Россия не может не быть демократической империей, задача лишь в том, чтобы внедрить в стране независимые институты гражданского общества, технологии организации конкуренции. И тогда мы будем не хуже по механизмам развития, чем США и Евросоюз. В рамках реализации этих простых решений появляется возможность для обновления аппарата и внедрения антикоррупционных мер. Следующим шагом должно стать отделение власти от бизнеса: здесь нужны другие масштабы модернизации.

¹ Зельднер А.Г. Сущность и истоки деструктивных тенденций в экономической системе России // Экономические науки. 2013. □ 4 (101). С. 7-13.

² Осипов В.С. Многоуровневые экономические механизмы совместного создания ценности в воспроизводственном процессе // Вопросы экономики и права. 2012. □ 12. С. 89-92.

Поступила в редакцию 02.09.2013 г.

Некоторые проблемы трактовки федерализма в контексте организации многоуровневых бюджетных систем

© 2013 Морозова Елена Александровна
доктор экономических наук, профессор

© 2013 Пилипенко Ольга Ивановна
доктор экономических наук, профессор
Российский университет дружбы народов
117198, г. Москва, ул. Миклухо-Маклая, д. 6
E-mail: ya.morozova1949@yandex.ru

Рассматриваются разнообразные подходы к трактовке сущности понятия “бюджетный федерализм”, обосновываются универсальные принципы его финансового воплощения в различных бюджетных системах. Выявляются особенности федерализации межбюджетных отношений в России после 1991 г.

Ключевые слова: федерализм, многоуровневые бюджетные системы, расходные полномочия, налоговые доходы.

В трактовке федерализма имеются разнообразные подходы, начиная от правовых его аспектов и кончая финансовыми. В этой связи федерализм как многомерное явление целесообразно рассматривать как комплекс отношений между федерируемыми частями и центром, дифференцируемых по разным уровням взаимосвязей: правовых, политических, финансовых, экономических и т.п. Если федеративные отношения закреплены в общенациональном законодательстве, то в конечном счете на первое место выдвигаются взаимоотношения, базирующиеся на согласии, добровольности, содружестве, компромиссе в сфере политики.

Именно правовой аспект отношений федерализма доминирует в определении финансового и экономического его аспектов, поскольку¹ он определяет институциональные основы отношений между национальными экономическими агентами: организациями и предприятиями, домашними хозяйствами и государством. В качестве совокупности экономических и финансовых отношений федерализм реализуется при условии необходимого его обеспечения правовыми рамками в границах национальной федерации. Выделяя правовой аспект федерализма, его следует представить в качестве отношений между субъектами власти (субъектами взаимодействия) в контексте разграничения полномочий и предметов ведения в политической, социальной и экономической областях, зарегистрированных в добровольных договорах (соглашениях, взаимовыгодных условиях и т.п.).

Основой федерализма зачастую выступает торг между органами власти различных уров-

ней, в результате которого формируются определенные механизмы принуждения участников к неукоснительному соблюдению достигнутых договоренностей.

Предмет ведения означает круг законодательно закрепленных вопросов, которые определенные государственные органы правомочны решать. Неслучайно основой федерализма в любом комплексе отношений выступает разграничение полномочий и предметов ведения между органами власти различных уровней².

Для выделения того уровня отношений, который является объектом исследования, к категории “федерализм” добавляют определение: так получают широко употребляемые федерализм фискальный, экономический, налоговый, бюджетный и т.п. Такие сочетания отражают многоуровневость системы органов власти в национальных границах, в которой каждый из них предрасположен к определенной обособленности за счет распоряжения средствами в их распоряжении и реализации методов управления в границах обозначенного их круга полномочий.

Особенности бюджетной системы определяются спецификой встречных финансовых потоков по вертикали ее структурных уровней и на ее входе и выходе. Именно совокупность вертикальных и горизонтальных отношений по поводу обеспечения этих финансовых потоков обозначается термином “бюджетный федерализм” и опосредует сферу межбюджетных отношений.

В идеальном варианте модель федерализма должна основываться на децентрализованных отношениях, организованных на приоритетных принципах субсидиарности и самоуправления.

При этом симметричность данных отношений предусматривает равноправие совершенно одинаковых субъектов федерации в контексте их социально-экономического статуса и государственно-правовой природы и в отношениях с центральной властью. В такой системе федерализма отношения с государством должны быть основаны на взаимной ответственности сторон участников федеративных отношений как в отношении друг друга, так и в отношении избравшего их населения и на сотрудничестве органов власти, организованных по территориальному принципу.

Важнейшей теоретической и практической проблемой функционирования федерированных территориальных образований остается формирование эффективной модели федерализма и развитие механизмов ее интеграции в разные подсистемы межбюджетных отношений как по вертикали, так и по горизонтали. Эта проблема особенно актуальна для стран, не располагающих длительным опытом развития федеративных отношений, к которым относится и Российская Федерация³. Система федерализма в России начала формироваться по мере отхода от централизованной системы экономики и развития рыночных начал в структуре экономических отношений. При такой кардинальной реорганизации хозяйственной системы внедрение принципов федерализма обуславливало необходимость выбора оптимальной из ряда многочисленных вариантов реализации государством своих полномочий на федеральном и на субфедеральном уровне. Речь шла о выборе между конституционной, конституционно-договорной или договорной реализацией властных полномочий. При этом любая из упомянутых выше отличается специфическим сочетанием диалектически взаимосвязанных принципов: участия и автономии.

Автономность субъектов федерированного государства ограничивается их способностью/неспособностью разрабатывать собственные конституции при условии, что в их границах будут соблюдаться фундаментальные принципы, принятые конституцией на федеральном уровне. Как правило, федеральная конституция определяет компетенцию центрального органа власти, а все, что в нее не входит, интегрирует в компетенцию субфедеральных субъектов государства. Только таким образом воплощается некая идеологическая целостность системы федерированных субъектов.

Федерализм в качестве определяющего признака государственного устройства России был введен в официальное название российского государства и раскрывается в его определении (Конституции РФ, ст. 1). В новейшей Конституции

РФ существует отдельно гл. 3, которая названа "Федеративное устройство". Однако ввести в конституцию главу с федеративным названием государства еще не значит воплотить полностью его основополагающие принципы. Так, в США, известная как *alma mater* реального федерализма, нет ни одного раздела, ни даже упоминания о федерализме в Конституции. Тем не менее принципы федерализма именно в этой стране реализуются очень результативно⁴.

В федеральную компетенцию включаются, как минимум, полномочия по ведению международных отношений, национальной обороне, регламентации денежного оборота, таможенных правоотношений и телекоммуникационной сферы. Помимо данного минимума, федеральному центру вменяют дополнительно достаточно широкие полномочия. Что касается Российской Федерации, то в соответствии с ее Конституцией все субъекты Федерации имеют равное представительство в Совете Федерации, что неизменно вызывало критику в 2000-х гг. со стороны так называемых регионов-доноров (благополучных субъектов РФ, у которых бюджет был профицитен).

В соответствии с Конституцией РФ к признакам российского федерализма следует отнести следующие положения:

- 1) наличие государственного суверенитета (ст. 4 Конституции РФ) (что постоянно нарушается, как, например, в случае Татарстана и Чечни);
- 2) единство конституционной правовой системы (ст. 4) (что повсеместно нарушается);
- 3) единство системы государственной власти (ст. 5);
- 4) политическая асимметрия в отношении субъектов Федерации и равноправие их "во взаимоотношениях с органами государственной власти федерального центра" (ст. 5) (что касается политической асимметрии, то она имеет место быть, а вот вторая составляющая п. 4. нарушается постоянно и всесторонне);
- 5) разделение полномочий и предметов ведения между субъектами Федерации и федеральным центром (ст. 11, ст. 71-73);
- 6) участие субъектов Российской Федерации в механизме принятия решений федерального значения (ст. 106, ст. 125) (механизм реализации решений соблюдался, как правило, в форме "торга" между центром и регионами, а сам процесс их принятия часто нарушается);
- 7) самоопределение и равноправие народов Российской Федерации (ст. 5);
- 8) гарантированность полномочий органов местного самоуправления (до настоящего време-

ни стабильных гарантий реализаций прав местного самоуправления не существует)⁵.

Но не стоит переоценивать влияние даже самого гармоничного непротиворечивого конституционного (и законодательного) устройства общества на качество системы межбюджетных отношений и бюджетного федерализма в целом, на качество их развития, а также на экономический и социальный прогресс в стране. Даже при наличии совершенной Конституции в стране национальная практика организации бюджетной системы в России предопределена особенностями ее эволюции и трудно представить ее эффективное воспроизведение в рамках современной Российской Федерации.

При исследовании российского федерализма на современном этапе необходим не статический, а динамический подход к его формированию и функционированию, поскольку он находится еще на стадии формирования, по крайней мере, с точки зрения стандартов западных демократических государств. Из двух вышеописанных моделей возникновения федерализма (путем объединения или распада) российский федерализм, несомненно, тяготеет к дезинтеграционной модели⁶. Реальное функционирование федерализма в современной России затрудняют длительные исторические традиции унитарного государства, а также то, что современная конституционная модель российского федерализма стала результатом не столько сознательного исторического выбора народов, сколько вынужденного компромисса президентской власти и региональных элит в условиях острого политического кризиса 1993 г. Наиболее четко данный компромисс зафиксирован в статусе верхней палаты - Совета Федерации. Современные проекты его реформирования федерализма являются своеобразной реакцией на уступки, сделанные в предшествующий период. В свете динамической его модели центральное место приобретает вопрос о перспективных тенденциях российского федерализма - к централизму или децентрализму.

Диспропорции экономического, социального и политического развития регионов, выразившиеся в асимметричности российского федерализма, еще более увеличились с переходом от плановой к рыночной экономике, стали значимы в условиях острой борьбы за ресурсы и каналы политического влияния между региональными элитами и центром.

В последнее время все большее внимание уделяется поиску объективного критерия, который позволит научно обосновать - какой уровень и в какой мере должен финансировать те или иные расходы, определять источники их до-

ходов и, соответственно, уровень децентрализации в модели бюджетного федерализма.

Как правило, наиболее существенным дополнительным источником государственного бюджета является повышение доли государства в ВВП. Рост ВВП, как показывает история развития большинства стран мира, не является достаточным доходным источником для выполнения государством все возрастающих функций.

Однако увеличение доли государства в ВВП страны, особенно с развивающейся экономикой, идет вразрез с регулирующей функцией. Тем более, что потребности в общественных благах в любой стране безграничны, а ВВП ограниченно, при этом существенную долю в нем занимает производство индивидуальных благ. Таким образом, в любой модели бюджетного федерализма, включая российскую, необходимо вначале определить возможный объем доходных источников в стране, а уже затем оптимизировать расходную часть бюджетов всех уровней бюджетной системы.

Один из важнейших элементов системы децентрализации государственной власти по вертикали связан с определением того, "что следует делить" между бюджетами разного уровня и в какой последовательности.

В вопросе "что делить" ключевыми для формирования федеративных отношений в бюджетной системе являются, по меньшей мере, три задачи: разделение доходов, разграничение расходов и полномочий по расходам и доходам.

Что касается очередности, то в приведенном выше определении упор делается на первичности доходной части бюджетной системы и лишь из определенного уровня доходов составляется расходная смета. Однако существуют модели бюджетного федерализма по типу российской, в которых децентрализация бюджетной системы происходит "сверху", и в этом случае логичнее разделить расходы и расходные полномочия и на их основании распределить и перераспределить доходные источники. Все уровни бюджетной системы в целом взаимосвязаны, поэтому необходимо рассматривать проблемы бюджетного федерализма применительно к консолидированным доходам и расходам. И хотя роль государства в целом определяется потребностью экономических агентов в общественных благах и услугах, она не может быть полностью сведена к их производству предложению. В классической теории общественного сектора выделяются как минимум, еще две основные функции: экономического регулирования (налоги, займы и т.д.) и частичного выравнивания.

Если рассматривать консолидированный бюджет только с точки зрения производства об-

ществленных благ, то в этом случае сначала необходимо определить, какие блага и в каком количестве необходимо произвести, а потом сбалансировать (или нет) уровень их расходов с требуемыми источниками для их выполнения. Другими словами, в любой модели бюджетного федерализма, включая российскую, необходимо вначале определить возможный объем доходных источников в стране, а уже затем оптимизировать расходную часть бюджетов всех уровней бюджетной системы.

Что касается расходной нагрузки, то ее распределение между бюджетами разных уровней должно играть исходную роль в построении системы федеративных бюджетных отношений. Только после того как распределена ответственность за расходы и стал известен их общий объем на каждом уровне власти, следует приступить к решению вопросов о закреплении и перераспределении доходов между этими уровнями. При этом следует дифференцировать два понятия – “децентрализация расходов” и “разделение расходных полномочий”, которые не идентичны. Наиболее спорным является вопрос именно о расходных полномочиях того или иного уровня, т.е. возможности предоставлять/не предоставлять то или иное количество или даже виды общественных благ. Следует выделить две противоположные точки зрения. Одна из них поддерживает принцип максимально приемлемой децентрализации по предоставлению услуг населению между бюджетами различных уровней. В этом случае считается аксиомой, что наибольшей эффективности в осуществлении той или иной расходной функции можно добиться, если она будет закреплена за низшим из тех уровней власти, которые могут ее выполнить надлежащим образом в соответствии с теоремой У. Оутса⁷. При ее доказательстве во внимание принимаются следующие предпосылки:

- чем меньше территориальная единица, тем более однородны в среднем предпочтения людей, живущих на этой территории. Местные власти могут предложить населению общественные блага, в большей степени соответствующие их предпочтениям;
- в маленькой общине люди могут эффективнее повлиять на предоставление общественных благ в соответствии с их потребностями;
- некоторые затруднения вызывает определение того, каков наилучший способ предоставления конкретного общественного блага и суще-

ствует ли он вообще. Наличие у региональных и местных органов власти права самостоятельно выработать политику позволяет проверить разные подходы и сравнить результаты;

- информация о локальных потребностях в общественных благах более доступна местным органам власти, затраты на ее получение ниже.

Другая точка зрения доказывает приоритетность централизации. Главные преимущества – эффект масштаба, когда средние затраты на оказание услуг сокращаются с расширением объема услуг. Также централизация исключает дублирование общественных благ и услуг в пределах страны. Кроме того, децентрализация расходных полномочий не учитывает обусловленные ими внешние эффекты (как положительные, так и отрицательные), что часто приводит к перепроизводству общественных благ в одной территориальной единице и недопроизводству в другой, а следовательно, к неэффективному распределению ресурсов. Тем более, что иногда производители общественных благ локального уровня могут предумышленно создавать условия, улучшающие положение данного локального сообщества за счет ухудшения положения других сообществ.

Однако независимо от того, какое из двух направлений реализует та или иная страна, практический опыт свидетельствует, что закрепление расходных функций и распределение обязанностей по оказанию услуг целесообразно осуществлять в соответствии с “зоной их использования”.

¹ *Khaleghian P.* Decentralization and public services the case of immunization. Washington, D.C., 2003.

² *Ронжина И.А.* Механизм финансовой стабилизации национальных бюджетных систем // Вопросы экономики и права. 2012. □ 10. С. 116-121.

³ *Салагаева Е.А.* Механизм вертикального бюджетного выравнивания в Российской Федерации в условиях финансового кризиса: дис. ... канд. экон. наук. М., 2009.

⁴ Break. *Inter-government Fiscal Relations in the United States: The Brookings Institute.* 1967.

⁵ *Пилипенко О.И.* Механизм финансовой стабильности в системе факторов устойчивости российской экономики // Вопросы экономики и права. 2012. □ 11. С. 66-76.

⁶ *Морозова Е.А.* Формирование механизма государственно-частного партнерства в сфере оказания общественных услуг // Экономические науки. 2011. □ 11. С. 132-137.

⁷ *Musgrave R.A., and Musgrave P.B.* Public Finance in Theory and Practice. N.Y., 2004.

Поступила в редакцию 02.09.2013 г.

Институциональные аспекты инновационной промышленной политики

© 2013 Королева Ольга Вячеславовна

кандидат экономических наук, доцент

Воронежский филиал Московской академии экономики и права

394055, г. Воронеж, ул. Карла Либкнехта, д. 50

E-mail: vrn-koroleva@yandex.ru

Повышение эффективности российской экономики связано с формированием и реализацией инновационной промышленной политики. Институциональная среда выступает обслуживающей подсистемой. В статье основное внимание уделено вопросам обеспечения покупателей качественными товарами и защиты прав потребителей институциональными инструментами.

Ключевые слова: инновационная промышленная политика, защита прав потребителей, торговые предприятия, институциональная среда.

Торговля выступает подсистемой инновационной системы в силу своего положения в кругообороте капитала в процессе общественного воспроизводства:

1) во-первых, она осуществляет информационное обеспечение потенциальных потребителей инновационной продукции;

2) во-вторых, продвигает инновации к потребителю, обеспечивая в конечном итоге окупаемость инноваций;

3) в-третьих, выявляет и стимулирует у потенциальных потребителей потребность в покупке инновационной продукции;

4) в-четвертых, обеспечивает обратную связь между потребителями инновационной продукции и ее производителями;

5) в-пятых, обобщает информацию и дает анализ примененных институциональных инструментов в поиске обеспечения качества продукции, основными из которых до недавнего времени были государственные стандарты, фирменный знак "Знак качества".

Таким образом, торговля выступает организационной составной частью инновационной промышленной политики, ориентированной непосредственно на нужды потребителя. В целях стимулирования предпринимательской инициативы в области инновационной промышленной политики, разработки, освоения и продвижения инновационной продукции, снижения возможных субъективных (чиновничьих) препятствий по инициативе Минэкономразвития РФ был отменен институт государственной стандартизации предметов народного потребления и продуктов питания. Нам представляется, одной из причин подобного решения явилось стремление правительства к насыщению рынка потребительской продукции за счет снижения институциональных требований к ее качеству.

Исключение из института государственного регулирования потребительского рынка нормативно-правового регламентирования качества предметов народного потребления (системы государственной стандартизации) существенно ослабило возможности торговой отрасли осуществлять защиту потребителей. Торговля не только отрасль продвижения продукции от производства до потребителя, обеспечения смены формы собственности, непрерывности товарного обращения, но и основной контрагент (экономический агент), осуществляющий первичный контроль качества продукции, поступающей в сферу обращения.

Была создана стройная и экономичная в контексте снижения транзакционных издержек система контроля качества продукции на основе государственных стандартов. Стандарт - это эталон, образец, модель, которые принимаются за исходные для сопоставления с ними других подобных объектов.

Обязанность продавца и изготовителя по обеспечению надлежащего качества товара устанавливается законодательством, причем требования к качеству товаров, как и меры по борьбе с продажей товаров ненадлежащего качества, становятся все более жесткими.

Важными мерами в данном направлении являются прежде всего стандартизация и сертификация, которые предусматривают требования к качеству товаров, - обязательные, т.е. минимально необходимые как для изготовителя, так и для продавца, и государство должно развивать эти институты с целью увеличения выпуска товаров из полезных ингредиентов, оказывающих положительное воздействие на здоровье потребителя и на всю нацию в целом.

В советское время существовала практика проверки на соответствие ГОСТу продукции у

производителя, включая соблюдение технологии производства:

- централизованный контроль качества продукции на оптовых базах, осуществляемый в целом для всех предприятий торговли региона (области, автономной республики);
- централизованный выборочный контроль качества товаров на складах и базах торговых организаций;
- гарантийное обеспечение обмена недоброкачественной продукции от покупателей в торговых предприятиях;
- выборочный контроль качества продукции в розничной торговой сети, осуществляемый Государственной торговой инспекцией.

В случае выявления в продаже продукции низкого качества, не соответствующей стандартам, к руководителям торговых предприятий применялись административные и экономические санкции в соответствии с действующими правовыми нормами. Это оказывало существенное воздействие на торговую деятельность, на ограждение граждан от недоброкачественной продукции, на реальное повышение ответственности руководителей торговых организаций и предприятий за нарушение существовавших законодательных и нормативно-правовых актов.

В контексте существовавшей системы институт правовой защиты потребителей:

- являлся действенным механизмом, эффективным заслоном проникновению в торговлю недоброкачественной продукции с наименьшими транснациональными издержками;
- обеспечивая экономии свободного времени, сводил к минимуму потерю времени на поиск справедливости, на возврат не выдержавшей установленных требований продукции;
- не допускал обмана производителями покупателей и других потребителей продукции, ибо значительная часть произведенной с нарушениями технологического процесса продукции не выходила за ворота предприятия-изготовителя;
- поддерживал высокое качество продовольственной продукции, выпущенной без всяких загустителей, улучшителей вкуса и цвета, консервантов и т.д. Это в определенной мере объясняло перебои в продаже скоропортящейся продукции, сроки реализации которой были небольшие, хранящиеся в необходимых складских помещениях с холодильными камерами.

Мы согласны с мнением, что в условиях членства России в ВТО происходит регламентация деятельности всех типов предприятий в области производства, переработки и сбыта продукции¹. Восстановление в полной мере государственного института стандартизации продукции явится частью

этого процесса. В качестве сопоставления до и после рассмотрим ГОСТ-1937 г. на докторскую колбасу и технические условия (ТУ) 2012 г. Рецепт колбасы “Докторская” разработана специалистами Всероссийского научно-исследовательского института мясной промышленности по заказу И.В. Сталина в 1936 г. на Московском мясоперерабатывающем комбинате им. А.И. Микояна как диетический продукт, общественный, массовый и сытный, предназначенный для “больных, имеющих подорванное здоровье в результате Гражданской войны и царского деспотизма”.

В состав докторской колбасы в соответствии с ГОСТом 1937 г. входило в расчете на 100 кг продукта: 25 кг говядины жилованной высшего сорта, 70 кг свинины жилованной высшего сорта, 3 кг яиц или меланжа, 2 кг молока коровьего сухого цельного или обезжиренного, соли, сахара и пряностей - мускатного ореха и кардамона. Остальное - оболочки и технология изготовления². До 1985 г. срок действия утвержденных ГОСТов ограничивался пятью годами, а с 1985 г. все государственные стандарты бывшего Советского Союза получили статус “...без ограничения срока действия”.

В 1980-е гг. в пищевые продукты стали добавлять всевозможные добавки. Оформить юридически грамотно можно было, только выпустив дополнение к ГОСТу, и производить колбасу под тем же наименованием, но это уже был совсем другой продукт.

В настоящее время колбаса “Докторская” производится различными мясокомбинатами и частными предприятиями, каждый из которых представляет “Докторскую”, изготовленную по различным рецептам, собственным техническим условиям, с помощью индивидуальных технологий, предлагая разный вкус и аромат.

Продукт, приготовленный по ТУ (техническим условиям, установленным самим предприятием), может иметь всего 50 % мяса, содержать сою или крахмал, который и придает колбасе “бумажный” вкус, а также различные красители и искусственные ароматизаторы.

По ТУ-2012 г. в расчете на 100 кг докторской колбасы входят: 3 кг говядины, 6 кг свинины, 60 кг генно-модифицированной сои, 5 кг шкур, консерванты, улучшители вкуса, соя, красители и т.д. Иностранные ТНК импортируют в Россию пальмовое масло, которое используется при производстве сливочного масла, кондитерских изделий и т.д.

Сегодня Роспотребнадзором разрешены к применению: усилитель вкуса и аромата Е621, регуляторы кислотности Е325, Е326 и Е500, антиокислители Е300, Е301, Е304, Е306, стабилизаторы Е339 и эмульгаторы Е450, Е451 и Е452 и фиксатор окраски Е250, известный по названию “нитрит натрия”. На сегодня Россия - единственная страна в мире, в

которой при производстве пищевых продуктов применяется высокотоксичный нитрит натрия. Это подтверждается ГОСТ Р 52196-2011 “Изделия колбасные вареные. Технические условия” с датой введения в действие с 1 января 2013 г. И такое положение сложилось по многим продуктам питания.

Инновационный характер вареной колбасы заключается в существенном продлении срока хранения, признания ее годности к употреблению.

Изменился и срок годности товара, который определяется законом, стандартом и иными обязательными правилами, когда по истечении этого срока товар считается непригодным для использования по назначению. Если в советское время, когда колбасу делали только из натуральных продуктов, она могла храниться всего двое суток, то за счет применения консервантов срок годности вареной колбасы увеличился до 30 суток.

В соответствии с ГОСТом колбаса не должна содержать: соевый белок, крахмал, растительный гелеобразователь. Производители зачастую экономят и берут количеством, отходя от норм и стандартов, в то время как, согласно российскому законодательству РФ, внесение изготовителем изменений в состав продукта, регламентированного нормативной документацией, квалифицируется как фальсификация.

Примером такого воздействия является деятельность на российском рынке японской компании “Сони”. В нарушение российского законодательства фирма поставила в Россию свою разнотехническую продукцию без указания какой-либо гарантии с установлением гарантийных сроков работы и бесплатного устранения потребителями на ее ремонт и обмен. Мотивацией же фирмы служил ее бренд: продукция этой фирмы всегда отличного качества и не нуждается в установлении каких-либо сроков гарантий и сроков эксплуатации. В торговых предприятиях покупатели продукции этой фирмы могли по собственному желанию покупать себе такую гарантию. Торговые предприятия широко этим пользовались в своих интересах и в интересах фирмы: продавать гарантию, которой 90 % покупателей никогда не воспользуются.

Всероссийское общество защиты прав потребителей усмотрело в этом нарушение российского законодательства о защите прав потребителей. Высший Арбитражный суд РФ оштрафовал компанию “Сони” и обязал компанию ввести соответствующие изменения в условия поставки продукции в Россию. “Сони” после этого внесла в свои документы гарантию на 3 года, что почти соответствует сроку защиты прав потребителей российского законодательства, указанному в Законе о защите прав потребителей, который составляет 2 года³.

Таким образом, отказ государства от правового регулирования качества продукции и тем самым от правовой защиты потребителей привел предпринимательские структуры к важному толкованию продукта и вольному формированию его состава и структуры. Отсутствие достоверной и доступной потребителю информации о продукте физически не позволяет потребителю делать обоснованный выбор.

Разделяем мнение, что успешное функционирование предприятий зависит от его гибкости, адаптации к изменениям внешней среды, наличия системы экономической безопасности, обеспечивающей организации самосохранение, предотвращение внешних и внутренних угроз и создание условий для устойчивого функционирования и развития⁴.

В ст. 492 ГК РФ определены обязательства продавца⁵. Федеральный закон от 7 февраля 1992 г. № 2300-1 “О защите прав потребителей” обеспечивает защиту прав потребителей не с позиции качественных характеристик товара, продукта, а с организационно-экономической стороны применения действующего законодательства. В случае продажи продавцом покупателю товара ненадлежащего качества указанный закон предлагает покупателю, если продавец не поменяет товар или не вернет деньги, обратиться в суд за защитой своего нарушенного права, т.е. судебную защиту. Указанный закон полностью защищает покупателя, и суды становятся на сторону покупателя при наличии подтверждения факта покупки товара товарным чеком и положительного заключения проведенной экспертизы купленной продукции при отказе продавца от ее проведения.

Защита прав потребителя предприятием как элемент корпоративной культуры выступает одним из условий обеспечения устойчивого функционирования компании⁶.

На сегодня условия о качестве товара доводятся до покупателя в техническом паспорте на товар или в правилах его использования, где указываются основные потребительские показатели качества и нормативные документы по стандартизации, требованиям которых должен соответствовать товар. Они обозначаются на этикетке или ярлыке, прикрепленном к товару, где указываются документ по стандартизации, артикул, фасон, размер, правила ухода и т.д. На самом товаре или его упаковке указываются нормативный документ по стандартизации, дата изготовления, срок годности, правила пользования, хранения и т.п.

Розничная купля-продажа включает условие о качестве товара: соответствие его стандарту, образцу, описанию, рецептуре, а по соглашению сторон – и повышенным требованиям к качеству по сравнению с обязательными требованиями, предусмотрен-

ными законом. Сюда же следует отнести и такие инструменты, как товарный знак и знак обслуживания. Это обозначения, служащие для индивидуализации товаров, выполняемых работ или оказываемых услуг юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, в отношении однородных товаров, работ и услуг других лиц (ст. 1477 ГК РФ)⁷. В правовом плане товарный знак и знак обслуживания равноценны. Товарные знаки позволяют потребителю ориентироваться во всем многообразии представленных товаров (работ, услуг), выявлять различия между аналогичными изделиями, способствуют уверенности в том, что созданное ими представление о продукте соответствует действительности. Покупая товары, маркируемые товарными знаками, покупатели получают больше информации о производителе, самом продукте и его отдельных свойствах. Более того, применение товарных знаков на товарах направлено не только на указание правообладателя, но и на подтверждение качества предлагаемых потребителям товаров. Товарный знак играет роль эффективного фактора, способствующего повышению ответственности производителей и изготовителей за качество выпускаемой продукции и товаров. Гарантируя качество и рекламируя товары, товарный знак выступает одним из важнейших факторов рыночного спроса на него. Видно, что товарный знак выполняет три функции: 1) отличительную (информационную); 2) рекламную; 3) охранительную (защитную).

Отличительная (информационная) функция товарного знака обеспечивает возможность производителю товара выделить свою продукцию среди продукции других производителей, показать сведения о качестве и других технических характеристиках товара, наличии гарантийной и сервисной сети, убедить потребителя в особом статусе производителя и особых характеристиках его продукции. Отличительная функция имеет информационный характер, так как позволяет с помощью товарного знака дифференцировать производителей и их продукцию.

Рекламная функция товарного знака обеспечивает товару вместе с отличительной функцией известность и делает товар популярным у потребителей.

Таким образом, развитие и совершенствование институциональных инструментов не только опосредованно, но и непосредственно оказывают влияние на инновационную деятельность торговых предприятий как формируемых инновационных интегральных структур.

Важным направлением развития институционального обеспечения инновационной деятельнос-

ти торговых организаций выступает добровольное корпоративное интеграционное объединение ученых и производителей на базе технологических платформ. В частности, ФГБОУ ВПО «Воронежский государственный университет инженерных технологий» выступил инициатором формирования технологической платформы «Технологии пищевой и перерабатывающей промышленности АПК – продукты здорового питания», которая объединяет 20 вузов, 18 профильных НИИ, более 100 ведущих аграрно-пищевых и химических предприятий, ведущих производителей продукции, научно-исследовательских институтов. Тем самым сформирован негосударственный инновационный институт, ключевое направление которого обеспечение на основе координации, кооперации и разделения труда разработки, производства и реализации продуктов здорового питания. При этом входящие в технологическую платформу предприятия разрабатывают внутренние стандарты, руководствоваться которыми должны все производители технологической платформы.

В данной связи считаем, что завершенность намеченных задач повышения качества продуктов невозможна в полной мере без участия в платформе не только ведущих торговых сетей, но и малых предприятий торговли, которые оперативно могут доносить до потребителя инновационные продукты здорового питания.

¹ Воронин В.П., Карибов С.Т. Институциональное влияние на формирование инновационной среды малого предпринимательства // Вопросы экономики и права. 2011. □ 7 (37). С. 134-141.

² Изделия колбасные вареные. Технические условия : ГОСТ Р 52196-2011 // Об утверждении национального стандарта : приказ Росстандарта от 13 дек. 2011 г. □ 828-ст.

³ О защите прав потребителей : федер. закон от 7 февр. 1992 г. □ 2300-1 // Собр. законодательства Рос. Федерации. 1996. 15 янв. (□ 3). Ст. 140.

⁴ Подмолодина И.М., Воронин В.П., Коновалова Е.М. Подходы к оценке экономической безопасности предприятия // Вестник ВГУИТ. 2012. □ 4. С. 156-161.

⁵ Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч. 1 от 30 нояб. 1994 г. □ 51-ФЗ // Собр. законодательства Рос. Федерации. 1994. 5 дек. (□ 32). Ст. 3301.

⁶ Подмолодина И.М., Куликов Ю.В. О проблемах внедрения корпоративных культурных ценностей в работу российских филиалов ТНК // Вопросы экономики и права. 2012. □ 3. С. 54-58.

⁷ Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч. 3 от 26 нояб. 2001 г. □ 146-ФЗ // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2001. 3 дек. (□ 49). Ст. 4552.

Поступила в редакцию 04.09.2013 г.

Государственные и федеральные целевые программы как источник инновационного развития экономики России

© 2013 Звягинцев Петр Семенович

кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник

Институт экономики Российской академии наук

117218, г. Москва, Нахимовский пр., д. 32

E-mail: tzeldner@gmail.com

Рассматриваются государственные и федеральные целевые программы, которые являются важнейшим средством решения стратегических задач по развитию инновационной экономики России. Приведены расходы федерального бюджета на федеральные целевые программы за 2006-2012 гг., расходы и количество государственных программ и федеральных целевых программ на 2013-2016 гг. Перечислены недостатки при разработке и реализации государственных и федеральных целевых программ, которые не дают российской экономике достигнуть значимых позитивных результатов в части инновационного развития российской экономики.

Ключевые слова: инновации, государственные программы и проекты, федеральные целевые программы, программно-целевой метод планирования, расходы федерального бюджета, государственно-частное партнерство.

Переход к инновационной модели экономического роста является важнейшей стратегической задачей, без решения которой невозможно восстановление и развитие современного экономического потенциала России, формирование конкурентоспособной экономики. Инновационное развитие экономики России отражено в Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 г.¹, а также в Стратегии инновационного развития России до 2020 г.² В Стратегии определены основные направления формирования инновационной экономики: развитие и укрепление промышленного потенциала, формирование новых институтов инновационного развития, создание эффективной инновационной инфраструктуры, совершенствование кадрового потенциала.

Государственные инвестиционные программы и проекты являются одним из важнейших средств решения стратегических задач развития инновационной экономики. Такой программно-проектный подход применяется также в странах Европейского союза, в США, Канаде, Японии и других для решения стратегических задач развития экономики и социальной сферы в тех случаях, когда необходимо сконцентрировать ресурсы для достижения конкретных целей в заданные сроки.

Согласно действующему законодательству в Российской Федерации имеются государственные программы, федеральные целевые и межгосударственные программы, в осуществлении которых участвует Российская Федерация. Они представляют собой “увязанный по задачам, ре-

сурсам и срокам осуществления комплекс научно-исследовательских, опытно-конструкторских, производственных, социально-экономических, организационно-хозяйственных и других мероприятий, обеспечивающих эффективное решение системных проблем в области государственного, экономического, экологического, социального и культурного развития Российской Федерации, а также инновационное развитие экономики”³.

Формирование перечня долгосрочных целевых программ осуществляется органом исполнительной власти, органом местного самоуправления в соответствии с прогнозом социально-экономического развития Российской Федерации и прогнозом социально-экономического развития соответствующей территории и определяемыми на основе этих прогнозов приоритетами.

В зависимости от уровня власти, на котором рассматривается и утверждается долгосрочная целевая программа, выделяют федеральные, региональные и муниципальные целевые программы. Порядок разработки и реализации федеральных целевых программ (ФЦП) утвержден Правительством Российской Федерации в 1995 г.⁴ В него неоднократно вносились изменения. Именно этот документ на сегодня регламентирует последовательность и содержание стадий формирования, оценки, утверждения и реализации целевых программ Правительством Российской Федерации в 2005 г.⁵

В Постановлении Правительства РФ от 2 августа 2010 г. № 588 “Об утверждении Порядка разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ Российской

Федерации” федеральные целевые программы и ведомственные целевые программы объединены в государственные программы⁶.

Государственной программой является система мероприятий (взаимоувязанных по задачам, срокам осуществления и ресурсам) и инструментов государственной политики, обеспечивающих в рамках реализации ключевых государственных функций достижение приоритетов и целей государственной политики в сфере социально-экономического развития и безопасности.

Расходы федерального бюджета на федеральные целевые программы с 2006 г. по 2009 г. ежегодно увеличивались, и рост их составил 238,16 % в 2009 г. по сравнению с 2006 г. (рис. 1). В 2010 г. расходы бюджетных средств на федеральные целевые программы сократились по сравнению с 2009 г. В 2011-2012 гг. расходы бюджетных средств на федеральные целевые про-

граммы вновь возросли, и рост их составил в 2012 г. 18,1 % по сравнению с 2011 г. За семь лет (2006-2012) расходы бюджетных средств на федеральные целевые программы увеличились на 273,61 %. Однако с учетом инфляции их рост за этот период составил 88,5 %, расходы бюджетных средств на федеральные целевые программы за этот период увеличились только на 185,1 %.

В расходах бюджета за анализируемый период удельный вес федеральных целевых программ составляет от 7,59 % (2007) до 10,42 % (2009).

Удельный вес федеральных целевых программ в валовом внутреннем продукте составил 1,41 в 2006 г. и 1,66 в 2012 г., т.е. незначительно увеличился⁷.

Несмотря на внимание, уделяемое государством разработке, экспертизе и увеличению расходов бюджетных средств федеральных целевых программ, результаты их осуществления пока не

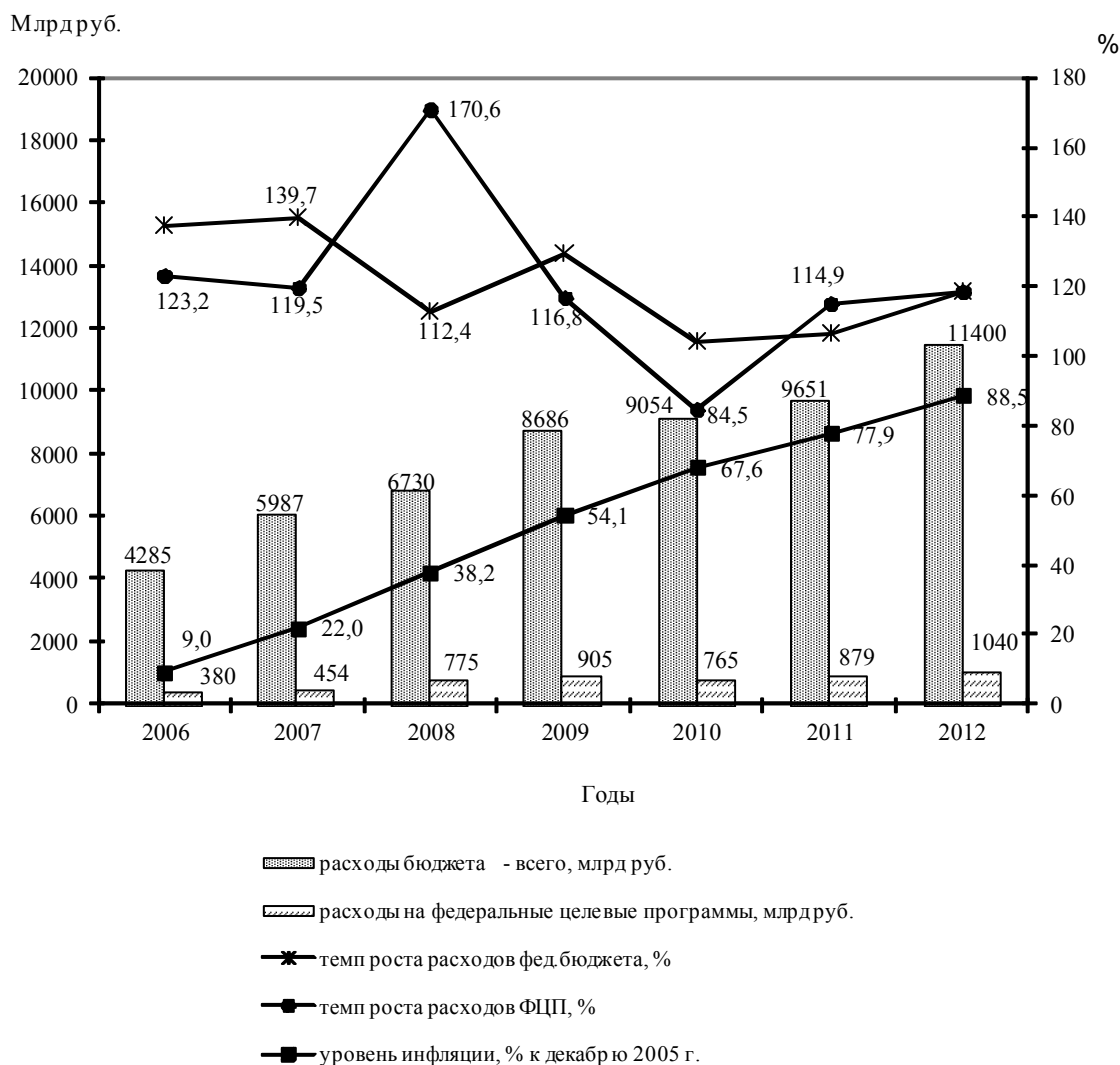


Рис. 1. Расходы федерального бюджета России, включая и федеральные целевые программы, в 2006-2012 гг.

дают российской экономике значимых позитивных результатов.

Федеральные целевые программы оказали влияние на некоторое улучшение ситуации в сфере науки и технологий, связанное с ростом бюджетного финансирования исследований и разработок. Процесс создания новых технологий в России характеризуется незначительным ростом: начиная с 2000 г. общее число созданных в России передовых производственных технологий увеличилось в 1,7 раза (с 688 технологий в 2000 г. до 1138 технологий в 2011 г.), а число аналогичных технологий, созданных в промышленности, возросло в 2 раза (с 190 технологий в 2000 г. до 371 технологии в 2011 г.)⁸.

Незначительный результат от реализации федеральных целевых программ вызван многими недостатками⁹. Большинство технологий и инноваций, создаваемых в России, являются имитационными, т.е. представляют собой результат копирования зарубежных технологий. Это вызвано не только небольшим бюджетным финансированием ФЦП в части развития высоких технологий, но и тем, что эти программы, как показывает опыт, плохо выполняются. На выполнение федеральных целевых программ проводятся открытые конкурсы, в которых предусмотрены такие усло-

вия, как снижение финансирования программ, уменьшение сроков их выполнения и др. Как правило, конкурсы выигрывают особо приближенные фирмы. Например, в условиях конкурсной документации на право заключения государственного контракта на выполнение работ по обеспечению реализации программы Союзного государства «Инновационное развитие производства картофеля и топинамбура» записано, что оценка заявок в конкурсной документации устанавливает значимость веса критерия: «Цена государственного контракта» - 70 %, «Квалификация участника конкурса» - 20 %, «Срок предоставления гарантии качества работ» - 10 %¹⁰. Это значит, что достаточно снизить цену государственного контракта на выполнение работ и контракт выиграл.

Учитывая, что данная программа разрабатывалась более трех лет, инфляция составила за этот период около 23 %, если еще прибавить к этому снижение цены, то заранее можно сказать, что программа не может быть выполненной. Программу может выиграть только ООО, которое обналичит деньги, отдаст «откаты» и в лучшем случае отчитается бумажками.

В представленном в Государственную Думу Российской Федерации проекте Федерального закона «О федеральном бюджете на 2014 г. и на

Таблица 1. Объем бюджетных ассигнований на реализацию государственных программ по направлениям в 2013–2016 гг., млрд руб.

Направление	2013 г. (Закон №216-ФЗ)	2014 г., проект	2015 г., проект	2016 г., проект
Расходы федерального бюджета, всего	13387,3	13960,1	15361,5	16392,2
Условно утвержденные расходы			384,0	819,6
Расходы федерального бюджета без условно утверждаемых расходов, всего	13387,3	13960,1	14977,5	15572,6
из них:				
расходы на реализацию государственных программ, всего	7733,2	8161,1	8422,6	8547,9
доля в общем объеме расходов без условно утвержденных расходов, %	57,8	55,5	56,2	54,9
В том числе по направлениям:				
1. Новое качество жизни (12 программ)	3349,9	3408,2	3410,2	3422,5
доля в программной части, %	43,3	41,8	40,5	40,0
2. Инновационное развитие и модернизация экономики (17 программ), без закрытой части	1872,0	2034,4	2085,8	2057,0
доля в программной части, %	24,2	24,9	24,8	24,1
3. Обеспечение национальной безопасности (1 программа), без закрытой части	9,1	2,3	1,5	1,5
доля в программной части, %	0,1	0,0	0,0	0,0
4. Сбалансированное региональное развитие (5 программ)	678,1	740,2	778,6	787,1
доля в программной части, %	8,8	9,1	9,2	9,2
5. Эффективное государство (4 программы)	1084,3	1115,1	1193,8	1239,7
доля в программной части, %	14,0	13,7	14,2	14,5
Расходы на реализацию государственных программ (закрытая часть)	739,7	861,0	952,7	1040,2
доля в программной части, %	9,6	10,5	11,3	12,2
Расходы на непрограммную деятельность	5654,1	5799,0	6555,0	7024,7
доля в общем объеме расходов без условно утвержденных расходов, %	42,2	41,5	43,8	45,1
В том числе:				
Финансовое обеспечение развития пенсионной системы	2850,3	2307,4	2776,0	3058,3
Закрытые расходы, включая обеспечение обороноспособности страны	2242,4	2556,8	3028,7	3310,9
Прочие непрограммные расходы	561,4	934,8	750,3	655,6

Таблица 2. Количество федеральных целевых программ и объемов бюджетных ассигнований, предусмотренных на их реализацию в 2010-2016 гг.*

Показатели	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Количество ФЦП, предусмотренных к финансированию (открытая часть)	53	56	40	50	46**	43**	33**
Объем ассигнований, млрд руб.	764,7	879,0	1039,7	1011,5	954,7	1024,8	921,6
Изменение объемов ассигнований к предыдущему году, %	-6,6	14,9	18,2	-2,7	-5,6	7,3	-10,1
Доля расходов на ФЦП в общем объеме расходов федерального бюджета, %	8,45	9,1	9,4	8,8	8,2	8,3	7,5

* Заключение Счетной палаты РФ на проект Федерального закона “О федеральном бюджете на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов” (основные положения) / Счетная палата РФ. М., 2013.

** С учетом ФЦП “Развитие единой государственной системы регистрации прав и кадастрового учета недвижимости (2014-2019 годы)” (протокол Правительства Российской Федерации от 3 окт. 2013 г. □ 34, п. 2.

плановый период 2015 и 2016 годов” на 2014-2016 гг. предусмотрено 43 государственных программы, три из которых не утверждены Правительством Российской Федерации¹¹.

Расходы на реализацию государственных программ на 2014 г. планируются в объеме 8161,1 млрд руб., на 2015 г. - 8422,6 млрд руб., на 2016 год - 8547,9 млрд руб., что составляет лишь 58,2 %, 56,2 % и 54,9 % общего объема расходов федерального бюджета, соответственно (табл. 1).

Наибольший удельный вес в общем объеме расходов федерального бюджета (без условно утвержденных расходов) на реализацию государственных программ составляют программы, включенные в направления “Новое качество жизни” (около 40 %) и “Инновационное развитие и модернизация экономики” (около 25 %). Если в 2014 г. удельный вес в общем объеме расходов федерального бюджета программы “Инновационное развитие и модернизация экономики” составляет 24,9 %, то в последующие годы он снижается: 2015 г. - 24,8 % и 2016 г. - 24,1 %. С учетом инфляции это снижение еще значительно.

Согласно проекту Федерального закона “О федеральном бюджете на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов” на 2014-2016 гг. в 2014 г. предусмотрено распределение бюджетных ассигнований на реализацию 46 федеральных целевых программ, из них 40 программ включены в государственные программы, в 2015 г. - 43 и 37, в 2016 г. - 33 и 30, соответственно.

Объем ассигнований федерального бюджета, направленный на реализацию федеральных целевых программ (открытая часть ФЦП), уменьшится с 1011,5 млрд руб. в 2013 г. до 954,7 млрд руб. в 2014 г. (на 5,6 %), увеличится до 1024,8 млрд руб. в 2015 г. (на 7,3 %), в 2016 г. - уменьшится до 921,6 млрд руб., или на 10,1 %. Их доля в общем объеме ведомственной структуры расходов уменьшится с 8,8 % в 2013 г. до 7,5 % в 2016 г.

Количество ФЦП, предусмотренных к финансированию, также значительно сокращается.

Так, в 2013 г. количество ФЦП составляет 50, в 2014 г. - 46, в 2015 г. - 43 и в 2016 г. только 33, т.е. уменьшение составляет 44 % в 2016 г. по сравнению с 2013 г. (табл. 2). Доля расходов на ФЦП в общем объеме расходов федерального бюджета в 2016 г. сократилась по сравнению с 2012 г. и составит 7,5 % (в 2012 г. - 9,4 %).

Наибольший удельный вес в общем объеме расходов федерального бюджета (без условно утвержденных расходов) на реализацию федеральных целевых программ по направлениям составляют следующие программы: транспортная инфраструктура (от 36,4 % в 2013 г. до 45,8 % в 2016 г.) и развитие высоких технологий (от 31,8 % в 2013 г. до 26,0 % в 2016 г.) (табл. 3).

Если по ФЦП по транспортной инфраструктуре объем бюджетных ассигнований ежегодно увеличивается, то по программе развития высоких технологий он сокращается по сравнению с 2013 г.: в 2014 г. на 5,3 % и в 2016 г. на 15,5 %. С учетом инфляции это снижение еще значительнее. Только в 2015 г. бюджетные ассигнования увеличились на 0,3 % по сравнению с 2013 г.

Из общей суммы расходов, предусмотренных по направлению “Развитие высоких технологий” на реализацию Федеральной космической программы России на 2006-2015 гг., в 2014 г. выделяется 37,9 %, в 2015 г. - 33,4 %, в 2016 г. - 48,4 % бюджетных ассигнований.

Финансирование федерального бюджета федеральной целевой программы “Исследования и разработки по приоритетным направлениям научно-технологического комплекса России на 2007-2013 годы” вместе с программой “Национальная технологическая база на 2007-2011 годы” составляет в 2013 г. 26,16 млрд руб., или 8,22 % от общего объема финансирования направления развития высоких технологий (табл. 4)¹².

Несмотря на то, что данное направление называется “развитие высоких технологий”, финансирование программ по технологиям составляет только 8,22 % от финансирования всего направления (без космической программы).

Таблица 3. Структура бюджетных ассигнований, предусмотренных на реализацию федеральных целевых программ по направлениям в 2013-2016 гг., млрд руб.

№ п/п	Направление	2013, Закон №216-ФЗ (с изм.)	2014 проект	2015 проект	2016 проект
1	Объем бюджетных ассигнований, млрд руб.	1011,5	954,7	1024,8	921,6
	В том числе:				
2	Развитие высоких технологий	321,7	304,5	323,8	239,6
3	Социальная инфраструктура	92,0	88,8	89,2	83,9
4	Развитие регионов и Дальнего Востока	66,8	66,8	80,9	71,0
5	Развитие села	15,2	14,3	17,4	17,5
6	Транспортная инфраструктура	369,2	353,2	386,3	422,1
7	Жилье	47,5	40,1	42,0	35,0
8	Безопасность	89,0	73,5	74,8	41,4
9	Развитие государственных институтов	10,1	9,5	10,2	11,1
10	Объем бюджетных ассигнований, %	100,0	100,0	100,0	100,0
	В том числе:				
11	Развитие высоких технологий	31,8	31,9	31,6	26,0
12	Социальная инфраструктура	9,1	9,3	8,7	9,1
13	Развитие регионов и Дальнего Востока	6,6	7,0	7,9	7,7
14	Развитие села	1,5	1,5	1,7	1,9
15	Транспортная инфраструктура	36,4	37,1	37,7	45,8
16	Жилье	4,8	4,4	4,1	3,8
17	Безопасность	8,8	7,7	7,3	4,5
18	Развитие государственных институтов	1,0	1,0	1,0	1,2

Таблица 4. Перечень федеральных целевых программ (направление - развитие высоких технологий), предусмотренных к финансированию из федерального бюджета на 2013 г.

№ п/п	Направление, программа, подпрограмма	Общий объем финансирования, млрд руб.	%
	Развитие высоких технологий	318,21	100,00
1	Федеральная космическая программа России на 2006 - 2015 гг.	126,02	39,06
2	Программа "Исследования и разработки по приоритетным направлениям научно-технологического комплекса России на 2007-2013 годы"	22,09	6,94
3	Программа "Развитие гражданской авиационной техники России на 2002-2010 годы и на период до 2015 года"	41,93	13,18
4	Программа "Развитие телерадиовещания в Российской Федерации на 2009-2015 годы"	15,78	4,96
5	Программа "Развитие российских космодромов на 2006-2015 годы"	20,78	6,53
6	Программа "Развитие гражданской морской техники" на 2009-2016 годы	18,91	5,94
7	Программа "Развитие электронной компонентной базы и радиоэлектроники" на 2008-2015 годы	18,58	5,84
8	Программа "Национальная технологическая база" на 2007-2011 гг.	4,07	1,28
9	Программа "Ядерные энерготехнологии нового поколения на период 2010-2015 годов и на перспективу до 2020 года"	13,89	4,37
10	Программа "Развитие фармацевтической и медицинской промышленности Российской Федерации на период до 2020 года и дальнейшую перспективу"	14,74	4,63
11	Программа "Поддержание, развитие и использование системы ГЛОНАСС на 2012-2020 годы"	21,42	6,73

Структура бюджетных ассигнований, предусмотренных на реализацию федеральных целевых программ по видам бюджетных ассигнований в 2013-2016 гг., показывает, что в 2014 г. объем расходов на НИОКР составит 195,8 млрд руб., или 20,5 % общих расходов ФЦП, что выше уровня 2013 г. на 0,8 процентного пункта. Объем расходов на НИОКР в 2015 г. сократится до 19,7 % и до 9,1 % в 2016 г. (рис. 2).

Объем расходов ФЦП на государственные капитальные вложения в 2014 г. составит

507,1 млрд руб., или 53,1 % общей суммы расходов на федеральные целевые программы, что ниже уровня 2013 г. на 2,8 процентного пункта. Доля капитальных вложений в общих расходах ФЦП увеличивается до 53,9 % в 2015 г. и сокращается до 51,6 % в 2016 г. Объем расходов на прочие нужды составит в 2014 г. 251,7 млрд руб., или 26,4 % общих расходов ФЦП, в 2015 г. - 270,0 млрд руб., или 26,4 %, а в 2016 г. увеличится до 39,2 % и составит 361,5 млрд руб. С учетом инфляции объем расходов ФЦП в 2016 г.

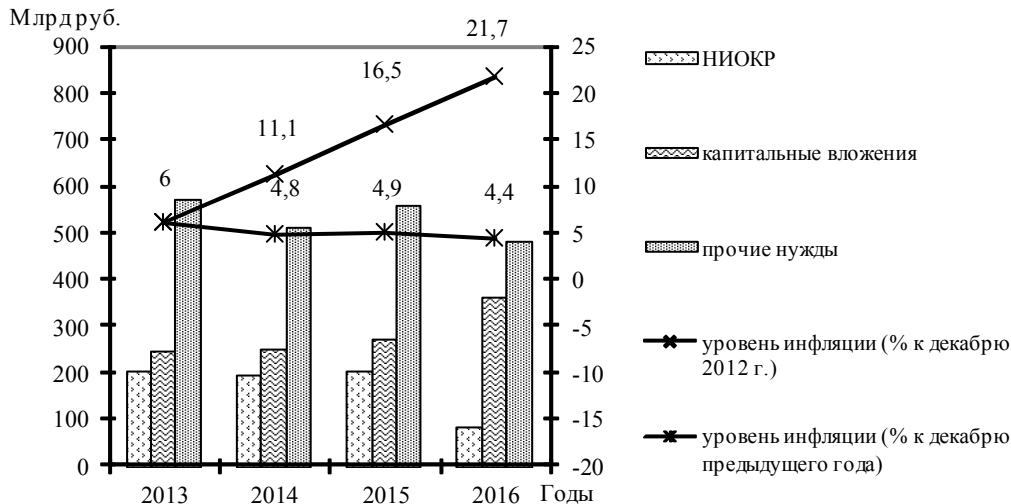


Рис. 2. Структура расходов федерального бюджета на ФЦП по видам бюджетных ассигнований в 2013-2016 гг.

сократится по сравнению с 2013 г.: на НИОКР на 66,65 %, на государственные капитальные вложения - на 33,6 %. На прочие нужды объем расходов ФЦП в 2016 г. увеличится на 15 % по сравнению с 2013 г.

Структура по видам бюджетных ассигнований на реализацию федеральных целевых программ в 2013-2016 гг. показывает, что объем расходов на НИОКР в 2016 г. составит 84,3 млрд руб., или уменьшится в 2,37 раза по сравнению с 2013 г. Вместо увеличения объема финансирования НИОКР государство не только сокращает финансирование ФЦП в 2016 г. на 11,4 % по сравнению с 2013 г., но значительно сокращает финансирование НИОКР.

В своем заключении Счетная палата Российской Федерации на проект Федерального закона "О федеральном бюджете на 2014 г. и на плановый период 2015 и 2016 годов" отмечает следующие недостатки¹³:

- цели, задачи, мероприятия и показатели госпрограмм не всегда увязаны со стратегическими приоритетами национального развития;
- отсутствие в большинстве госпрограмм разделов, содержащих информацию о взаимосвязи со смежными госпрограммами, свидетельствует о преимущественно отраслевом, ведомственном подходе к их формированию;
- переход к программно-целевому бюджетированию на данном этапе в большинстве госпрограмм подменен финансированием от достигнутого, и большинство сформированных программ в значительной степени являются набором расходных требований, недостаточно подкрепленных обоснованными целями, задачами, показателями;
- целевые показатели не в полной мере позволяют оценить степень реализации целей и

задач. Не приведены обоснования возможности достижения количественных значений целевых показателей;

- методики оценки эффективности не предусматривают оценку уровней показателей в зависимости от объемов финансирования по каждому источнику финансирования;
- в госпрограммах не дана оценка рисков, в том числе по вероятности наступления, их влиянию на результаты реализации госпрограмм, возможности управления рисками. Отсутствует комплекс мер по минимизации прежде всего наиболее существенных рисков и преодолению их последствий. Отсутствует оценка уровня совокупного риска по госпрограммам и др.

В своем докладе Председатель Счетной палаты РФ Татьяна Голикова на Пленарном заседании Государственной Думы РФ по проекту федерального закона "О федеральном бюджете на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов" отмечает, что в рассматриваемой редакции законопроекта о бюджете не представлена полноценная система государственных программ, которая позволяла бы достигать поставленных Президентом РФ целей и решать стратегические задачи Правительства РФ¹⁴. Госпрограммами в 2014 г. охвачены только 58 % расходов федерального бюджета, в последующем намечается тенденция снижения данного показателя, в 2015 - 2016 гг. он составит 56,2 и 54,9 %, соответственно. По федеральным целевым программам в 2014 г. точно такая же картина: их паспорта не соответствуют тем параметрам бюджета, которые сегодня представлены как проектировки.

К недостаткам, перечисленным выше, необходимо добавить, что государственные и федеральные целевые программы должны быть до-

полнены региональными программами. В этих программах должны участвовать государственные и частные предприятия (организации), которые вкладывают свои финансовые и материальные ресурсы и несут определенный риск, если разработанная новая продукция не будет обладать новыми, востребованными качествами. Результатом этих программ должен быть не единственный продукт, а продукция, изготавливаемая, как минимум, на пилотном предприятии.

Государство осуществляет бюджетное финансирование исследований и разработок, но все это после выполнения программы передается частным предприятиям. Более правильно, на наш взгляд, было бы создание нового предприятия на базе государственно-частного партнерства (ГЧП). Государственно-частное партнерство отражает производственные отношения, складывающиеся в процессе производства, обмена и распределения¹⁵. Становление и развитие государственно-частного партнерства следует рассматривать как процесс, формирующий партнерские отношения между государством, бизнесом и институтами гражданского общества и направленный на достижение социально-экономической стабильности и национальной безопасности. Важнейшей функцией государственно-частного партнерства выступает участие партнеров в интеграционной схеме по созданию конечной продукции и в производственной “цепочке по созданию добавленной стоимости”¹⁶. Это позволяет использовать все те преимущества, которые обеспечивает как сам процесс интеграции и кооперации, позволяющий за счет сложения сил и средств снизить риски каждого из партнеров по ГЧП, так и синергетический эффект, который возникает в процессе партнерства.

ГЧП позволяет учитывать региональную, муниципальную, отраслевую и ведомственную специфику и направлено на взаимодействие партнерских отношений в виде договора, соглашения, контракта с взаимными обязательствами, распределительными отношениями, хеджированием рисков, предполагающими совместную деятельность субъектов рыночных отношений. В этом случае у частного бизнеса возникает интерес вкладывать инвестиции и получать гарантированную прибыль. Частный сектор заинтересован в привлечении в совместные проекты современных технологий, ноу-хау, эффективного менеджмента. Государство же при этом получает дополнительное финансирование совместных проектов и решает не только инфраструктурные проблемы, обеспечивая эффективное использование бюджетных средств, но и достигает социальной стабильности.

Необходимость государственно-частного партнерства записана и в Прогнозе долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 г.: создание конкурентоспособной на мировом уровне инновационной системы и активизация инновационных процессов в национальной экономике и социальной сфере, в том числе за счет развития механизмов государственно-частного партнерства в инновационной сфере¹⁷.

Таким образом, реализация государственных и федеральных целевых программ способствует развитию инновационной российской экономики. Однако небольшое бюджетное финансирование данных программ и многие недостатки, возникающие при их разработке и реализации, не дают российской экономике значимых позитивных результатов. Устранение вышеперечисленных недостатков, использование механизмов государственно-частного партнерства в инновационной сфере и увеличение финансирования государственных и федеральных целевых программ значительно ускорят инновационное развитие экономики России.

¹ О Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года [с изм. и доп.]: распоряжение Правительства Рос. Федерации от 17 нояб. 2008 г. □ 1662-р. URL: <http://base.garant.ru/194365>.

² Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года : распоряжение Правительства Рос. Федерации от 8 дек. 2011 г. □ 2227-р.

³ Порядок разработки и реализации федеральных целевых программ и межгосударственных целевых программ, в осуществлении которых участвует Российская Федерация: постановление Правительства Российской Федерации от 26 июня 1995 г. □ 594 : [с изм., утв. Постановлением Правительства Рос. Федерации □ 841 от 25 дек. 2004 г.] // Собрание законодательства Рос. Федерации. 2004. □ 52 (ч.2). Ст. 5506.

⁴ О порядке разработки и реализации федеральных целевых программ и межгосударственных целевых программ, в осуществлении которых участвует Российская Федерация: постановление Правительства Рос. Федерации от 26 июня 1995 г. □ 594 : [с изм. от 20 февр. 2006 г.].

⁵ Об утверждении Положения о разработке, утверждении и реализации ведомственных целевых программ: постановление Правительства Рос. Федерации от 19 апр. 2005 г. □ 239.

⁶ Об утверждении Порядка разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ Российской Федерации: постановление Правительства Рос. Федерации от 2 авг. 2010 г. □ 588. URL: <http://base.garant.ru/198991>.

⁷ Звягинцев П. С. Программно-целевой метод планирования как основа создания новой индуст-

риализации России // Вопросы экономики и права. 2013. □ 9. С. 26-32.

⁸ Итоги социально-экономического развития Российской Федерации в 2001 - 2012 годах. URL: http://base.garant.ru/70309010/#block_1.

⁹ Звягинцев П.С. Указ. соч.

¹⁰ Конкурсная документация на право заключения государственного контракта на выполнение работ по обеспечению реализации программы Союзного государства “Инновационное развитие производства картофеля и топинамбура”. URL: <http://zakupki.gov.ru>.

¹¹ Заключение Счетной палаты РФ на проект Федерального закона “О федеральном бюджете на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов” (основные положения) / Счетная палата РФ. М., 2013.

¹² Федеральные целевые программы России. URL: <http://fcp.economy.gov.ru/cgi-bin/cis/fcp.cgi/Fcp/ViewFcp/View>.

¹³ Счетная палата РФ направила в Госдуму РФ и Совет Федерации официальное заключение на проект изменений в закон о федеральном бюджете на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 гг. URL: <http://www.ach.gov.ru/ru/news/01112013>.

¹⁴ URL: <http://www.ach.gov.ru/ru/news/archive/25102013>.

¹⁵ Зельднер А.Г. Концептуальные основы становления и функционирования государственно-частного партнерства (научный доклад). М., 2010. С. 42.

¹⁶ Осипов В.С. Методологическое определение цепочки ценности и цепочки стоимости в воспроизводственном процессе // Экономика и предпринимательство. 2013. □12 (ч.1). С. 574.

¹⁷ Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года / Минэкономразвития России. URL: <http://www.inpharm.ru/assets/files/akti-ministerstv/minec-prognoz-soceconomrazvitiya-rf-do2030.pdf>.

Поступила в редакцию 04.09.2013 г.

Участие государства в инновационной деятельности в условиях современной рыночной экономики

© 2013 Сажин Аркадий Алексеевич
специалист первого разряда

Департамент государственного долга и государственных финансовых активов
Министерства финансов Российской Федерации
109097, г. Москва, ул. Ильинка, д. 9
E-mail: oet2004@yandex.ru

Раскрывается роль государства в осуществлении инновационных процессов в условиях современной глобальной экономики.

Ключевые слова: рыночная экономика, инновационная деятельность, участие государства.

Роль государства в организации, финансировании и стимулировании инновационных процессов мировой рыночной экономики за последнее десятилетие значительно возросла. Государство заняло весьма заметную позицию в поддержке инноваций. Это связано с процессами, происходящими в глобальной экономике. Во-первых, усиливается глобальная конкуренция при сокращении сроков жизни технологий. Во-вторых, усложняются современные технологии, развитие которых не обеспечивается возможностями НИОКР даже крупных компаний. В-третьих, развитие НИОКР в новых отраслях приводит к распространению инвестиций на НИОКР во многих других отраслях экономики. Наконец, все большее число стран старается реагировать на все эти новые тенденции глобальной экономики созданием новых механизмов, повышающих эффективность НИОКР.

В данных условиях все большая доля успешных инноваций приходится на инновации, разработанные благодаря сотрудничеству с компаниями, отделившимися от университетов, и с государственными лабораториями. Одновременно увеличивается число инноваций, получающих государственное финансирование¹. Следовательно, сотрудничество, партнерство между компаниями, университетами, государственными лабораториями и властью страны, координация технологических инициатив всех этих звеньев являются залогом успешной инновационной политики государства.

Еще одним фактором, повышающим роль государства в инновационных процессах современной рыночной экономики, становятся научные знания, занимающие сегодня все более важное место в экономической деятельности. При этом речь идет не просто о возрастающем значении научных знаний для инновационного процесса, а о том, что сложнейшие технологические

достижения все сильнее требуют тесного сотрудничества самых разных типов знаний. В современных условиях прежнее различие между фундаментальной и прикладной наукой отмирает. Чтобы изобрести что-нибудь, необходимо разработать научную основу для изобретения. А переход от науки к инновациям требует серьезной проверки концепции и соответствующих базовых технологий. Следовательно, успешные технологические инновации в наше время диктуют спрос на мультипрофессиональные управляемые команды, определяющие различные типы знаний². А эффективная технологическая политика требует активной государственной поддержки целевых программ НИОКР и механизмов сотрудничества, способствующих инновациям.

Рассмотрим, как меняется роль государства в современной инновационной экономике. Для сравнения возьмем США, где роль государства в экономике всегда недооценивалась, и Россию с государственным менталитетом в экономике.

В США жизнеспособность американской экономики и источник большинства инноваций долгое время связывались исключительно с динамизмом частных, преимущественно крупных корпораций. Избыточное же вмешательство государства в работу рынков считалось помехой частным фирмам развивать инновационные технологии либо препятствием эффективному распределению ресурсов на основе рыночных принципов. В 1970-х гг. примерно 80 % американских инноваций, отмеченных наградами, было разработано крупными компаниями, функционирующими самостоятельно³.

В начале 1980-х гг. крупнейшие американские компании столкнулись с новыми обстоятельствами, проявляющимися в течение нескольких следующих десятилетий и изменившими характер их деятельности. Среди них:

- нарастающая конкуренция со стороны иностранных фирм;

- изменение в государственной политике и уничтожение серьезных барьеров для конкуренции с традиционными компаниями;

- влияние компьютеризации, которое вызвало усиление конкуренции в новых сферах и направлениях;

- смена предпочтений потребителей, ушедших от стандартизированной продукции, в результате чего массовые рынки развалились на множество нишевых рынков, появились информационные технологии, позволившие компаниям работать на небольших нишевых рынках;

- изменения на финансовых рынках, вынуждающие крупные компании отдавать приоритет увеличению дивидендов, выплачиваемых акционерам в кратчайшие сроки в ущерб расширению операций в производственной сфере.

В новых условиях, крупнейшие корпорации США вынуждены были адаптироваться к изменившейся ситуации в сфере НИОКР. Некоторые крупные корпорации закрыли лаборатории или резко уменьшили объемы собственных НИОКР. Другие компании стремились повысить эффективность НИОКР путем введения жесткого контроля за разработками, уделяя большое внимание опытно-конструкторскому компоненту НИОКР, но многие крупные фирмы стали передавать значительную долю НИОКР на аутсорсинг отечественным или зарубежным лабораториям, вступая в партнерство с университетами или государственными лабораториями, поглощая мелкие компании как способ обеспечения притока новой продукции.

Государство США тоже среагировало на ужесточение международной конкуренции, приняв ряд программ, направленных на мобилизацию государственных ресурсов с целью разработки и коммерческой эксплуатации новых технологий (выходивших за рамки военной и космической отраслей).

Основные направления государственной деятельности в инновационной экономике состояли в следующем:

- повышение коммерческой значимости исследований, уже финансировавшихся государством, особенно проводившихся в университетах и государственных лабораториях;

- обращение университетами своих исследовательских проектов в потенциальные источники доходов;

- принятие новых федеральных программ по финансированию НИОКР, производящихся как новыми, так и существующими компаниями. Самая известная из этих программ - программа

инновационных исследований для малого бизнеса (Small Business Innovation Research - SBIR). Соответственно этой программе федеральные государственные учреждения выделяют небольшую долю своего бюджета НИОКР на проекты, предлагаемые малыми предприятиями, отпочковавшимися от университетских или государственных лабораторий;

- расширение технической поддержки государства тем компаниям, которые пытаются преодолеть технологические барьеры. Например, Программа расширения производства помогла тысячам мелких фирм приспособиться к компьютеризации, а в рамках Национальной нанотехнологической программы многие университетские лаборатории, получающие государственное финансирование, были открыты для тех компаний, которые хотели избежать затрат на создание собственной исследовательской инфраструктуры;

- оказание поддержки исследовательским консорциумам, создающимся большим числом компаний одной отрасли для решения технологических проблем. Так, Национальный научный фонд и военное ведомство стремились к созданию в США более децентрализованной системы университетских лабораторий, на основе которой образовывались локальные сети сотрудничества с группами индустриальных партнеров. Например, инженерно-исследовательские центры Национального научного фонда представляют собой группу из 17 междисциплинарных университетских центров, работающих в тесном партнерстве с промышленностью.

Таким образом, государственные инициативы США 1980-х гг. превратились в трехстороннюю систему сотрудничества университетов, бизнеса и государства.

Начиная с 1963 г. журнал "R&D Magazine" ежегодно отбирает 100 лучших инноваций, воплотившихся в коммерческие товары. Награды, присуждаемые этим инновациям, престижны в сфере НИОКР и сопоставимы с "Оскарами" в кинематографе. От жюри требуется учитывать весь спектр инновационной активности. Хотя следует заметить, что 100 лучших технологий года - это лишь капля в море всех номинируемых инноваций.

Начиная с 1975 г. наблюдается тенденция резкого сдвига 100 американских инноваций года от частных компаний в сторону государственных и смешанных организаций. 500 крупнейших корпораций США, доминирующих среди прочих американских конкурентов, в последнее время переходят на относительно второстепенные роли. Так, в 2006 г. лишь 2 отмеченные

инновации относятся на счет самостоятельных усилий 500 компаний из списка "Fortune"⁴.

Среди государственных и смешанных организаций в последние 20 лет основная масса инноваций приходится *на государственные лаборатории*: в среднем около 30 инноваций в год⁵. Следующими за государственными лабораториями выступают *отпочковавшиеся компании* - на них приходится в среднем 8 инноваций в год. Такие компании образуются для защиты интеллектуальной собственности, ставшей результатом важного открытия. Первооткрыватель создает компанию для разработки нового продукта и выхода с ним на рынок. Заключают этот список инноваций *университеты и некоммерческие организации*. Их особенность состоит в том, что, как правило, университетские исследования производятся в сотрудничестве с государственными лабораториями. Превращение открытий в коммерческие продукты в большинстве случаев осуществляется федеральными лабораториями.

Следовательно, можно отметить две особенности в инновационной деятельности США: государственный сектор приходит на смену частному в качестве лидера инноваций; растет число инноваций благодаря сотрудничеству различных организаций.

Межорганизационное сотрудничество в разработке инноваций объясняется прежде всего тем, что собрать все разновидности знаний под одной организационной крышей непрактично и затратно. Кроме того, в инновационном процессе решающее значение имеют *связи* между знаниями разных организаций, позволяющие сочетать различные подходы, содействовать зарождению новых эффективных методик.

Растущее участие государственных организаций как источников американских инноваций и растущая роль межорганизационного сотрудничества при разработке инноваций свидетельствуют о том, что в последние годы инновационный процесс в США все больше зависит от государственного финансирования.

Программа SBIR, запущенная в 1980-х гг., является одним из самых важных механизмов, посредством которого государство поддерживает малые инновационные компании. Эта программа основана на том, что все государственные учреждения, финансирующие НИОКР, должны выделять 2,5 % своих бюджетов НИОКР на проекты, осуществляемые малыми предприятиями. При этом на проекты первой фазы выделяются гранты до 750 тыс. долл., а на проекты второй фазы - до 1,5 млн долл.⁶.

500 крупнейших компаний США получают от государства не менее 1 % своих поступлений.

В 1975 г. они разработали 23 инновации, попавшие в число 100 инноваций года. В 2006 г. государство финансировало каждые 3 из 5 проектов. В целом, число инноваций, получивших государственное финансирование, выросло от 41 в 1975 г. до 77 в 2006 г.⁷ Следовательно, за последние 40 лет резко возросло значение государства в инновационной экономике США. В поддержку инновационных инициатив частного сектора вовлекается множество государственных учреждений: Министерство торговли, Министерство энергетики, национальные институты здравоохранения, Министерство сельского хозяйства, Национальный научный фонд и Министерство внутренней безопасности. Кроме того, большое внимание технологической политике уделяют правительства штатов.

Итак, возросшая роль государства в поощрении инновационного процесса американской экономики имеет свои особенности: государство не выступает проводником технологических изменений, осуществляемых по единому плану. То есть в США не существует централизованного плана инноваций. Государство создало *децентрализованную сеть* лабораторий, которые финансируются правительством. Технологии этих лабораторий получают стимулы к работе с частными компаниями, превращающими открытия в коммерческую продукцию. Многообразие государственных программ позволяет финансировать наиболее перспективные технологические разработки; в то же время на всех уровнях усиливается поддержка совместных исследовательских проектов производственных компаний и университетов⁸.

Данные децентрализованные действия государства дополняются *целевыми государственными программами*.

Система государственной поддержки инноваций в американской экономике чрезвычайно сильна, но в то же время страдает от трех взаимосвязанных недостатков:

- децентрализация государственной системы допускает дублирование инновационных усилий, когда поддерживается множество разных команд технологов, работающих над одной и той же задачей;
- государственные программы по созданию инноваций не пользуются широкой общественной поддержкой, соответствующей их экономическому значению;
- бюджетная поддержка инновационной системы не дает никаких гарантий, так как финансирование совместных исследований по превращению их в коммерческую продукцию относительно ограничено, а общий уровень государственных расходов на НИОКР в реальных це-

нах с 2003 г. снижается. Это сокращение финансирования ставит под угрозу всю инновационную систему США.

В России в период рыночной трансформации богатый инновационный потенциал, поддерживаемый государством, был утрачен. Научно-технологический сектор начиная с 1980-х гг. находился в застойном положении. Фактически прекратилось государственное финансирование научно-технической инфраструктуры (отраслевой науки, проектно-конструкторских организаций), уменьшилось финансирование образовательной сферы. Это означало разрушение той научно-институциональной среды, которая существовала в СССР и которая могла в изменившихся условиях стать основой национальной инновационной системы.

Для создания национальной инновационной системы в России выделено 5 главных направлений, которые должны обеспечить “технологический прорыв”: энергоэффективность и энергосбережение, ядерные технологии, космос, медицина и стратегически-информационные технологии. Финансирование этих направлений осуществляет государство. Но научные идеи должны коммерциализироваться. Эту задачу выполняет частный сектор, источником ресурсов которого являются как собственные средства, так и средства, привлеченные с финансовых рынков.

В 2005 г. были приняты Основные направления политики России в области развития инновационной системы на период до 2010 г., в 2006 г. - Стратегия развития науки и инноваций до 2012 г. В продолжение этого Минэкономразвития России представило Стратегию инновационного развития до 2020 г., которая и была принята 8 декабря 2011 г. Авторы Стратегии подсчитали, что при переходе на инновационную, социально ориентированную модель развития к 2020 г. Россия займет 5-10 % рынка высокотехнологичных и интеллектуальных услуг по 5-7 позициям и в 2 раза повысит долю высокотехнологичного сектора в ВВП (с 10,9 до 17-20 %)⁹.

Роль государства в решении указанных проблем определяющая. Она заключается в формировании эффективной научно-технической политики, в правильном определении ее приоритетов, стратегии и механизмов воплощения, которые должны быть сконцентрированы на технологическом обновлении производственного аппарата, на прогрессе знаний и квалификации персонала, на удовлетворении потребностей рынка в продукции высокого научно-технического уровня. Кроме того, вмешательство государства в инновационные процессы отечественной экономики необходимо и для того, чтобы в частном

секторе создать те стимулы к инновациям, которые не генерирует в достаточной степени несовершенная институциональная среда России.

Основным источником финансовой поддержки инноваций являются государственный бюджет и налоговые льготы. Из средств федерального бюджета финансируется также деятельность фондов, поддерживающих инновационную деятельность: Российский фонд фундаментальных исследований, Российский гуманитарный научный фонд, государственный фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере.

Наряду с активным участием государства в поддержке инновационной деятельности наукоемкого технологического сектора отраслей научно-технической инфраструктуры, в России широко используется государственная финансовая поддержка инновационной деятельности малого предпринимательства.

С 1994 г. в России действует государственная некоммерческая организация “Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере”. Ежегодно в фонд направляется 1,5 % средств федерального бюджета на науку. Финансирование предоставляется фондом на конкурентной основе и в несколько этапов. С целью развития венчурного финансирования сформированы Российская венчурная компания (“Фонд фондов”) и региональные венчурные фонды.

Одна из приоритетных задач инновационной политики государства - это содействие развитию венчурных фондов, обеспечивающих капиталом малые и средние инновационные предприятия на стадии их становления.

Поддержка венчурной отрасли осуществляется главным образом через механизм государственно-частного партнерства, предусматривающего совместное участие государства и бизнеса в создании и финансировании венчурных фондов. Чаще всего государство выступает соинвестором находящихся в частном управлении венчурных фондов, формируя до 50 % их капитала. Бюджетные средства в частно-государственные фонды осуществляются в форме долевых инвестиций, но могут использоваться и другие инструменты, например, долгосрочные субординированные займы. Такие займы предоставляются не сразу при организации фонда, а при финансировании фондом конкретных инновационных проектов. Это существенно повышает эффективность расходования бюджетных средств.

Традиционным инструментом государственной финансовой поддержки малых и средних инновационных компаний во многих странах мира является предоставление займов и гаран-

тий по кредитам. Кредитно-гарантийные операции проводятся как в рамках общих национальных программ стимулирования малого бизнеса, так и в рамках национальных программ для венчурных компаний.

Проблема банковского кредитования субъектов малого предпринимательства весьма актуальна и для России. Спрос на кредитные ресурсы субъектами малых предприятий удовлетворен сегодня лишь на треть, тогда как ставка по кредитам малым предприятиям увеличивается: если в 2008 г. ее уровень составлял 12-14 %, то сейчас она колеблется от 20 до 25 %¹⁰. На рынке доминируют краткосрочные кредиты, а среди заемщиков преобладают предприниматели сферы торговли, транспорта и сельхозпроизводители. Малые же предприятия промышленности находятся на положении аутсайдеров.

Для снижения рисков кредитования и увеличения доли заемных средств отечественных малых инновационных предприятий государство активно внедряет в практику программу предоставления государственных гарантий малому бизнесу. Их суть состоит в перенесении части финансовых рисков малых предприятий на общественный сектор и на обязательства государства покрыть затраты по выплате кредита в случае провала наукоемкого проекта. Это позволяет сделать процесс кредитования малых инновационных предприятий привлекательным для коммерческих банков.

Для повышения эффективности государственной поддержки развития инновационного предпринимательства в западных странах были созданы специализированные банки, занимающиеся кредитованием малых предприятий, а также ассоциации гарантирования кредитов. Основной задачей этих организаций стало преодоление традиционных трудностей, связанных с ограниченными возможностями малых компаний в привлечении заемного капитала, с высокими затратами по сделкам и с большими информационными расходами.

В России государственная помощь малым предприятиям в получении банковских кредитов определяется Законом РФ "О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ". Наряду с субсидиями и бюджетными инвестициями эта помощь включает государственные и муниципальные гарантии по обязательствам малых предприятий. Однако механизм их предоставления нормативным актом не определен, что негативно сказывается на взаимоотношениях коммерческих банков с субъектами малого предпринимательства.

Для эффективной поддержки малых инновационных предприятий в промышленности государство должно обеспечить стабильность и конкурентоспособность банковского сектора, переориентиро-

вать его на интересы малого предпринимательства. Государственная политика должна стимулировать предоставление коммерческими банками кредитов малым предприятиям. Кредитные организации, в которых государство имеет долю в уставном капитале, также должны оказывать помощь малым инновационным предприятиям по созданию благоприятных условий для кредитования.

В целом, институциональная поддержка государства в кредитовании малых инновационных предприятий России выражается:

- в увеличении возможности государства для субсидирования процентной ставки по кредитам и участия в долевом финансировании инвестиций социально значимых объектов, что ведет к снижению рисков коммерческих банков;

- расширении деятельности фондов финансовой поддержки предпринимательства, которые аккумулируют бюджетные средства и финансируют программы развития малых инновационных предприятий, удовлетворяют потребности предприятий в кредитных ресурсах и предоставляют поручительство по ним;

- использовании механизма банковского страхования с участием государства, которое играет роль страховой компании, предлагающей банкам услуги по перестрахованию, что снижает неопределенность и риски при финансировании малых инновационных предприятий;

- стимулировании развития микрофинансовых организаций - кредитных кооперативов, обеспечивающих доступ малых предприятий и индивидуальных предпринимателей к заемным ресурсам;

- развитию небанковской инфраструктуры поддержки малых инновационных предприятий, включающей лизинговые, факторинговые компании и венчурные фонды.

Таким образом, механизмы государственного финансирования отечественной инновационной деятельности малых предприятий постоянно обновляются и оптимизируются. При этом первоочередное внимание уделяется формированию финансовых механизмов, позволяющих ускорить коммерциализацию получаемых научных знаний.

На современном этапе развития российской экономики все более значительную роль в качестве важного инструмента экономической политики государства играют государственные гарантии. Государственные гарантии - главное условие привлечения денежных ресурсов для финансирования проектов в сфере модернизации экономики, инфраструктуры, частного государственного партнерства, поддержки экспорта высокотехнологичной продукции.

В структуре программы предоставления государственных гарантий Российской Федерации

высокая доля отводится “инвестиционным гарантиям”. На 2012 г. они составляли 30 %, что в 2 раза больше, чем в 2011 г. Прогноз на 2013, 2014 и 2015 гг. предполагает, соответственно: 1732,2 млн руб., 2306,3 млн руб. и 2717,0 млн руб.¹¹

Но государственные гарантии Российской Федерации рассматриваются в России и как гибкий “антикризисный” механизм. Накопленная за последние годы практика активного использования государственных гарантий Российской Федерации как инструмента поддержки отечественных хозяйствующих субъектов, оказавшихся в условиях экономического кризиса, позволяет получить ряд выводов, имеющих системное значение с точки зрения оценки целесообразности дальнейшего наращивания или, напротив, свертывания государственной гарантийной поддержки отечественных предприятий. По состоянию на 12 октября 2012 г. по обязательствам российских предприятий было предоставлено 200 госгарантий на сумму 619,6 млрд руб., состоящих на учете во Внешэкономбанке. Данная форма господдержки была оказана 128 принципалам (заемщикам), получившим коммерческие кредиты в 10 банках Российской Федерации. Разрабатывается механизм предоставления государственных гарантий Российской Федерации малым и средним предприятиям.

Однако практика активного применения государственной гарантийной поддержки имеет и свои негативные стороны. Последствия использования этого инструмента могут быть весьма обременительными для федерального бюджета и малоэффективными для стимулирования экономического роста. С точки зрения рисков федерального бюджета немаловажное значение имеет тот факт, что исполнение государственных гарантий происходит независимо от результатов реализации проектов, в поддержку которых гарантии предоставлялись. Получатели государственной гарантийной поддержки не несут каких-либо обязательств и ответственности в связи с реализацией или неэффективной реализацией поддерживаемых государством проектов.

Государственные гарантии являются эффективным инструментом решения проблем предприятий в области текущей и краткосрочной ликвидности, но не могут решить задачи оптимизации управления бизнеса и увеличения продаж производимых товаров. Нет оснований ожидать от неплатежеспособных компаний радикального выздоровления при получении государственной гарантийной поддержки.

В целях повышения эффективности инструмента государственных гарантий, а также уп-

равления рисками бюджета, связанными с их предоставлением, при оказании гарантийной поддержки предприятиям государство исходит из следующих основных принципов:

- устанавливать единые подходы ко всем предприятиям, получающим государственную гарантийную поддержку;
- при отборе компаний, получающих государственную поддержку, не включать финансово-убыточные предприятия;
- обеспечивать распределение рисков между государством и участниками гарантийной поддержки;
- принимать определенные ограничения получателю гарантийной поддержки на период действия госгарантий;
- устанавливать ответственность принципала за нереализацию проектов, обеспеченных государственной поддержкой.

Учет всех указанных факторов предоставления государственной гарантийной поддержки инновационных предприятий, изменяющих количественное и качественное их положение в экономике страны, будет способствовать построению эффективной национальной инновационной системы России.

Таким образом, современная смешанная экономика, в которой субъектами рыночных отношений являются частный капитал и государство, свидетельствует об активном участии в инновационной деятельности государства и частного капитала. Но поскольку условия функционирования рыночной системы расширяются и усложняются, участие государства в инновационных процессах изменяется: оно может возрастать или сдерживаться в зависимости от конкретных исторических, геополитических, национальных и временных условий.

¹ Block F., Keller M.R. Where do innovations come from? Transformations in the US Economy, 1970-2006 // Socio-Economic Review. 2009. Vol. 7, □ 3. P. 459.

² Ibid. P. 463.

³ Ibid. P. 461.

⁴ Ibid. P. 475.

⁵ Ibid. P. 476.

⁶ Ibid. P. 480.

⁷ Ibid. P. 481.

⁸ Ibid. P. 485.

⁹ Экономика инновационного развития: кол. моногр. М., 2013.

¹⁰ Нестеренко Ю.Н. Кредитная поддержка в системе финансового обеспечения деятельности малых инновационных предприятий России // Вестник РГГУ. 2010. □ 6. Серия “Экономика”. С. 161.

¹¹ Основные направления государственной долговой политики Российской Федерации на 2012-2014 гг.

О приоритетности субъектов РФ Дальневосточного федерального округа при решении жилищного вопроса молодых семей

© 2013 Скороходов Евгений Львович
Амурский государственный университет
675027, г. Благовещенск, Игнатьевское шоссе, д. 21
E-mail: skoroходов.e.l@mail.ru

Обосновывается необходимость пересмотра действующей методики распределения средств федерального бюджета бюджетам субъектов РФ в рамках реализации подпрограммы "Обеспечение жильем молодых семей" федеральной целевой программы "Жилище" на 2011-2015 гг. с целью предоставления преференций при распределении субъектам РФ Дальневосточного федерального округа.

Ключевые слова: жилищная проблема, государственное финансирование, молодежная политика.

Разделение России по Уральскому хребту неизбежно, полагает главный редактор журнала "The New Times" журналист, политолог Евгения Альбац. При этом она добавляет, что "не видит особой проблемы" в таком разделении страны¹.

Альбац не первый российский общественный деятель, который "не видит проблемы" в потере Россией каких-либо территорий или в отказе контроля над ними. В этой связи можно, в частности, вспомнить недавний скандал, спровоцированный профессором высшей школы экономики Сергеем Медведевым, призвавшим "отобрать" у России Арктику. Сергей Медведев: "Похорошему, у России, как у несправившегося и безответственного хозяина, Арктику надо отобрать и передать под международную юрисдикцию подобно Антарктиде с полным запретом на хозяйственную и военную деятельность"².

Можно вспомнить и несколько громких заявлений правозащитника Льва Пономарева, сделанных им не так давно. Лев Пономарев: "Я в свое время высказывался публично, что два (острова): Шикотан и, как его, Хабомаи - я считал, что мы должны отдать. Я считаю, что если бы Россия сделала бы этот шаг, вот с Хабомаи, это было бы правильно..."³.

Реакция же представителей власти на данные высказывания в большинстве случаев одна, и направлена она на то, чтобы закрыть рот заявителям. Так, лидер партии КПРФ на пленуме в г. Московский выступил за введение реальных сроков за словесные призывы к разделению России⁴.

ЛДПР настаивает на увольнении профессора Высшей школы экономики Сергея Медведева, в ином случае партия будет добиваться уволь-

нения ректора Высшей школы экономики Ярослава Кузьминова, пригрозил лидер ЛДПР Владимир Жириновский. Он назвал слова Медведева "безответственным гнусным заявлением". Владимир Путин на реплику Сергея Медведева об Арктике: "Говорить, что этот регион мира может быть отдан под чье-то управление, - это полная глупость. Это антинародная позиция, я уже и не говорю - непатриотичная"⁵.

Даже резкие высказывания со стороны общества о необходимости передачи некоторых территорий России соседним государствам в надежде на то, что новый "хозяин" будет лучше прежнего, по нашему мнению, не должны провоцировать нападок на заявителей со стороны Правительства Российской Федерации. Считаем, что подобные заявления, время от времени появляющиеся в тех или иных средствах массовой информации, будоража общественное мнение, должны восприниматься властью как своеобразный индикатор, свидетельствующий о наличии серьезных проблем в различных отраслях экономики России в целом и на "отдаваемых" территориях в частности. Власть должна искать причины "повышения температуры" в обществе, а не поливать особо горячие "термометры" холодной водой в виде запретов и наказаний.

К числу таких причин можно отнести сложную демографическую ситуацию на Дальнем Востоке. Кривая динамики численности населения Дальневосточного федерального округа (ДФО) последние десятилетия направлена вниз. В 1990 г. на территории современного ДФО проживало примерно 8 млн чел., сегодня - 6 млн⁶. Коренное население округа постепенно замещается мигрантами.

По нашему мнению, необходимо четкое понимание того, что мы хотим получить от данной

территории в будущем. Либо регион будет рассматриваться только как сырьевой придаток центральной России, из которого выкачивают природные ресурсы, не считаясь с интересами местного населения, либо власть сохранит его в качестве экономического и стратегического плацдарма России в бассейне Тихого океана.

Современную демографическую ситуацию на Дальнем Востоке России, по мнению Ю. Ромашинной, определяют:

- естественная убыль населения (низкая рождаемость при высокой смертности);
- быстрое старение населения;
- более короткая, чем по России в целом, продолжительность жизни;
- снижение ценности семьи в социальных установках;
- устойчивый отток населения в западные районы страны и за рубеж⁷.

Чтобы укрепить свои позиции на Дальнем Востоке, тем самым пресечь возможные высказывания некоторых членов общества относительно передачи данной территории другим “хозяйствам”, считаем, что в первую очередь необходимо сократить стремительное замещение коренного населения региона мигрантами. Следует повышать качество жизни жителей Дальнего Востока, создавая для них такие условия, при которых не возникает даже мысли о переезде в центральную часть России в поисках лучшей жизни.

Н. Кордякова, О. Олиферова полагают, что решение задачи сохранения и закрепления населения на Дальнем Востоке может иметь только комплексный характер и включать в себя мероприятия, затрагивающие все сферы жизнедеятельности дальневосточников⁸.

Как правило, на переезд решаются молодые люди, которые ничем, кроме чувства патриотизма, не “привязаны” к своей малой Родине, поэтому государственная политика, направленная на развитие Дальнего Востока, большей своей частью должна быть молодежной.

Главной целью молодежной политики на Дальнем Востоке должно быть прекращение оттока населения из региона. Необходимо сформировать в регионе постоянное население, приезжающие в округ мигранты не могут в полной мере заменить коренное население, так как их профессиональная подготовка значительно ниже.

Чтобы молодой человек оставался жить в регионе, необходимо обеспечить его интересной работой, достойной заработной платой, доступным жильем, качественным здравоохранением и образованием, а затем организовать досуг молодежи, развивая культуру и спорт.

Только молодежь и постоянное население могут стать фундаментом развития Дальнего Востока.

Отсутствие собственного жилья, а также перспективы обзавестись им в ближайшем будущем является серьезным препятствием на пути к вступлению молодежи в брак и сохранению семьи. Число браков за полгода 2013 г. в сравнении с указанным периодом 2012 г. снизилось почти на 8 %, число разводов, напротив, увеличилось на 6 %. Сокращение числа браков, как следствие, снижение рождаемости и естественная убыль населения на фоне ежегодно растущего уровня миграционного оттока существенно подрывают перспективу дальнейшего роста экономического благосостояния Дальнего Востока. Поэтому считаем, что одним из способов закрепления молодежи является собственное жилье или наличие возможности его приобретения в недалекой перспективе.

Обеспечение жильем молодых семей в субъектах ДФО осуществляется посредством принятия целевых программ, реализация которых происходит за счет средств бюджетов трех уровней (федерального, областного, местного).

Одной из форм государственной поддержки в решении жилищного вопроса молодежи является подпрограмма “Обеспечение жильем молодых семей” федеральной целевой программы “Жилище” на 2011-2015 гг.

С помощью средств субсидии в рамках реализации данной подпрограммы и привлечением собственных средств или ипотечных кредитов молодые семьи получают возможность приобрести жилье в субъекте Российской Федерации, в котором они проживают.

В 2013 г. данная подпрограмма реализуется на территориях всех (девяти) субъектов Российской Федерации Дальневосточного федерального округа. Общая сумма средств федерального бюджета и консолидированного бюджета регионов ДФО, направляемая на реализацию программных мероприятий, составляет более 1,2 млрд руб. Средства субсидии на улучшение жилищных условий получают более 1400 молодых семей округа⁹.

Однако, несмотря на значительные денежные вливания бюджетных средств, актуальность рассматриваемой проблемы с каждым годом усиливается. По статистике, на территории субъектов Российской Федерации в ДФО сегодня проживает немногим более 1,5 млн чел. в возрасте от 15 до 30 лет. По состоянию на 1 января 2013 г. количество молодых семей, нуждающихся в улучшении жилищных условий и изъявивших желание стать участниками подпрограммы, только в

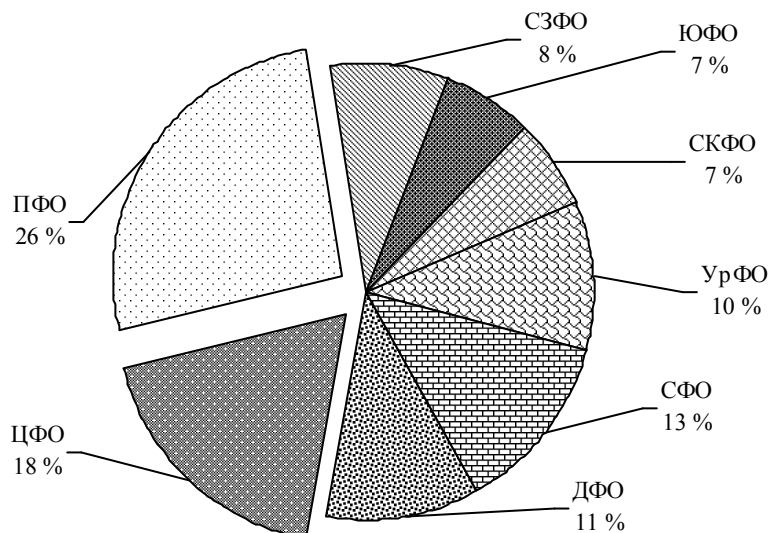


Рис. 1. Распределение средств федерального бюджета на реализацию мероприятий подпрограммы “Обеспечение жильем молодых семей” ФЦП “Жилище” на 2011-2015 гг. на 2013 г. в разрезе федеральных округов

Амурской области составляет почти 4000 тыс. семей.

Интерес молодежи к подпрограмме продолжает расти. Но механизмы ее реализации обеспечивают доступ к мерам государственной поддержки не более 10 % дальневосточных молодых семей, нуждающихся в улучшении жилищных условий.

Причина банальна - недостаток средств. Точнее, деньги есть, но действующая методика распределения средств федерального бюджета пропорционально объемам средств субъектов РФ, выделенных на реализацию программных мероприятий, провоцирует власти регионов с высоким уровнем бюджетной обеспеченности направлять на обеспечение жильем молодых семей значительную сумму средств, тем самым отрезая от федерального “пирога” пропорциональную вложенным средствам часть.

Из 3,5 млрд руб. средств федерального бюджета в субъекты Дальневосточного федерального округа перечислено в 2013 г. лишь 357 млн руб. (11 %). Центральный и Приволжский федеральные округа получили из федерального бюджета почти 1,5 млрд руб., что составляет 44 % от общей суммы средств.

Субъекты РФ, уровень бюджетной обеспеченности которых не позволяет им направлять на реализацию мероприятий подпрограммы больших сумм, вынуждены довольствоваться “крохами”.

Представим процентное соотношение распределения средств федерального бюджета в разрезе федеральных округов на реализацию мероприятий подпрограммы “Обеспечение жильем молодых семей” федеральной целевой про-

граммы (ФЦП) “Жилище” на 2011-2015 гг. в 2013 г. (рис. 1).

Конечно, молодым семьям должна оказываться государственная поддержка в решении жилищного вопроса вне зависимости от того, в каком регионе семья проживает в настоящее время, вопрос в том - за чей счет?

На реализацию программных мероприятий в 2013 г. из консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации в общей сложности было направлено 14,3 млрд руб. Доля средств Дальневосточного федерального округа - 871 млн руб. (6 %). Для сравнения: Уральский федеральный округ (УрФО) - 3,8 млрд руб. (26 %), Приволжский федеральный округ (ПФО) - 3,5 млрд руб. (24 %), Центральный федеральный округ (ЦФО) - 2,1 млрд руб. (15 %). Дальний Восток не может конкурировать с западными регионами и в большинстве случаев проигрывает при сравнении объемов бюджетного “кошелька”. Как следствие, при распределении средств федерального бюджета большая их часть остается на западе страны, что существенно снижает эффективность реализации данной подпрограммы в Дальневосточном федеральном округе. Представим процентное соотношение средств консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации, направленных на реализацию мероприятий подпрограммы “Обеспечение жильем молодых семей” федеральной целевой программы “Жилище” на 2011-2015 гг., в 2013 г. в разрезе федеральных округов (рис. 2).

При снижении эффективности реализации подпрограммы увеличивается время ожидания молодой семьей своей очереди на получение средств суб-

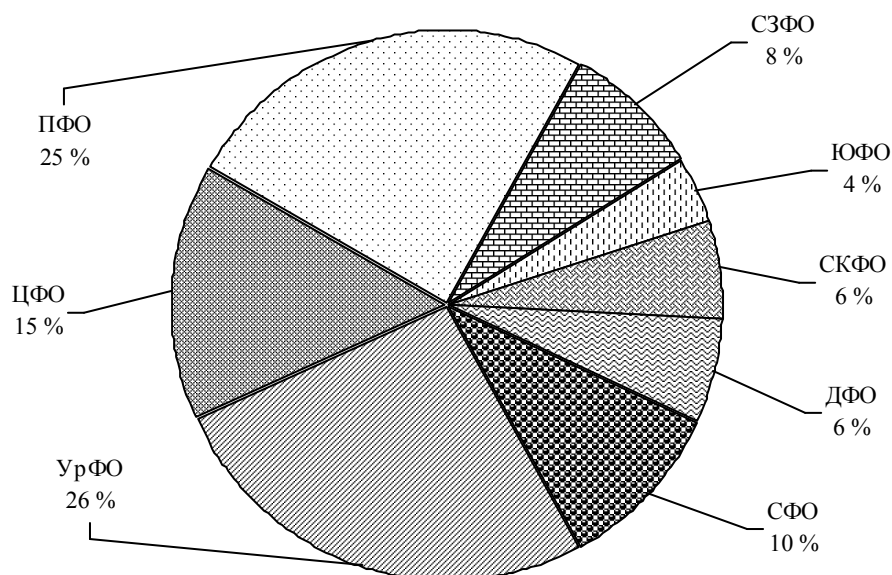


Рис. 2. Распределение средств консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации, направленных на реализацию мероприятий подпрограммы «Обеспечение жильем молодых семей» ФЦП «Жилище» на 2011-2015 гг. в 2013 г. в разрезе федеральных округов

сидии. Понимая, что в ближайшей перспективе на Дальнем Востоке жилищную проблему не решить, многие молодые семьи думают о переезде в тот регион, где она реализуется эффективней - на Запад.

Приоритетная реализация подпрограммы «Обеспечение жильем молодых семей» федеральной целевой программы «Жилище» на 2011-2015 гг. на территории Дальнего Востока обусловлена необходимостью закрепления целевой аудитории, на которую направлены мероприятия подпрограммы на территории ДФО и сокращения миграционного оттока молодежи на Запад.

Считаем необходимым изменить действующую методику распределения средств федерального бюджета. Субъекты РФ с высоким уровнем бюджетной обеспеченности могут позволить себе решать жилищный вопрос молодежи исключительно за счет собственных средств. При пропорциональном распределении средств федерального бюджета в зависимости от объема средств, направляемых субъектом РФ, Дальний Восток, являясь высоко дотационным регионом, всегда будет в проигрыше.

При распределении средств федерального бюджета предлагаем рассмотреть возможность введения повышающих либо понижающих коэффициентов для субъектов РФ в зависимости от показателя миграционного оттока или притока населения в субъекте, соответственно. При введении указанного коэффициента субъекты РФ Дальневосточного федерального округа получают возможность в кратчайшие сроки решить жилищный вопрос молодых семей, тем самым «закрепив» их на своей территории. В случае если данный коэффициент будет при-

меняться при реализации всех государственных программ Правительства РФ Дальневосточный федеральный округ будет стремительно развиваться во всех отраслях экономики, что в конечном итоге приведет к изменению направления миграции населения России на противоположное настоящему, т.е. на Восток. Стремительное опустение огромных дальневосточных территорий и замещение коренного населения мигрантами прекратится, исчезнут предпосылки для высказываний некоторых россиян о необходимости передачи данной территории другим государствам.

¹ Официальный сайт телекомпании НТВ. М., 2013. URL: <http://www.ntv.ru>.

² Официальный сайт радио «Эхо Москвы». М., 2013. URL: <http://www.echo.msk.ru>.

³ Информационно-дискуссионный портал Newsland. М., 2013. URL: <http://newsland.com>.

⁴ Официальный сайт Ежедневной деловой газеты «РБК daily». М., 2013. URL: <http://www.rbcdaily.ru>.

⁵ Официальный сайт ежедневной интернет-газеты «Грани.Ру». М., 2013. URL: <http://grani.ru>.

⁶ Официальный сайт федеральной службы государственной статистики РФ. М., 2013. URL: <http://www.gks.ru>.

⁷ Ромахина Ю. К вопросу о миграционных процессах в Дальневосточном федеральном округе // Власть. 2012. □ 6.

⁸ Курдякова Н., Олиферова О. Инвестиции в профессиональную подготовку как фактор снижения миграционного оттока населения // Ученые записки Комсомольского-на-Амуре гос. тех. ун-та. 2012. □ 4 (12).

⁹ Официальный сайт Госстроя РФ. М., 2013. URL: <http://www.gosstroy.gov.ru>.

Экономическая теория

Конкурентные диспозиции системных интеграторов на ИТ-рынке - лидеров, претендентов на лидерство, не претендентов на лидерство

© 2013 Стрельников Михаил Юрьевич

Московский финансово-промышленный университет
125057, г. Москва, Ленинградский пр., д. 80, корп. Е, Ж, Г
E-mail: mishastrelnikov@gmail.com

Анализируются конкурентные диспозиции системных интеграторов на ИТ-рынке, таких как лидирующие системные интеграторы, претенденты на лидерство, не претенденты на лидерство. Исследуются особенности поведения в отношениях с конкурентами.

Ключевые слова: конкурентные отношения, конкурентные диспозиции, лидеры, претенденты на лидерство, не претенденты на лидерство.

Введение

Рассматривая конкурентоспособность и конкуренцию между различными участниками рынка, часто оставляют без внимания вопрос разницы между конкурентными отношениями, например претендента на лидерство и лидера, претендента на лидерство и субъекта предпринимательского действия, не стремящегося получить лидирующие позиции. Таким образом возникает необходимость рассмотрения данных отношений между компаниями, занимающими подобную конкурентную диспозицию.

Лидеры, претенденты на лидерство, не претенденты на лидерство

“Определяя лидирующие системные интеграторы, выделим две категории на рынке: лидеры (от англ. to lead - возглавлять, лидер - субъект предпринимательской деятельности, находящийся впереди других конкурирующих компаний в какой-либо отрасли, например лидерство в издержках, лидерство в инновациях и т. д.), и компании, не являющиеся лидерами. Компания в категории лидера имеет ряд отличительных качеств, которые не проявляют компании, не являющиеся лидерами. Например, целью лидирующих системных интеграторов является удержание лидерства, а конкурентное поведение не лидирующих компаний может обуславливаться не только получением лидирующих позиций, но и сохранением текущей позиции или достижением собственных ключевых показателей эффективности”¹.

Претенденты на лидерство - это те компании, которые пока не являются, но собираются стать лидером. Конкурентоспособность данных компаний может рассматриваться выше конкурентоспособности лидера, если эта компания перейдет в группу лидирующих компаний.

Т.Д. Коломиец отмечает: “Конкурентоспособность - это понятие, которое проявляется в статике, при сопоставлении результатов деятельности субъектов рынка. Это состояние, к которому осознанно или неосознанно стремится субъект в процессе рыночной деятельности”². Такие участники рынка делают все, что угодно, чтобы попасть в группу лидеров, это их главная цель. Данная категория интересна для рассмотрения по причине отсутствия пассивного участия на рынке. Не претенденты на лидерство также конкурентоспособны и могут быть серьезными конкурентами. Следует отметить, что данные компании имеют ценность и в том, что они не рассматривают свое место на рынке, как владельцы-монополисты, не претенденты на лидерство имеют заработок, который им достаточен для существования, а сверхприбыль их не интересует. Группа системных интеграторов, относящаяся к воспроизводимой массовке³ при планировании конкурентных действий, не основывается на месте в рейтинге, и, соответственно, конкурентные действия таких субъектов не будут носить наступательного характера, а напротив, нацелены на поддержание партнерских качеств с другими, такими же с точки зрения стратегии компаний. Ю.Б. Рубин пишет: “Рассмотрение конкуренции как действенного и дееспособного фактора современной экономики позволило приступить к исследованию совокупности конкурентных действий компаний, обладающих реальными конкурентными позициями, придерживающихся различных стратегий и тактик конкурентного поведения”⁴. Тем самым стоит обратить внимание на различные формы конкурентных диспозиций компаний, имеющих различный статус.

Конкурентная диспозиция “лидеры - претенденты на лидерство” характеризуется, прежде

всего, конкуренцией за инновационную составляющую рынка и крупных клиентов, Лидирующие компании уже завоевали в отношениях с заказчиками надежность и стабильность и стремятся быть еще более инновационными компаниями, продающими востребованные конкурентоспособные товары. Лидирующие компании имеют желание удерживать свои лидерские позиции от посягательств отъема клиентской базы претендентами на лидерство. За счет инновационной составляющей претендент на лидерство увеличивает конкурентное преимущество компании. Но системный интегратор, имеющий системную составляющую лидерства, при возникшей угрозе потери лидерства не будет брать в расчет поражения даже в некоторых областях деятельности при условии сохранения всех своих основных заказчиков. А факт получения лидирующей позиции, даже в единственной области, для компании, претендующей на лидерство, может на фоне лидера сильно стимулировать собственные амбиции по достижению лидирующих позиций, поэтому следует контролировать конкурентное поведение, которое зависит от выбранной конкурентной стратегии субъекта предпринимательской деятельности, претендующего на лидерство. То есть успех от какой-либо тактической операции претендента на лидерство должен подразумевать наличие возможности самостоятельно, без ошибок вести за собой специализацию на рынке. Таким образом, любая выбранная претендентом стратегия на лидерство обязует его иметь постоянные наступательные конкурентные действия по отношению к лидерам, отсутствие наступательной конкурентной тактики претендента на лидерство и принятие другого конкурентного поведения отправляет претендента на лидерство в группу не претендентов на лидерство. Для успешной реализации фронтальной стратегии системный интегратор, претендующий на лидерство, должен иметь конкурентные преимущества, определяемые на фазе обеспечения ресурсами, а также возможность использования политических рычагов принятия решения для компании-заказчика при определении победителя.

Ситуация борьбы за лидирующие позиции на рынке системных интеграторов имеет конкуренцию, целью которой становятся не только получение новых отношений с заказчиками и формирование инновационной составляющей, другой более важный момент конкуренции - конкуренция за кадры, которые в ИТ являются незаменимым ресурсом. Успешное завершение проектов компаний полностью зависит от ИТ-специалистов, поэтому конкурентная борьба претендентов на лидерство с лидерами во многом

включает в себя цели вовлечения хороших специалистов из других компаний, которые могут принести системному интегратору как хорошую экспертизу, так и клиентскую базу. Например, при "фланговой"⁵ или "фронтальной"⁶ атаке наиболее приемлем вариант найма в компанию, претендующую на лидерство, одного из руководителей направления бизнеса, другой, возможно, лидирующей компании, появление которого при расширении бизнеса и возникновении возможных крупных заказчиков принесет дополнительную вырубку.

Другая важная особенность, благодаря которой претендент на лидерство может попасть в список лидирующих компаний, - это заполучение лидирующих позиций в новой специализации, которая не была востребована лидером при его работе. М Портер называет это стратегией фокусирования в нише⁷. Но все конкурентные действия, связанные с использованием данной конкурентной стратегии, рассматриваются с точки зрения инноваций, поэтому подобные конкурентные действия подразумевают серьезную работу по подготовке такого предложения заказчикам.

Конкурентная диспозиция "претенденты на лидерство - претенденты на лидерство" в отличие от объекта противостояния "лидеры - претенденты на лидерство" характеризуется отсутствием необходимости конкурировать за инновационную составляющую конкурентоспособности, основными рычагами отношений с конкурентами является использование ценовых и неценовых методов конкуренции. Конкуренция данного объекта противостояния ведется за наличие конкурентоспособности формирования отношений с крупными заказчиками. Претендентам на лидерство необходимо завязывание отношений с новыми заказчиками, для этого используются ценовые и неценовые методы конкуренции, эту цель преследуют оба претендента на лидерство. Формирование новых отношений автоматически может привести претендента на лидерство к лидирующей позиции в какой-либо специализации по причине появления интереса конкурентов к претенденту на лидерство как к лидеру. Таким образом, лидирующая компания должна сохранять бдительность. Лидирующая компания должна иметь возможность повлиять на противостояние между претендентами на лидерство со стороны того участника рынка, который представляет наименьшую угрозу лидеру. Противостояние между претендентами на лидерство происходит постоянно, так как конкуренты, которые также претендуют на лидерство, должны тоже повышать свою конкурентоспособность

и получать наиболее выгодные позиции, которые в процессе их занятия могут сократить количество претендентов на лидерство. Концентрация на конкуренции с претендентами на лидерство для повышения собственной конкурентоспособности и получения конкурентных преимуществ со временем приводит претендентов на лидерство к лидерству в тот момент, когда претендент на лидерство становится образцом для подражания. Поэтому претенденты на лидерство должны выработать содержание конкурентных действий, конкурентных тактик, методов конкуренции, конкурентного поведения.

Конкурентное поведение системных интеграторов, претендующих на лидерство, как и в отношениях с лидерами, может определяться не только наймом специалистов на руководящие должности, но и получением конкурентного преимущества за счет создания сильной команды специалистов. Для возможности же использования этого конкурентного преимущества необходимо наличие потенциального конкурентного преимущества на фазе обеспечения ресурсами. Например, Сбербанк в 2011 г. создал собственный системный интегратор, именуемый “Сбербанк технологии”⁸. “Сбербанк технологии с этого момента является угрозой для лидирующей компания и компаний” – претендентов на лидерство. Как результат планирования компания сформировывает штат специалистов, что негативно сказывается на кадровом рынке российского ИТ-рынка из-за размеров созданной компании. Об этом также упоминается в интервью Анастасии Шматковой с генеральным директором компании “Сбербанк технологии” Денисом Калининым, опубликованном на ROEM: “В 2011 году из банка в Сбертех пришло 400 человек, в 2012 мы наняли еще 2000 сотрудников. За 2013 год найдем еще человек 200”⁹. Добавление структурных подразделений в рамках одной компании заполняет часть свободного рынка и приносит компании дополнительный доход, но системным интеграторам, претендующим на лидерство, необходимо также полное изменение правил работы для оптимизации рабочего времени. Таким образом, при правильном подходе управления топ-менеджера при существующих ресурсах можно увеличить объем получаемой прибыли системного интегратора. Так, согласно новости редакции C-NEWS с заголовком «Топ-менеджер Cisco Systems стал исполнительным директором в “Инлайн Груп”», приход Алексея Ромашкина в “Инлайн Груп” связан с планами компании по дальнейшему расширению своей деятельности (говорится в сообщении “Инлайн Груп”)¹⁰.

Конкурентная диспозиция “претенденты на лидерство - не претенденты на лидерство” характеризуется наличием необходимости выстраивать не претендентам на лидерство такой тип отношений, который не отнимал бы большое количество ресурсов для конкуренции с претендентами на лидерство, т.е. формирование конкурентных преимуществ перед ними, которые бы обеспечили их защиту от посягательств претендентов на лидерство. Не претенденты на лидерство имеют некую часть рынка, которая обеспечивает им существование, но претенденты на лидерство всегда имеют желания воспользоваться некогда чужими ресурсами для своих целей против лидирующей компании. При этом конкурентные отношения с претендентами на лидерство могут быть вполне лояльными по причине наличия на рынке уже установленных договорных отношений между подрядчиками и заказчиками. Принимая во внимание динамику развития ИТ-рынка, исходя из темпов развития ИТ в целом, правильно будет отметить, что определяемые системным интегратором планы имеют высокую эффективность, если они могут быть завершены в небольшие сроки, так как сложно определить направление рынка в ближайшие 2-3 года, а значит, и гибкость нелидирующего системного интегратора должна быть выше, чем у других групп на рынке, что позволяет им сохранять свои конкурентные преимущества. Это относится также к ситуациям, при которых системный интегратор, претендующий на лидерство, начинает конкурировать с компаниями, которые не являются претендентами на лидерство. Ситуация мгновенной необходимости какого-либо внедрения у заказчика дает возможность поработать с заказчиками конкурирующего системного интегратора. Получая возможность выполнять проекты нового для себя заказчика, системный интегратор имеет намного больше перспектив лидирования, потому что, как и системный интегратор, заказчик желает иметь в наличии ИТ-проекты.

Конкурентная диспозиция “не претенденты на лидерство - не претенденты на лидерство” характеризуется конкуренцией за собственные ресурсы от посягательств друг друга, такого рода отношения могут быть как компромиссные, так и воинствующие, при этом компромиссные виды сотрудничества наиболее приемлемы в системной интеграции. Как правило, конкурентный потенциал не претендентов на лидерство не такой высокий, как может быть у претендента на лидерство, поэтому не претенденту на лидерство в своей работе стоит акцентировать внимание на конкурентоспособности в некой специализации,

в которой он может быть конкурентоспособен не только по отношению к не претендентам на лидерство, но и к претендентам на лидерство. Рост не претендентов на лидерство в данном случае может быть за счет изменения штатного расписания, которое может повысить конкурентоспособность не претендентов на лидерство компаний. Увеличение численности компаний также может привести к качественным изменениям относительно занимаемого места относительно другой, не лидирующей компании.

Конкурентная диспозиция “лидеры - не претенденты на лидерство” характеризуется лояльным отношением лидеров к системным интеграторам на ИТ-рынке, не имеющим претензий на лидерство. Компания, не претендующая на лидерство, в большинстве случаев не представляет опасности лидерам, такие компании не инициализируют угрозы для лидеров, напротив, имеется большой плюс существования компаний, не претендующих на лидерство, например, кадровый потенциал. Как правило, специалист, имеющий опыт работы у системного интегратора, не претендующего на лидерство, получает большой опыт работы с разнородными системами разных вендоров в силу специфики проектного менеджмента такого системного интегратора. Системному интегратору, не претендующему на лидерство, невыгодно держать инженеров для каждой специфичной продукции вендора, потому что он может не иметь однотипных повторяющихся проектов или внедрений, поэтому специалист в своей работе постепено изучает все что придется и становится многопрофильным, это дает опыт специалисту и возможность быстрого его получения, что делает и специалиста, и компанию более конкурентоспособными. А лидирующая компания рассматривает данных специалистов для своих целей. Также лидирующий системный интегратор рассматривает не претендентов на лидерство как компании, с которыми можно слиться, тем самым плюсы получают все участники рынка, так как лидирующий системный интегратор будет иметь возможность получить дополнительный кадровый потенциал, а возможно, и уникальные ресурсы на рынке, которые не имеются у лидирующей компании, более того, не претендент на лидерство вполне расценивает слияние как этап эволюции и развития собственных отношений с заказчиком.

Заключение

Конкурентные диспозиции позволяют более детально рассматривать конкурентные отноше-

ния между различными группами конкурирующих компаний, имеющих различный ролевой статус на рынке. Обладая возможным шаблоном поведения компаний при работе с конкурентными компаниями, можно более детально исследовать планируемое поведение.

Итак, рассматривая типы отношений противостояний между различными группами системных интеграторов, можно сделать вывод о необходимости наличия каждой из категорий системных интеграторов на рынке для его успешного развития, так как ИТ необходимы не только большим корпорациям, но и небольшим компаниям, которые удовлетворяют свои потребности при помощи не претендентов на лидерство. Расценивая свои силы, системные интеграторы определяют собственную стратегию своего развития и выполняют в ее рамках конкурентные действия, используют методы конкуренции и следуют определенным конкурентным тактикам. Важно правильное принятие решения для описанных примеров взаимоотношений, не менее важен и факт проверки результатов этих решений - насколько правильным будет наем руководителя либо группы специалистов или переопределение планов направления внутри бизнеса.

¹ Стрельников М.Ю. Конкурентные действия системных интеграторов на ИТ-рынке: лидеры, претенденты на лидерство и другие участники рынка // Современная конкуренция. 2013. □ 4. С. 122.

² Коломиец Т.Д. Конкурентоспособность и пирамида потребностей Маслоу // Роль бизнеса в трансформации общества - 2013: сб. материалов Восьмого Международ. науч. конгресса. М., 2013. С. 50.

³ Рубин Ю.Б. Теория и практика предпринимательской конкуренции. 7-е изд. М., 2008. С. 253.

⁴ Рубин Ю.Б. Дискуссионные вопросы современной теории конкуренции // Современная конкуренция. 2010. □ 3. С. 49.

⁵ Ламбен Ж.-Ж. Стратегический менеджмент. Европейская перспектива. СПб., 1996. С. 341-345.

⁶ Там же.

⁷ Портер М.Е. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов : пер. с англ. М., 2005. С. 77.

⁸ Левашов А. ИТ-корпорация “Сбербанк” раскритикована. С-NEWS. URL: <http://www.cnews.ru/news/top/?2012/03/20/482194>.

⁹ Шматкова А. Интервью. 20 февраля 2013 г. ООО “Гейзер”. URL: <http://roem.ru/2013/02/20/sbertech64192>.

¹⁰ Лента новостей С-NEWS. URL: http://www.cnews.ru/top/2010/05/12/topmenedzher_cisco_systems_stal_ispolnitelnym_direktorom_v_inlajn_grup_390506.

Экономика и управление