

ISSN 2072-084X

Экономические науки

**№ 03 (112)
2014**

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 Таллинского 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 Минобрнауки 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, 2014

Подписано в печать 11.03.2014 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

- Конина Н.Ю.** Проблемы совершенствования экспорта крупных российских компаний 7
- Погудаева М.Ю., Оркуша М.А.** Особенности региональной промышленной политики России на современном этапе 11
- Еделев Д.А., Кукарин М.В.** Специфика воспроизводственной роли промышленности в современной экономике 16
- Ширяева Р.И.** Инвестиционный потенциал госкорпораций 20

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

- Нусратуллин В.К.** О необходимости приведения экономической теории в соответствие с современными реалиями 29
- Фотина О.Э.** Неформальные институты в современной России в период переходной экономики и их функционирование 34

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

- Кукарин М.В.** Воспроизводственные противоречия промышленного развития 41
- Алексеев А.А., Фомина Н.Е.** Комплекс и методы защиты инноваций 47
- Беспалько В.А.** Методы формирования и развития конкурентной устойчивости промышленных предприятий как базы стратегического и тактического управления на рынках с дифференцированной интенсивностью конкуренции 52
- Уточкин Н.А.** Ключевые показатели деятельности как фактор повышения конкурентоспособности предприятия 58
- Темукеев Т.Б.** О методе расчета EROEI с учетом коэффициента полезного использования энергии 62

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

- Королёв О.Г.** О сущности банковских бизнес-моделей 69

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА

- Хмелева К.Э.** Анализ факторов, влияющих на формирование банковской конкуренции в Российской Федерации 77

Шляпин А.П. Статистическая взаимосвязь деловых циклов и денежного рынка России и ее влияние на трансфертное ценообразование в коммерческом банке	81
Черемушникова Т.В. Современное состояние телекоммуникационной индустрии и перспективы развития управленческого учета на предприятиях связи	92

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

Д□мин А.В., Штейн Е.М., Алексеева Ю.В. Зарубежный опыт девелоперской деятельности в условиях создания городской недвижимости	97
Терзи Н.В. Международные особенности регулирования рынка труда в современных условиях	104
Элова Г.В., Какорина М.В. Совершенствование управленческих процессов в таможенных органах России посредством внедрения автоматизированной системы электронного документооборота	106
Муляр В.Ю. Зарубежный опыт управления иностранными инвестициями, аспекты улучшения инвестиционного климата России	112

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА И ОБРАЗОВАНИЕ

Горбунов А.П. Трансформация экономического статуса современной высшей школы	121
Economic Sciences (English Version)	127

Экономика и политика

Проблемы совершенствования экспорта крупных российских компаний

© 2014 Кони́на Ната́лия Ю́рьевна
доктор экономических наук, профессор
Московский государственный институт международных отношений
(университет) Министерства иностранных дел России
119454, Москва, пр. Вернадского, д. 76
E-mail: nkonina777@gmail.com

Обосновано, что перспективы роста экспорта готовых изделий связаны с реализацией программы инновационного обновления существующих производств и созданием заделов под технологии 6-го технологического уклада. При этом все больше экспортный потенциал российских компаний будет определяться не имеющимися материальными активами, а внутренними и внешними компетенциями и динамическими способностями.

Ключевые слова: международные компании, ТНК, глобальные цепочки добавленной стоимости, российские ТНК, конкурентная борьба, структура экспорта.

Важная особенность текущего этапа развития мирового рынка состоит в том, что торговля претерпела значительные изменения и все больше осуществляется по каналам цепочек добавленной стоимости под управлением ТНК, на долю которых приходится около 80 % мировой торговли. Так, из 19 млрд долл. мировой торговли в 2012 г. ТНК контролировали около 15 трлн долл.¹ В современной мировой экономике доминирующее положение почти в каждой отрасли занимает всего несколько крупнейших компаний, конкурирующих между собой на рынках всех стран. Хотя, по данным ЮНКТАД, в настоящее время в мире насчитывается около 82 тыс. нефинансовых ТНК, ядро всей мирохозяйственной системы формируют примерно 2 тыс. крупнейших ТНК из различных стран мира, годовой объем продаж каждой из которых до финансового кризиса превышал 1 млрд долл., а капитализация, как правило, составляла свыше 2 млрд долл.² Большинство крупнейших мировых корпораций базируются в США, странах Евросоюза и Японии, но традиционные компании-лидеры постепенно сдают свои позиции, в ряде отраслей быстро возрастает роль транснациональных компаний из Китая, Индии, Бразилии, России, Республики Кореи и ряда развивающихся стран.

Изменения в международной предпринимательской среде привели к тому, что по мере формирования глобальных рынков в мировой торговле под управлением ведущих ТНК сложились глобальные цепочки добавленной стоимости, в которых часть сделок приходится на внутрифирменную торговлю между разными подразделениями ТНК, часть сделок - на торговлю ТНК

с аффилированными компаниями, а часть - на операции с дистрибьюторами и поставщиками, действующими на основе договоров.

В условиях жесткой конкуренции встроиться российским компаниям в существующие глобальные цепочки добавленной стоимости крайне сложно. В настоящее время некоторые российские компании присутствуют в них в основном в качестве поставщиков сырья, однако самостоятельно сформировать глобальные цепочки добавленной стоимости и превратиться в глобальные компании отечественные фирмы не могут, хотя крупнейшие из них имеют такую перспективу.

Несмотря на большую долю государственного сектора, Россия в настоящее время имеет открытую рыночную экономику, в значительной степени интегрированную в мировое хозяйство. По размеру ВВП, рассчитанному по ППС, Россия занимает 5-е-6-е место в мире. С августа 2012 г. Россия является членом ВТО. Доля внешней торговли в ВВП России составляла в 2010-2012 гг. 51,5 %, что сопоставимо с аналогичным показателем крупных развитых государств. По объему экспорта Россия занимает 8-е место в мире, по объему импорта - 16-е место в мире³.

В экономике России в целом высока концентрация производства и капитала и велика роль небольшой группы сверхкрупных компаний, входящих в различные финансово-промышленные группы (ФПГ). Некоторые ФПГ эволюционируют в сторону фондов прямых инвестиций. Некоторые сверхкрупные компании, основа ряда ФПГ, превратились в российские ТНК. Но как ТНК новой волны они еще не завершили свою интернационализацию.

В основном данные компании принадлежат к сырьевым отраслям, и их высокая международная конкурентоспособность связана с природной рентой. Только одна российская ТНК - "АФК Система" - изначально была связана с более технологически сложным бизнесом. Среди отечественных публичных промышленных компаний, включенных в список Forbes Global 2000 leading companies 2013 г., 9 компаний относятся к ТЭК, в том числе "Газпром" (17-е место в рейтинге Forbes Global 2000), "Роснефть" - 59-е, "Лукойл" - 64-е, "ТНК-ВР" - 159-е (поглощена "Роснефтью"), "Сургутнефтегаз" - 187-е, "Татнефть" - 484-е, "Транснефть" - 547-е, "Новатек" - 578-е, "Система" - 790-е⁴.

Процесс стратегической реконфигурации отечественных ТНК, прежде всего по отраслям и набору производственных отделений, не завершен, но следует отметить, что и на Западе эти процессы проявляются с разной степенью активности для разных периодов времени. Российские ТНК, принадлежащие ТЭК, вполне конкурентоспособны за счет природной ренты, хотя и не столь эффективны, как их западные конкуренты и партнеры. Однако они отстают в технологическом и производственном отношении, так как хронически недоинвестированы, а процесс модернизации многих мощностей запаздывает.

Структура внешней торговли РФ, и в частности структура экспорта с огромным преобладанием энергоносителей, отражает текущее положение российских компаний в мировом хозяйстве и текущую ситуацию с конкурентоспособностью отечественных компаний. Наиболее конкурентоспособны компании ТЭК. Неслучайно по итогам 2013 г. в российском экспорте на долю энергоносителей приходилось около 78 %, при этом, например, доля нефти и газа на протяжении последних 13 лет увеличивалась с 47 % в 2000 г. до 67 % в 2011 г.⁵

Бесспорно, большая зависимость всей экономики России от экспорта энергоносителей чревата угрозой нестабильности и резкого падения доходов в случае обвала мировых нефтяных цен и связанных с ними цен на все энергоносители.

Серьезной проблемой отечественных ТНК является их существенно более низкая производительность на одного работника, чем у зарубежных конкурентов.

Особый экспортный потенциал имеют среди отечественных промышленных ТНК в основном контролируемые государством "Газпром" и "Роснефть". Следует отметить высококонкурентоспособные государственные корпорации "Ростех" и "Росатом". Мелкие и средние промышленные компании России намного менее конку-

рентоспособны, и их экспортный потенциал в большинстве случаев невелик.

Глобальный финансово-экономический кризис 2008-2009 гг. застал некоторые российские ТНК, проводившие крупные покупки активов в рамках агрессивной стратегии роста на кредитные деньги, врасплох, особенно металлургические компании, в частности "Русал" и "Мечел". Задачей отечественных ТНК является в ближайшее время переосмысление стратегий в пользу реструктуризации, оптимизации и повышения эффективности, тем более, что многие из первоначально купленных зарубежных активов реально оказались не столь привлекательны и вместо роста прибыльности повлекли снижение рентабельности.

Компании черной и цветной металлургии в целом успешно адаптировались к рыночным условиям и сохранили свой производственный и кадровый потенциал. Доля металлургической промышленности в ВВП страны составляет около 5 %, в промышленном производстве порядка 18 %, в экспорте около 12 %⁶. Металлургическую промышленность России отличает высокая степень концентрации производства. Около 90 % продукции в черной металлургии производится девятью крупными компаниями, в цветной - пятью. Крупнейшие металлургические ТНК - в черной металлургии это компании "ЕвразХолдинг", "Северсталь", Новолипецкий металлургический комбинат, Магнитогорский металлургический комбинат, "Металлоинвест", "Мечел", в цветной металлургии - "Русский Алюминий", "Норильский никель", Уральская горно-металлургическая компания.

Ведущие российские металлургические компании благодаря поддержке государства сохранили в целом финансовую устойчивость, но спад в мировой и российской экономике обнажил серьезные проблемы в ранее применяемых стратегиях, причем в наиболее сложной ситуации оказались ТНК "Мечел" и "Русал". Экспорт продукции черной металлургии в стоимостном выражении в 2012 г. составил 28,7 млрд долл. (это на 2,2 млрд долл. меньше, чем в 2011 г.)⁷.

Российские металлургические ТНК рискованно набрали значительное количество внешних долгов и займов, суммарный долг оценивается от 50 до 80 млрд долл., это примерно 10-12 % от совокупного внешнего корпоративного долга, который в 2014 г. превышает отметку уже в 640 млрд долл.⁸ В целом, металлургическим ТНК за прошедшие годы не удалось перейти от низкопереходных сырьевых производств к созданию промышленно-технологических цепочек добавленной стоимости. Вступление в ВТО не при-

вело к отмене антидемпинговых пошлин, технических барьеров и количественных квот на экспорт отечественной металлургической продукции, при этом продолжились антидемпинговые разбирательства. В структуре российского экспорта черной металлургии велика доля дешевых полуфабрикатов и другой низкостоимостной продукции. Продукция цветной металлургии страдает от роста цен естественных монополий.

Продукция химической и нефтехимической промышленности в последние годы занимает незначительные позиции в товарной структуре российского экспорта (доля в общем объеме экспорта порядка 7-8 %). При этом структура российского экспорта химических товаров выраженный сырьевой характер. Основную часть поставок за рубеж составляют минеральные удобрения и нефтехимические продукты невысоких переделов. Экспорт минеральных удобрений осуществляют российские отраслевые ТНК «Уралкалий» - 884-е место в рейтинге Forbes Global 2000 и «Фосагро» - 1760-е место в этом рейтинге⁹.

В настоящее время структура мировой торговли формируется под воздействием пятого технологического уклада, ядром которого выступают электроника и информационные технологии, где позиции российских компаний очень слабы. Проблемы экспорта высокотехнологичных товаров из России связаны как со структурой экономики, которая в основном представлена производствами третьего и четвертого технологических укладов, так и с тем, что по основным высокотехнологичным товарам гражданского назначения пятого технологического уклада отечественные компании неконкурентоспособны.

В 2012 г. на долю экспорта высокотехнологичных товаров из РФ, который составил только 5,44 млрд долл., приходилось лишь 8 % от экспорта готовых изделий (в 2004 г. - 13 %). Объем высокотехнологичного экспорта таких стран, как США, Япония, Франция, достиг порядка 120 млрд долл., Германии - 179 млрд долл., а Китая 457 млрд долл., что составляет примерно от 20 до 30 % общего объема экспорта готовой продукции этих стран¹⁰.

Ряд российских машиностроительных компаний обладает потенциалом роста конкурентоспособности и частичного встраивания в глобальные цепочки добавленной стоимости, поставляя комплектующие для высокотехнологичных товаров. Примеры этому - производство титановых деталей для корпораций Boeing и Airbus на «ВСМПО-Ависма», производство комплектующих для авиационных двигателей на предприятиях ГК «Ростех» и др.

Наибольшим экспортным потенциалом в сфере высокотехнологичных производств обладают предприятия ОПК, которые в последние годы приступили к реализации программы радикального переоснащения. Доказательством высокой конкурентоспособности российской военной техники служит тот факт, что по экспорту вооружений Россия вышла на второе место в мире после США, занимая в 2013 г. 27 % мирового рынка. Важнейшими товарами российского экспорта являются средства ПВО, бронетанковая техника, боевые самолеты и вертолеты, военные корабли.

Высокую конкурентоспособность сохраняют предприятия атомной промышленности, входящие в государственную корпорацию «Росатом». Изготовление оборудования для АЭС, сооружаемых за рубежом по российским проектам, уже сейчас составляет существенную долю экспорта заводов энергомашиностроения. В прошедшую пятилетку - с 2007 по 2011 г. - «Росатом» увеличил свою экспортную выручку в 2,5 раза, до 15 млрд долл. в год. Объем контрактов на внешнем рынке корпорации «Росатом» в десятилетней перспективе вырос до 69 млрд долл.¹¹

После консолидации отечественных авиастроительных компаний в ОАК происходит постепенное увеличение конкурентоспособности производителей гражданской авиатехники. В гражданском авиастроении, наконец, появился современный высокотехнологичный продукт - региональный самолет «Сухой Суперджет-100», на который поступили первые десятки зарубежных заказов, есть перспективы поставить от 100 до 150 самолетов в Китай¹². Дальнейший рост экспорта гражданских самолетов связан с обеспечением сервисного обслуживания самолетов «Сухой Суперджет-100» и завершением разработки и началом серийного выпуска узкофюзеляжных среднемагистральных самолетов МС-21.

Отрадным фактом является резкий рост экспорта из России программного обеспечения с перспективой достижения объема экспорта в 9 млрд долл. в 2015 г. В Сибири и на Урале возникают небольшие наукоемкие конкурентоспособные компании, начинающие развивать экспорт высокотехнологичных товаров на основе наноматериалов.

Перед российскими компаниями стоит задача всемерного повышения конкурентоспособности и наращивания экспорта с высокой добавленной стоимостью, в частности:

- для нефтяных компаний - осуществить переход от экспорта мазута к экспорту нефтепродуктов высокой степени переработки и добав-

ленной стоимости, обеспечить развитие экспорта разнообразной продукции нефтехимии;

- для компаний черной металлургии - осуществить переход к экспорту продукции высоких переделов;

- активно развивать торговлю с контрагентами из стран Азии и Африки, в том числе на основе инвестиционных, инфраструктурных проектов, возобновить инжиниринг и строительство объектов за рубежом, например в сфере энергетики или добычи полезных ископаемых;

- резко увеличить инвестирование в основной капитал, совершить обновление технологической базы, повысить инновационную активность и эффективность НИОКР.

Таким образом, у крупных российских компаний есть потенциал увеличения экспорта, в том числе и высокотехнологичных товаров и услуг. Для этого необходимо осуществление крупномасштабных инвестиций в радикальное обновление производственной базы на основе технологий пятого и шестого технологических укладов.

¹ Cattaneo O., Gereffi G., Staritz C. Global Value Chains in a Postcrisis World: A Development Perspective // World Bank Publications. 2010. P. 70.

² World Investment Report 2008: Transnational Corporations and Agricultural Production and Development / UNCTAD, UN. N.Y.; Geneva, 2009. P. 21.

³ Рассчитано автором по данным таможенной статистики РФ. URL: http://www.customs.ru/index2.php?option=com_content&view=article&id=18884&Itemid=1981.

⁴ URL: http://www.forbes.com/global2000/list/#page:1_sort:0_direction:asc_search:_filter:All%20industries_filter:Russia_filter:All%20states.

⁵ Рассчитано автором по данным таможенной статистики РФ. URL: http://www.customs.ru/index2.php?option=com_content&view=article&id=18475&Itemid=1981.

⁶ Стратегия развития металлургической промышленности России на период до 2020 г. Минпромторг России, 18 марта 2009. URL: www.minpromtorg.gov.ru/ministry/programm/2/mswordэ.

⁷ Дмитрий Медведев займется проблемами черной металлургии // Рос. газ. 2013. 16 июля.

⁸ Kolyandr A. Russia Mulls Helping Refinance Debts of Metals, Mining Giants // The Wall Street J. 2013. 26th Nov. URL: <http://online.wsj.com/news/articles/SB10001424052702304465604579221281285987854>.

⁹ URL: http://www.forbes.com/global2000/list/#page:1_sort:0_direction:asc_search:_filter:All%20industries_filter:Russia_filter:All%20states.

¹⁰ Рассчитано автором по статистическим данным Всемирного банка. URL: <http://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TECH.CD>.

¹¹ Пономарев В. Экспансия за рубеж // Expert Online. 2012. 22 окт. URL: <http://expert.ru/2012/10/22/ekspansiya-za-rubezh>.

¹² Грицюк М. Китай купит Superjet-100 на 3,5 млрд долл. URL: <http://www.rg.ru/2014/03/25/superjet-site-anons.html>.

Поступила в редакцию 01.03.2014 г.

Особенности региональной промышленной политики России на современном этапе

© 2014 Погудаева Марина Юрьевна

доктор экономических наук, профессор

© 2014 Оркуша Марина Анатольевна

Институт экономики, управления и права

Российского государственного гуманитарного университета

125993, г. Москва, Миусская пл., д. 6, стр. 3

E-mail: pomarin@pochta.ru, marissa@mail.ru

Рассмотрены особенности региональной промышленной политики России на современном этапе. На основе анализа результатов экономического развития регионов Российской Федерации определены основные задачи развития региональной промышленности и предложены направления формирования региональной промышленной политики.

Ключевые слова: региональная промышленная политика, социально-экономическое развитие, модернизация промышленности, конкурентная среда, кластерная политика, экономические кластеры, региональное развитие.

Основой региональной промышленной политики является формирование регионального товарного рынка - сферы обращения товара в пределах субъекта Федерации¹.

Определяя экономическую сущность рынка, можно согласиться с профессором кафедры планирования и управления народным хозяйством Новосибирского национального исследовательского государственного университета Р. Шнипером, который считает, что "это совокупность высоколокализованных социально-экономических процессов и отношений в сфере обмена (обращения), формируемых под влиянием особенностей спроса и предложения каждого (территориального - государственного - автономного) образования и с учетом адекватных методов регулирования конъюнктуры рынка и процессов принятия коммерческих решений"².

Региональная промышленная политика имеет главную цель - повышение экономического потенциала региона, развитие его материальной и производственной инфраструктуры, в которую, прежде всего, входят:

- обеспечение развития отраслей производства товаров и услуг;
- добыча и переработка полезных ископаемых на территории региона;
- управление государственной собственностью и формирование фондового рынка, направленные на создание условий, обеспечивающих эффективное регулирование финансового регионального рынка;
- регулирование бюджетной, налоговой, инвестиционной, страховой деятельности в регионе.

Данная цель достигается с помощью рыночного механизма, который позволяет наполнить региональное экономическое пространство конкретным содержанием, реализуя интересы субъектов производственных отношений и активизируя производственно-экономические связи и зависимости. Формируется этот рынок под воздействием следующих факторов:

- природно-географических;
- экономических (состояние транспортно-коммуникационной сети, объем и структура платежеспособного спроса населения, сложившаяся специализация региона);
- технологических (взаимозаменяемость товаров в производстве и потреблении);
- национально-административных (административно-территориальное деление региона);
- организационно-экономических (схема управления в объединениях предприятий: концернах, холдингах, акционерных обществах);
- политических и экологических.

Вышеизложенное позволяет сделать вывод, что целью промышленной политики региона является создание конкурентоспособного промышленного комплекса, имеющего рациональные состав и структуру, устойчивые и взаимовыгодные связи с российскими и зарубежными финансово-экономическими системами, способного обеспечить выпуск высококачественной импортозамещающей и наукоемкой экспортной продукции, высокую занятость населения, стабильные поступления налоговых платежей в бюджет на основе эффективного правового и экономического регулирования хозяйственных процессов.

Таким образом, региональная промышленная политика – система правовых, экономических и организационных мер, осуществляемых органами государственной власти и должностными лицами региона, направленных на законодательное, экономическое, информационное и организационно-распорядительное регулирование в сфере промышленной деятельности в целях повышения эффективности функционирования и развития регионального промышленного комплекса³.

Согласно Концепции Стратегии социально-экономического развития регионов Российской Федерации до 2020 г. одним из направлений социально-экономического развития регионов Российской Федерации должны стать создание условий модернизация промышленности, поддержка и развитие конкурентоспособных в глобальном рынке территориальных производственных кластеров.

Основными задачами развития промышленности в регионах РФ являются⁴:

- наращивание потенциала расширенного воспроизводства в отраслях промышленности;
- повышение конкурентоспособности российской промышленной продукции на внутренних и внешних рынках;
- диверсификация промышленности, опережающее развитие отраслей промышленности, производящих продукцию с более высокой долей добавленной стоимости;
- ускоренная модернизация российской промышленности;
- приоритетное развитие высокотехнологичных и наукоемких отраслей, значительное увеличение доли инновационной продукции в общем объеме промышленного производства;
- наращивание темпов импортозамещения;
- создание благоприятных условий для развития частного предпринимательства в сфере материального производства;
- эффективная внешнеэкономическая политика, учитывающая участие России в ВТО, сотрудничество с Евросоюзом.

Промышленная политика в текущий период развития общества носит не отраслевой, а региональный характер. То есть в современной экономике высокая конкурентоспособность территории держится на сильных позициях отдельных кластеров, которые представляют собой сообщество сконцентрированных по географическому принципу фирм, тесно связанных отраслей, взаимно способствующих росту конкурентоспособности друг друга. Отличие кластера от других форм организации предприятий на территории (например, от территориально-производственных комплексов) состоит:

- во-первых, в наличии внутренней конкурентной среды;
- во-вторых, в существенном присутствии кластера в глобальной экономике, в наличии у него сильных конкурентных позиций на глобальном рынке.

Обычно на территории имеется ограниченное количество кластеров, но именно они обеспечивают конкурентоспособность региона.

Кластерная политика характеризуется тем, что центральное внимание уделяется укреплению сетей взаимосвязей между экономическими субъектами – участниками кластера, в целях упрощения доступа к новым технологиям, распределению рисков в различных формах совместной экономической деятельности, в том числе совместного выхода на внешние рынки, организации совместных НИОКР, совместных использования знаний и основных фондов, ускорения процессов обучения за счет концентрации и физических контактов специалистов мирового уровня, снижения транзакционных издержек в различных областях за счет увеличения доверия между участниками кластера⁵.

Россия унаследовала экономические регионы, создававшиеся в ходе индустриализации и рассчитанные на развитие масштабного массового производства, а потому имеющие централизованную организацию. К тому же крупные вертикально интегрированные компании (ВИК) в постсоветский период поглотили большую часть данного производства, что также повлияло на производственно-территориальную организацию российских регионов. В настоящий момент, если судить по структуре российского экспорта, производственных кластеров, конкурентоспособных в глобальном масштабе, практически нет. Их появление выступает условием обретения Россией долгосрочной конкурентоспособности, а следовательно, стимулирование возникновения экономических кластеров должно относиться к числу приоритетов государственной политики регионального развития.

Кроме того, территориальные производственные кластеры должны стать формой интеграции и поддержки малого и среднего бизнеса⁶. То есть традиционные макроэкономические и отраслевые подходы к развитию малого и среднего бизнеса следует дополнить региональным, выражающимся в формировании территориальных производственных кластеров.

Достижение целей регионального развития, обеспечение эффективного взаимодействия Российской Федерации, ее субъектов и муниципальных образований при реализации программ социально-экономического развития территорий

предполагает в качестве необходимого условия улучшение качества государственного управления и повышение эффективности использования общественных финансов на субфедеральном уровне. Поэтому проведение на данном уровне административной реформы, внедрение программно-целевого бюджетирования (ПЦБ) и бюджетирования, ориентированного на результат (БОР), новых механизмов административного регулирования и управления, взаимоотношений с органами местного самоуправления, развития механизмов частно-государственного партнерства на региональном и местном уровнях становятся одним из приоритетов стратегии регионального развития Российской Федерации. В рамках повышения качества управления на субфедеральном уровне должны быть осуществлены следующие меры:

- разработка и принятие федеральной программы содействия проведению социально-экономических реформ на региональном и местном уровнях - создание стимулов для внедрения инструментов стратегического планирования, реформы функций (эффективное выполнение законодательных решений по разграничению полномочий между уровнями государственной власти и местного самоуправления), внедрения ПЦБ и БОР;

- создание системы федерального мониторинга региональных социально-экономических показателей (синхронизация существующих мониторинговых и прогнозных систем аппарата Правительства Российской Федерации, Минэкономразвития России, Минфина России, Минрегиона России, аппаратов Полномочных представителей Президента Российской Федерации в федеральных округах и пр.), состояния нормативно-правовой базы, хода социально-экономических реформ, формальных и неформальных барьеров для ведения бизнеса и осуществления инвестиционных проектов, выявления инфраструктурных ограничений и возможностей для реализации крупных инвестиционных проектов; создание системы сбора и распространения лучшей практики проведения реформ на региональном и местном уровнях;

- содействие межрегиональной координации решений в области экономической политики - участие федеральных органов исполнительной власти в процессе разработки стратегий регионального развития субъектов Российской Федерации (групп субъектов) и в финансировании межрегиональных инфраструктурных проектов, иницируемых несколькими субъектами Федерации либо крупными группами поселений в рамках согласованных стратегических приоритетов регионального развития;

- содействие реализации пилотных проектов социально-экономических реформ на региональном и местном уровнях - разработка и принятие федеральной нормативно-правовой базы для проведения экспериментов по внедрению новых инструментов социально-экономической политики в отдельных субъектах Российской Федерации и муниципальных образованиях. Обязательным условием реализации пилотных проектов должны стать мониторинг и контроль со стороны федеральных органов, последующая обработка результатов эксперимента с целью распространения лучшей практики и внесения в установленном порядке законопроектных инициатив;

- реализация существующих механизмов финансового поощрения регионов и муниципальных образований, ориентированных на проведение приоритетных реформ. Софинансирование усилий региональных и местных властей в области проведения социально-экономических реформ из федерального бюджета. Выявление и распространение лучшей региональной и муниципальной практики в области проведения социально-экономических реформ⁷.

Для поддержки социально-экономического развития регионов особое внимание следует уделить принятию базовых нормативных правовых актов, обеспечивающих эффективную региональную политику, отвечающую современным условиям. Очевидна необходимость принятия Федеральных законов "О пространственном развитии Российской Федерации" и "Об основах государственного регулирования регионального развития Российской Федерации". В Законе "О пространственном развитии Российской Федерации" должны быть определены принципы построения Генеральной схемы пространственного развития Российской Федерации (размещения инфраструктурных объектов, территориальных органов федеральной исполнительной власти, крупных социальных объектов и учреждений федерального значения, функционального зонирования территории Российской Федерации и пр.). Законом должен быть определен порядок согласования Генеральной схемы пространственного развития с субъектами Российской Федерации и крупными муниципальными образованиями. В Законе "Об основах государственного регулирования регионального развития Российской Федерации" целесообразно определить: цели, задачи и основные направления регионального развития; принципы, методы и формы современной региональной политики; порядок формирования и расходования бюджетных фондов, обеспечивающих сбалансированность и эффективность регионального развития; дифференциацию регионов с уче-

том их специфики и вытекающих из этого особенностей в правовом регулировании.

Принятие данных правовых нормативных актов необходимо увязать с решением других, соотносимых с ними задач. Речь идет, прежде всего, о дополнениях к федеральному законодательству, регулирующие предпринимательскую и инновационную деятельность, ценовое и тарифное регулирование, инвестиционную политику, межбюджетные отношения, административно-территориальное устройство.

Необходимо принятие федеральных законов, обеспечивающих внедрение принципов регионального программирования и планирования (определение статуса стратегических документов, обеспечение преемственности деятельности), повышение эффективности и ответственности региональной власти и управления в вопросах успешного развития подведомственных территорий.

Насущной потребностью является также определение единых подходов поддержки регионов в соответствии с конституционными принципами федеративного устройства России.

Успешная реализация задач регионального развития тесно связана с тем, насколько полно в России решена проблема административно-территориального устройства. До сих пор в России так и не приняты федеральные законы, определяющие порядок формирования административных границ субъектов Российской Федерации и общие принципы административно-территориального устройства внутри регионов.

Формирование правовой базы для обеспечения и функционирования отдельных типов территорий (особое геополитическое положение территорий субъектов Российской Федерации, границы которых совпадают с государственной границей России; изолированное положение Калининградской области; наличие закрытых административно-территориальных образований; сложная политическая ситуация на Северном Кавказе, и особенно в Чеченской Республике, наличие важнейших геостратегических ресурсов в Арктической зоне, а также особое геоэкономическое положение ряда регионов) обуславливает необходимость проведения особой правовой политики в отношении названных территорий, а также закрепления возможности особого порядка решения в них вопросов местного значения, причем не обязательно в форме местного самоуправления. В частности, требуется укрепление нормативно-правовой базы приграничного сотрудничества. Также требуется институциональное обустройство интеграционных процессов и взаимодействия сопредельных территорий на пространстве СНГ как важных инструментов

обеспечения развития субъектов Федерации, а также расширения связей с Азиатско-Тихоокеанским регионом в рамках Шанхайской организации сотрудничества⁸.

Необходимым является развитие нормативно-правовой базы, регулирующей механизм частно-государственного партнерства (законодательство о концессиях, о предоставлении бюджетных гарантий по некоммерческим рискам, об участии работодателей в составлении учебных планов и программ учебных заведений и т.д.).

Необходимы разработка и совершенствование законодательства, направленного на улучшение демографической и миграционной ситуации в регионах Российской Федерации⁹.

Основываясь на данных Министерства регионального развития Российской Федерации, можно сделать вывод, что для реализации Стратегии социально-экономического развития регионов Российской Федерации необходимо совершенствование системы федерального мониторинга региональных социально-экономических показателей.

Задачами мониторинга являются:

- оценка уровня социально-экономического развития регионов, муниципальных образований в зависимости от их функции в пространственной организации страны. Введение системы статистики для городских округов и городских поселений. Новая система показателей должна позволять проводить оценку инфраструктурных возможностей для реализации крупных инвестиционных проектов в регионах и муниципальных образованиях, выявлять формальных и неформальных барьеров для ведения бизнеса (в том числе формирования конкурентоспособных экономических кластеров) и осуществления инвестиционных проектов, объективно оценивать необходимость федеральной поддержки региона или муниципального образования;

- оценка деятельности региональных органов власти по проведению социально-экономических, бюджетной и административной реформ, сбор информации и анализ состояния нормативно-правовой базы на региональном и местном уровнях, оценка реализации региональных программ социально-экономического развития;

- мониторинг состояния трудового, демографического и миграционного балансов территорий, развития этноконфессионального сотрудничества в них.

По нашему мнению, основываясь на Концепции Стратегии социально-экономического развития регионов Российской Федерации до 2020 г., в перспективе возможно достичь следующих результатов:

- увеличение скорости прохождения управленческих решений федерального уровня на уровне регионов и повышение их результативности;

- повышение уровня кооперации между субъектами РФ, что существенно уменьшит барьеры на пути свободного перемещения между ними ключевых ресурсов развития - человеческих, финансовых, управленческих, интеллектуальных и др.;

- повышение эффективности использования федеральных финансов;

- закрепление региональной политики в соответствующих институтах (законы, нормы и правила) и организационных структурах;

- появление рынка доступного жилья, существенная модернизация системы ЖКХ.

В среднесрочной перспективе будут достигнуты следующие результаты:

- повысится мобильность населения;

- сложится структура из 6-9 опорных регионов, являющихся лидерами развития страны и конкурентоспособных на мировом уровне;

- количество выдаваемых ипотечных кредитов превысит 1 млн в год;

- в экономическое пространство страны будут втянуты приграничные территории соседних государств.

В долгосрочной перспективе будут достигнуты следующие результаты:

- сохранится территориальная целостность страны;

- произойдет сокращение площадей официально выделяемых кризисных территорий;

- Россия оформит свой глобальный регион, сопоставимый с мировыми глобальными регионами.

Таким образом, формирование региональной промышленной политики должно стать одним из стратегических направлений социально-экономического развития Российской Федерации.

¹ Гоодилов А.А., Козлов С.Д. Регионоведение: учеб. пособие. Калининград, 2010. С. 28.

² Цит по: Регионоведение. С. 30; См. также: Стерликов Ф.Ф. Модели хозяйствования // Экономические науки. 2012. □ 3 (88).

³ Гоодилов А.А., Козлов С.Д. Указ. соч. С. 45.

⁴ Министерство регионального развития Российской Федерации. Концепция Стратегии социально-экономического развития регионов Российской Федерации.

⁵ Там же.

⁶ Там же.

⁷ Там же.

⁸ Там же.

⁹ Там же.

Поступила в редакцию 03.02.2014 г.

Специфика воспроизводственной роли промышленности в современной экономике

© 2014 Еделев Дмитрий Аркадьевич

доктор экономических наук, профессор

© 2014 Кукарин Максим Владимирович

Московский государственный университет пищевых производств

125080, г. Москва, Волоколамское ш., д. 11

E-mail: edelev@mgupp.ru, maximkukarin80@gmail.com

Рассматривается специфика современного промышленного развития с позиций занятости ресурсов. Аргументируется, что промышленный сектор в постиндустриальных условиях приобретает черты интегрирующей основы воспроизводства, формирующей необходимые условия для расширения занятости ресурсов в других секторах экономики.

Ключевые слова: промышленность, структура воспроизводства, занятость, промежуточное потребление.

В настоящее время недостаточно изученной является проблема трансформации воспроизводственной роли промышленности в процессе общественного развития. В условиях, когда постиндустриальная экономика стала преобразовываться в экономику знаний, отсутствие ясных представлений о месте и роли промышленного производства может привести к серьезным стратегическим ошибкам.

Именно с данных позиций требуется исследовать проблемы изменения масштабов занятости в промышленности, вопросы влияния промышленности на другие виды экономической деятельности, а также на уровень и качество жизни населения. Как показывает мировой опыт хозяйственной деятельности, в этом контексте сформировалась достаточно выраженная совокупность экономических тенденций, которые для раскрытия темы нашей статьи целесообразно рассмотреть в следующей системной совокупности.

Во-первых, сокращение доли сельскохозяйственного производства до нескольких процентов занятых и валового внутреннего продукта. Это стало результатом закона убывающей доходности, действие которого ведет к вытеснению занятых.

Во-вторых, сокращение доли промышленности до уровня пятой части занятых и валового внутреннего продукта. Эта тенденция вызвана законом возрастающей производительности, прямым следствием которого становится абсолютное вытеснение работников в целях оптимизации использования ограниченных производственных ресурсов.

Совокупным результатом действия разнонаправленных экономических законов стало вытесне-

ние занятых как из сельского хозяйства, так и из промышленности. Как известно, на этой основе была разработана модель третичного сектора, полностью подтвердившаяся в мировой практике.

В-третьих, опережающее развитие сферы услуг, которая сейчас аккумулирует до двух третей занятых и обеспечивает более половины валового внутреннего продукта. Устойчивость данного сектора вплоть до настоящего времени связана с действием закона относительно постоянной производительности факторов. По сути, именно эта тенденция стала основой формирования постиндустриальной, сервисной экономики.

В-четвертых, существенное изменение структуры расходов домашних хозяйств: сократилась доля расходов на приобретение продуктов питания и увеличилась доля расходов на оплату услуг и приобретение товаров длительного пользования. Эта тенденция стала результатом изменений в предпочтениях населения - потребности как в новом промышленном производстве, так и в сопутствующем сложном сервисе. Рост потребления высокотехнологичных товаров и услуг потребовал эффективной интеграции промышленных и сервисных компонентов.

Новая воспроизводственная структура является результатом трансформации основных видов хозяйственной деятельности, и в первую очередь промышленности. Однако проблемы промышленного развития не ограничиваются только сокращением абсолютных воспроизводственных параметров. Все чаще ставятся вопросы о новой взаимосвязи между промышленной трансформацией и социально-экономическим развитием страны¹, об особенностях воспроизводственного развития современной промышленности².



Рис. Динамика изменения объема промышленного производства и численности занятых в промышленности в период с 2000 по 2011 г., % к 2000 г.

Источник. Графики построены авторами на основе данных: Промышленность России. 2012: стат. сб. / Росстат. М., 2012. С. 21.

Одним из самых острых стал вопрос о дальнейших перспективах сокращения занятости в промышленной сфере по причинам многократного роста производительности.

На рисунке представлены графики, иллюстрирующие динамику изменения объема промышленного производства и численность занятых в промышленности в период с 2000 по 2011 г. Из графиков однозначно видно, что проиллюстрированные тенденции обладают противоположной динамикой. Так, объем промышленного производства, не считая резкого снижения в 2009 г., на всем рассматриваемом временном интервале увеличивался, а темп роста показателя 2011 г. к 2000 г. составил 153,9 %. В то же время численность занятых в промышленности, напротив, устойчиво сокращалась, а темп роста показателя 2011 г. к 2000 г. составил 74,1 %.

Таким образом, становится видно, что процесс увеличения объема промышленного производства сопровождается непрерывным сокращением численности занятых в данном секторе экономики. Из этого порой делается вывод о том, что усиленная индустриализация экономики ведет к проявлению неблагоприятных социально-экономических явлений, в основе которых лежит рост безработицы³.

Основываясь на данном заключении, в ряде случаев предполагают, что в сложившихся условиях, характеризующихся ростом дифференциации различных групп населения и нестабильностью в обществе, логичным будет принять направление деиндустриализации экономики и развития современных инновационных отраслей, обеспечивающих приток трудовых ресурсов. В целом

же, у этой точки зрения в настоящее время существуют ряд сторонников⁴. Однако, на наш взгляд, в указанных процессах существует весьма примечательная воспроизводственная специфика, на которую далеко не всегда обращают должное внимание.

Следует учитывать возможность наличия косвенной связи между уровнем развития промышленного производства в экономике и характером процессов общественного воспроизводства. Так, специфика промышленного производства в целом и обрабатывающих отраслей в частности заключается в сложности и продолжительности производственных цепочек, в рамках которых осуществляется не только внутриотраслевая, но и межотраслевая интеграция, благодаря чему производство основной части добавленной стоимости осуществляется за пределами отраслей промышленности с участием занятых в других секторах экономики⁵.

В табл. 1 представлена информация об объемах промежуточного потребления продукции, созданной в промышленности, по видам экономической деятельности в 2006 г. (более поздние данные пока рассчитать невозможно из-за особенностей статистики национальных счетов). Из таблицы видно, что в целом по экономике за рассматриваемый год объем промежуточного спроса на промышленную продукцию составил 14,6 трлн руб. В то же время лишь немногим более половины этого объема было использовано для промежуточного потребления в рамках непосредственно промышленного сектора экономики.

Оставшийся же объем был потреблен для производств в других секторах экономики, среди ко-

Таблица 1. Объемы промежуточного потребления продукции, созданной в промышленности, по видам экономической деятельности в 2006 г.*

Сектор экономики	Промышленность, всего	
	млрд руб.	%
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	436,5	3,0
Рыболовство, рыбоводство	49,6	0,3
Добыча полезных ископаемых	710,3	4,9
Обрабатывающие производства	7166,0	49,1
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	1193,2	8,2
Строительство	1301,4	8,9
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	664,8	4,6
Гостиницы и рестораны	133,8	0,9
Транспорт и связь	1034,2	7,1
Финансовая деятельность	30,2	0,2
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	575,7	3,9
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	597,1	4,1
Образование	168,2	1,2
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	370,2	2,5
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	153,3	1,1
Промежуточный спрос	14 584,5	100,0

* Таблица рассчитана и составлена авторами на основе данных: Национальные счета России в 2001-2008 годах / Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/B09_15/IssWWW.exe/Stg/%%3Cextid%3E/%3Cstoragepath%3E::%7C5.2.xls.

Таблица 2. Объемы промежуточного потребления продукции, созданной в промышленности, по видам экономической деятельности, в промышленности в 2006 г.*

Сектор экономики	Промышленность, всего	
	млрд руб.	%
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	657,4	5,8
Рыболовство, рыбоводство	18,5	0,2
Добыча полезных ископаемых	2533,8	22,2
Обрабатывающие производства	5426,1	47,6
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	1109,7	9,7
Строительство	173,2	1,5
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	21,3	0,2
Гостиницы и рестораны	7,9	0,1
Транспорт и связь	600,0	5,3
Финансовая деятельность	167,8	1,5
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	645,0	5,7
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	22,4	0,2
Образование	5,4	0,0
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	2,9	0,0
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	10,4	0,1
Итого использовано в ценах покупателей	11 401,7	100,0

* Таблица рассчитана и составлена авторами на основе данных: Национальные счета России в 2001-2008 годах / Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/B09_15/IssWWW.exe/Stg/%%3Cextid%3E/%3Cstoragepath%3E::%7C5.2.xls.

торых наиболее заметными стали: “Строительство”, “Транспорт и связь”, “Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования”, “Государственное управление и обеспече-

ние военной безопасности; социальное страхование”, “Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг”, “Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство”, “Здравоохранение и предоставление социальных услуг”.

Следует отметить, что промежуточное потребление непосредственно промышленными производствами не отличается высокими показателями потребления продукции, созданной в других секторах экономики. Так, из табл. 2 видно, что порядка 80 % промежуточного потребления в отраслях промышленности представлено продукцией непосредственно самих отраслей промышленности. И лишь оставшиеся 20 % с небольшим приходятся на продукцию, произведенную в других секторах экономики, среди которых продукция таких видов экономической деятельности, как “Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство”, “Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг”, “Транспорт и связь”.

Становится видно, что в современных условиях общественного воспроизводства промышленный сектор экономики приобретает черты интегрирующей основы, формирующей необходимые условия для производства и занятости в других секторах экономики, является фактором становления и новых организационно-экономических форм. Сама постановка вопроса именно таким образом размывает традиционные представления о границах отраслей, особенно по части промышленного производства, результаты функционирования которого в значительной мере непосредственно представлены в сервисной деятельности. По сути, необходимо формирование новой промышленной основы для сервисной деятельности с учетом тре-

бований формирующейся экономики знаний. Поэтому в настоящее время воспроизводственную роль промышленности следует рассматривать не столько с позиций занятости ограниченных производственных ресурсов, сколько с позиций функциональной основы высокотехнологичных сервисных секторов национальной экономики. При таком подходе открываются возможности реального формирования новой роли промышленности в постиндустриальной экономике.

¹ *Татуев А.А.* Социально-экономическая роль промышленной политики в современной экономике // Вестн. УМО. Экономика, статистика и информатика. 2012. □ 3 (2). С. 313-316.

² *Еделев Д.А.* Проблемы воспроизводственной конкурентоспособности современной промышленности // Terra economicus. 2013. Т. 11, □ 4, ч. 3. С. 62-71.

³ *Изряднова О.* Реальный сектор экономики: факторы и тенденции // Экономическое развитие России. 2013. Т. 20, □ 5. С. 6-9.

⁴ *Абрамова Е.А., Ильченко А.Н.* Проблемы безработицы в странах мира: сравнительный анализ, опыт разрешения // Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. 2011. □ 2. С. 5-10.

⁵ См.: *Зуев В.Е.* Интеграция как инструмент реализации промышленной политики // Региональная экономика: теория и практика. 2012. □ 24. С. 13-20; *Миллер А.* Интеграция в промышленном секторе России: проблемы и пути решения // Предпринимательство. 2011. □ 5. С. 128-133.

Поступила в редакцию 01.02.2014 г.

Инвестиционный потенциал госкорпораций

© 2014 Ширяева Римма Ивановна
кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник
Центр институтов государственного регулирования
Института экономики Российской академии наук
117218, г. Москва, Нахимовский пр., д. 32
E-mail: zeldner@inecon.ru

Исследуется значение использования инвестиционного потенциала государственных корпораций в условиях сложившейся экономической ситуации, характеризующейся стагнацией развития. Анализируется деятельность госкорпораций, рассматриваются источники их инвестиционного потенциала, формулируются предложения по созданию институциональных возможностей его максимального использования.

Ключевые слова: собственность, государственная собственность, частная собственность, госкорпорации, управление, инвестиции, инвестиционная активность.

В условиях сложившейся к началу 2014 г. и в последующие месяцы экономической ситуации, когда затянувшаяся стагнация грозит перерасти в рецессию, актуальность проблемы стимулирования экономического роста приобретает критический характер и диктует необходимость как интенсивного поиска новых источников экономического роста, так и тщательной инвентаризации всех имеющихся резервов и их максимальной мобилизации для его восстановления.

Особое внимание следует обратить на глубинные, фундаментальные резервы - на потенциал развития и роста, которым обладают отношения собственности. Ключевая роль отношений собственности здесь обусловлена тем, что качество их организации, т.е. качество институционализации на законодательном уровне организационных и экономических условий, необходимых для полноценной реализации, прежде всего базовых форм собственности (частной и государственной) оказывает определяющее воздействие на мотивацию их субъектов, на их заинтересованность в инвестиционной и инновационной активности.

Поэтому системный подход к организации стимулирования экономического роста предполагает включение в программу мер стимулирования обеспечения базовых предпосылок полноценной реализации частной и государственной форм собственности на основе определенной коррекции структуры прав собственности, особенно в направлении усиления их правовой защиты.

Игнорирование необходимости такого подхода и ограничение системы мер стимулирования экономического роста только коррекцией некоторых элементов хозяйственного механиз-

ма, устраняя симптомы незаинтересованности экономических агентов в активизации инвестиционной деятельности, сохраняет ее глубинные причины - серьезные институциональные препятствия полноценной реализации частных и государственных интересов в сложившейся структуре прав собственности, и в том числе недостаточно высокий уровень их правовой защиты.

Острый дефицит источников экономического роста актуализирует решение не только фундаментальных проблем управления отношениями собственности, связанных с обеспечением институциональных условий их реализации, но и решение любых проблем более частного характера. Немаловажное значение имеет, в частности, преодоление дисфункций управления отношениями собственности на конкретных направлениях функционирования базовых форм собственности.

Применительно к государственной собственности в данном контексте одним из таких направлений, заслуживающих самого пристального внимания, является повышение эффективности функционирования государственных корпораций, обладающих, на наш взгляд, значительным и при этом существенно недоиспользуемым инвестиционным потенциалом.

Исторически становление госкорпораций было обусловлено необходимостью расширения институциональных возможностей реализации стратегических приоритетов социально-экономического развития, основной вектор которого - переход к новому качеству экономического роста. Успех такого перехода зависит в первую очередь от обеспечения организационной и экономической адаптации отношений собственности к специфике инновационной деятельности. Смысл

такого рода адаптации - преодоление пределов и ограничений технического и технологического прогресса, присущих в определенной мере как частной, так и государственной собственности, с целью создания в сфере отношений собственности базовых предпосылок для обеспечения ориентации интересов экономических агентов на активизацию инвестиционной и инновационной деятельности.

Одним из вариантов модернизации институтов собственности в данном направлении правомерно считать формирование субъектов общественного воспроизводства, более адаптированных к новым тенденциям технико-технологического развития, к специфике инновационной деятельности: обладающих производственным, техническим и технологическим потенциалом, достаточным для решения проблем диверсификации экономики и развития инновационных процессов, наделенных достаточно широкой экономической свободой, к тому же имеющих возможность не подчинять свою деятельность исключительно максимизации прибыли, способных к участию в глобальной конкуренции, инвестиционно привлекательных в качестве партнеров для частного капитала.

Данное направление коррекции отношений собственности в настоящее время представлено в основном развитием государственно-частного партнерства и созданием государственных корпораций.

В 2007 г. было создано шесть государственных корпораций: "Роснано", "Российские технологии", "Внешэкономбанк", "Фонд содействия ЖКХ", "Росатом", "Олимпстрой". В данной статье рассматривается деятельность только тех госкорпораций, которые законодательно ориентированы на поддержку, разработку и освоение новых современных технологий. Это государственные корпорации "Ростехнологии", "Роснано", "Росатом" и "Внешэкономбанк".

Организационно-правовой статус государственных корпораций определяется Законом "О некоммерческих организациях" (ст.7.1) и законами о создании каждой из госкорпораций, регулирующими их деятельность наряду с Законом "О некоммерческих организациях". Законы о создании госкорпораций наделяют их правом собственности на громадные государственные средства, передаваемые им Российской Федерацией в виде взносов в их уставные капиталы. Законы устраняют законодательные ограничения экономической свободы, действующие для обычных некоммерческих организаций и государственных предприятий.

В контексте длительной стагнации процесса диверсификации экономики, неудовлетворительного состояния дел с модернизацией технологического базиса общественного производства, с разработкой и внедрением современных высоких технологий, с производством инновационной продукции создание в 2007 г. таких госкорпораций, как "Росатом", "Ростехнологии", "Роснано", "Внешэкономбанк", ориентированных законами об их создании на обновление технологического базиса и на активизацию инновационной деятельности, можно рассматривать как одну из экономически целесообразных и своевременных попыток преодоления институциональных ограничений технико-технологического прогресса.

Признавая справедливость критики ряда правовых норм, регулирующих деятельность госкорпораций, и наличие существенных недостатков в юридическом оформлении их статуса, представляется принципиально важным отметить, что данное обстоятельство свидетельствует лишь о необходимости их устранения, но отнюдь не об экономической несостоятельности новой организационно-правовой формы хозяйственной деятельности в целом. В настоящее время представляется преждевременным сбрасывать со счетов эту организационно-правовую форму, ориентированную на выполнение востребованных тенденциями технико-технологического развития воспроизводственных функций, для которых рамки традиционных организационных форм становятся узкими. Тем более что определенная коррекция статуса госкорпораций в направлении сокращения степени их бесконтрольности была осуществлена Федеральным законом 2010 г. "О внесении изменений в Федеральный закон "О некоммерческих организациях". Законом были введены новые правовые нормы, регламентирующие функционирование госкорпораций, в том числе нормы обязательной ежегодной проверки их бухгалтерской отчетности. В соответствии с законом все госкорпорации стали полностью подотчетны Счетной палате. Кроме того, поправки требуют от госкорпораций, как в случае с крупными государственными акционерными обществами, разрабатывать и утверждать стратегию их деятельности.

При всех недостатках и просчетах нормативной базы регулирования деятельности госкорпораций нельзя не признать, что данная организационно-правовая форма хозяйственной деятельности обладает значительным инвестиционным потенциалом, поскольку даже при низком качестве организации отношений собствен-

ности созданные корпорации за время своего существования достигли, пусть не впечатляющих, но определенных результатов в осуществлении целей, поставленных перед ними на законодательном уровне.

Весьма успешно реализуются цели, поставленные Законом “О создании Банка развития” перед Внешэкономбанком (ВЭБ). Его инвестиционная деятельность отличается широкими масштабами и ориентирована на финансирование (совместно с партнерами частного и государственного секторов) проектов, направленных на развитие инфраструктуры, инноваций, особых экономических зон, на защиту окружающей среды, на поддержку экспорта российских товаров, работ и услуг, а также на поддержку малого и среднего предпринимательства. По состоянию на 1 июля 2013 г. активы ВЭБа составляли 2,82 трлн руб. Объем кредитного портфеля на начало 2013 г. превысил 1 трлн руб., а на рассмотрении в банке находились проекты суммарной стоимостью 2 трлн руб. Портфель кредитов, выданных в 2012 г., составил 720 млрд руб.¹ К 2015 г. он должен составить 850 млрд руб. При этом следует иметь в виду, что многие кредиты выдаются банком на нерыночных условиях (под более низкий процент и на более длительное время), что особенно важно для инфраструктурных и инновационных проектов. Банк расширяет масштабы своей инвестиционной деятельности за счет создания специализированных дочерних структур, таких как Российский фонд прямых инвестиций, ориентированный на привлечение иностранных инвестиций, фонд ЭСКАР и Фонд развития Дальнего Востока и Байкальского региона.

Нельзя не отметить, что организационная форма госкорпорации оказалась достаточно гибкой и позволила Внешэкономбанку в период кризиса успешно сочетать антикризисную поддержку с функциями института развития.

Инвестиционный потенциал ВЭБа и его возможности осуществлять льготное кредитование особенно востребованы переживаемым в настоящее время российской экономикой периодом затянувшейся стагнации, превращающей активизацию инвестиционной деятельности в основной фактор, препятствующий ее переходу в рецессию.

Весьма существенных позитивных результатов в реализации целей ее создания достигла и корпорация “Ростехнологии” - крупномасштабный конгломерат, состоящий из предприятий различных отраслей промышленности с преобладанием предприятий машиностроения.

Формирование госкорпорации Ростехнологии было востребовано плачевным, бедственным

положением ведущих отраслей российской промышленности - в основном машиностроения и станкостроения, пребывающих в состоянии либо стагнации, либо деградации.

В настоящее время Ростехнологии объединяют 562 предприятия, больше половины из которых (339) - предприятия оборонно-промышленного комплекса. Активы госкорпорации, по оценке ее менеджмента, составляют 18-20 млрд долл.²

На момент создания корпорации ее активы представляли собой сотни организационно разобщенных предприятий. Поэтому реализация целей, поставленных перед Ростехнологиями, началась с организационного упорядочения бесформенной, с полным отсутствием синергии, массы предприятий и их финансового оздоровления, т.е. с восстановления их дееспособности и определенного возрождения и увеличения их экономического потенциала на основе использования более прогрессивных и современных форм организации хозяйственной деятельности. Ситуация осложнялась тем, что по состоянию на 2009 г. значительная часть активов, переданных корпорации, находилась в неудовлетворительном финансовом состоянии: почти половина из переданных корпорации предприятий оказались практически недееспособными³.

Реструктуризация и финансовое оздоровление предприятий были первым, возможно, наиболее сложным и, безусловно, важным этапом развития госкорпорации, умножающим потенциал развития объединяемых предприятий, особенно их инвестиционный потенциал. Содержанием данного этапа стало формирование холдингов - современных, более прогрессивных вертикально интегрированных организационных структур, оптимизирующих производственно-технологические и хозяйственные связи между предприятиями и расширяющих институциональные возможности их развития. По состоянию на июнь 2011г. в Ростехнологиях были созданы 24 холдинга, в том числе 9 холдингов, объединяющих предприятия ВПК⁴. В подготовленной в 2011 г. “Стратегии развития госкорпорации до 2020 г.” предполагается сокращение количества холдингов до 13.

По сравнению с разрозненными предприятиями формирование холдингов означает усиление их конкурентного и инвестиционного потенциала. Это существенный, пусть промежуточный, но тем не менее позитивный результат функционирования госкорпорации, формирующий базовые предпосылки реализации всех заявленных целей и тем самым оправдывающий ее создание.

Реструктуризация и работа по финансовому оздоровлению предприятий позволили корпорации вести в настоящее время активную инвестиционную деятельность. Только в 2012 г. было начато строительство совместного предприятия с ИНТЕР РАО и “Дженерал Электрик” по производству газотурбинных генераторов, открыт центр по производству и обслуживанию лазерных навигационных систем совместно с французской компанией “Сажем”, произведены летные испытания первого вертолета, созданного на совместном предприятии с итальянской компанией “Аугуста Вестланд”, завершено строительство 10 федеральных центров высоких медицинских технологий общей площадью 150 000 м², завершено строительство двух энергоблоков. В целом, только в 2012 г. общий инвестиционный бюджет одобренных корпорацией инвестпрограмм составил 406,7 млрд руб.⁵

Наблюдается позитивная динамика и финансовых результатов деятельности корпорации, которые с учетом плачевного состояния переданных ей предприятий можно считать вполне достойными. Выручка от реализации продукции в 2012 г. составила 931 млрд руб., что на 14 % больше, чем в 2011 г. Экспортная выручка возросла на 17 %. Если 2009 г. был закончен с убытком в 61 млрд руб., то прибыль 2012 г. составила 38,5 млрд руб. Дебиторская задолженность почти в 2 раза выше кредиторской задолженности. По сравнению с 2009 г. более чем в 2 раза увеличились инвестиции в НИОКР и в модернизацию, составившие в 2012 г. 75 млрд руб.⁶

В процессе реструктуризации в рамках корпорации создаются не только отраслевые структуры. Стратегия развития госкорпорации предусматривает также формирование внутрикорпоративных институтов развития, оказывающих консультативную, юридическую, финансовую помощь проблемным предприятиям, аналитическую поддержку их инвестиционных и инновационных программ. Кроме того, заключаются соглашения с ведущими вузами о дополнительной профессиональной подготовке кадров.

Успехом ростехнологий можно считать и привлечение иностранных инвестиций. Корпорация активно развивает внешнеэкономические связи. Создан ряд совместных предприятий с ведущими игроками в различных сегментах мирового рынка.

Оценивая деятельность Ростехнологий в целом, нельзя не констатировать, что корпорация использует предоставленную ей самостоятельность и экономическую свободу в интересах усиления потенциала переданных ей в собственность предприятий, безусловно расширяя возможнос-

ти экономического роста, возможности повышения их эффективности в основном за счет формирования новых источников экономического роста, использование которых недоступно для отдельных разобщенных предприятий.

Что касается госкорпорации “Роснано”, то у нее более узкая специализация. Роснано работает как инвестиционный фонд, ориентированный законом на “содействие реализации государственной политики в сфере нанотехнологий, развитие инновационной инфраструктуры в сфере нанотехнологий, реализацию проектов создания перспективных нанотехнологий и nanoиндустрии”⁷.

К настоящему времени благодаря финансовому участию Роснано в России созданы и действуют 35 современных производств по выпуску различной продукции с использованием нанотехнологий. Как правило, новые производства - это производственные площадки на действующих предприятиях, возникших задолго до того, как их акционером (в основном миноритарным) стала госкорпорация.

По состоянию на 30 января 2013 г. Роснано участвовала в финансировании 109 различных проектов с общим бюджетом 491,7 млрд руб. Из них 209 млрд руб. вносит Роснано⁸. Для реализации проектов Роснано довольно активно привлекает частные иностранные инвестиции.

Перед Роснано властью на законодательном уровне поставлена сложная задача - стимулировать рост нанопроизводства в стране до достижения выпуска продукции к 2015 г. на 900 млрд руб. в год. При этом объем продаж продукции нанопредприятиями, финансируемыми Роснано, должен составлять не менее 300 млрд руб. в год⁹.

Между тем в 2012 г. выручка проектных компаний Роснано составила всего 23,5 млрд руб., в 2013 г. - 50 млрд руб. При таких темпах наращивания объемов реализации нанопродукции достижение вмененного в обязанность Роснано объема ее реализации в 300 млрд руб. представляется весьма проблематичным. В определенной мере столь скромные результаты, по-видимому, объясняются тем, что компания сконцентрировала свои усилия в основном на расширении объемов финансирования, на увеличении количества финансируемых проектов и не уделяла достаточно внимания управлению процессом их доведения до стадии коммерциализации.

В 2010 г. Роснано преобразована в открытое акционерное общество, которому в соответствии с Федеральным законом от 27 июля 2010 г. “О реорганизации российской корпорации нанотехнологий” перешли все права и обязательства госкорпорации.

Преобразование госкорпорации в открытое акционерное общество меняет характер собствен-

ности Роснано. В соответствии с законом активы компании - 100 %-ная собственность государства. В то же время Закон о реорганизации Роснано не дает полного и четкого представления о структуре собственности компании. Права собственности не сертифицированы, размыты. Структура собственности акционерного общества Роснано непрозрачна, его правомочия по распоряжению 100 %-ной собственностью государства не определены, а следовательно, допускают возможности отклонений от финансовой дисциплины, что представляется недопустимым для компании, которой переданы значительные государственные финансовые активы.

В связи с преобразованием в акционерное общество Стратегией развития Роснано дана установка на усиление рыночных принципов функционирования компании. Безусловный приоритет рыночных принципов для института развития, особенно на стадии, когда Роснано до настоящего времени является убыточной компанией, вызывает сомнения и сопряжен с рисками отклонения от инновационных целей и целей развития ради целей коммерческих.

Годовые отчеты Роснано в основном фиксируют количественные аспекты деятельности компании: масштабы финансирования инвестиционных проектов, количество утверждаемых и принимаемых к финансированию проектов, количество совершенных сделок, объем привлеченных финансовых ресурсов.

С более высоким уровнем достижения целей создания Роснано, с достижением более весомых результатов финансирования нанопроизводства дела обстоят сложнее. Корпорация до сих пор убыточна. Выручка от реализации продукции в 2012 г. составила только 6 млрд руб., а убытки компании в том же году - 24,4 млрд руб. Проверка деятельности Роснано Счетной палатой РФ в марте - апреле 2013 г. выявила многочисленные нарушения, в том числе факты отмывания средств, а также факты перечисления средств фирмам-однодневкам. Отмечено также отсутствие документов, подтверждающих эффективность вложений Роснано за рубежом, составлявших на момент проверки 47 млрд руб., или 35,5 % от общего объема финансируемых проектов¹⁰. Руководство компании планирует достижение ее прибыльности только в 2017 г.¹¹

Росатом - сугубо отраслевая структура, управляющая всеми ядерными активами страны как военного, так и гражданского назначения. Росатом объединяет более 240 предприятий и научных организаций: все гражданские компании атомной отрасли, предприятия ядерного комплекса, оружейный комплекс, научно-исследова-

тельские институты и атомный ледокольный флот.

Особенность правового статуса корпорации Росатом по сравнению с другими госкорпорациями заключается в том, что ей специальным указом Президента переданы полномочия упраздненного в связи с ее созданием Федерального агентства по атомной энергии. Это означает, что корпорация сочетает хозяйственную деятельность с выполнением государственных функций. Данное обстоятельство вызывает серьезную критику со стороны оппонентов создания корпораций. Ее нельзя не признать справедливой, поскольку на корпорацию, наряду с хозяйственными функциями и функциями по управлению собственностью, что вполне естественно, законом возлагаются функции по определению государственной политики, нормативному регулированию деятельности отрасли, функции контроля и надзора. В связи с этим можно вполне согласиться с критиками госкорпорации: экономической необходимости создания госкорпорации в атомной промышленности не было, тем более в такой своеобразной форме.

Преобразование полностью стратегической атомной отрасли в госкорпорацию вызывает немало вопросов. Форс-мажорных ситуаций, требующих для их преодоления более серьезного вмешательства государства в функционирование отрасли, не наблюдалось, поскольку это относительно других отраслей промышленности преуспевающая отрасль.

Атомная промышленность России занимает лидирующее положение на мировом рынке ядерных технологий, четвертое место в мире по генерации атомной электроэнергии. В ноябре 2011 г. Правление Росатома одобрило его стратегию до 2030 г., согласно которой стратегическая цель Росатома - глобальное технологическое лидерство. Отрасль вполне нормально развивалась в рамках традиционных организационно-правовых форм.

Что касается деятельности госкорпорации "Росатом", то в 2010 г. правительством утверждено дополнение к федеральной целевой программе по развитию ядерно-оружейного комплекса, организатором выполнения которой является Росатом¹². По поручению правительства корпорация "Росатом" подготовила Федеральную целевую программу "Ядерные технологии нового поколения" стоимостью 128 млрд руб. (110 млрд - бюджетные средства, 18 млрд - средства госкорпорации), срок - до 2020 г.¹³

Анализ деятельности государственных корпораций, свидетельствующий об их возможно недостаточной, но, тем не менее, безусловной

инвестиционной активности, даже несмотря на неудовлетворительное законодательное оформление их правового статуса, не дает оснований для вывода об их бесполезности для экономики. Они инвестиционно активны, в том числе активны в привлечении частного капитала для реализации государственных проектов, ими создаются новые производства, строятся и вводятся в строй новые объекты. Нельзя не заметить и пусть не вполне достаточного, но определенного продвижения в реализации целей их создания.

Каковы, на наш взгляд, основные источники инвестиционного потенциала госкорпораций?

Во-первых, немаловажное значение имеет то обстоятельство, что их деятельность законодательно ориентирована на инвестиционную и инновационную активность. Нормативный характер данных целевых установок создает потенциальные возможности развития инвестиционной активности выше среднего уровня.

Во-вторых, это специфическая форма собственности госкорпораций, наделяющая их экономической свободой, достаточной для преодоления институциональных ограничений экономического роста, расширяющей институциональные возможности повышения их инвестиционной и инновационной активности.

Отметим, что использование данного источника экономического роста “на полную мощность” в настоящее время невозможно в силу неудовлетворительного качества законодательного оформления отношений собственности госкорпораций. Их собственность непрозрачна, права собственности размыты, что создает возможности, как минимум, манипулирования предоставленной им экономической свободой, как максимум – возможность имущественных злоупотреблений.

Законодательно не зафиксировано наличие частичных прав собственности у правительства, которое в соответствии с законами о создании корпораций и с другими нормативными актами наделяется определенными полномочиями по распоряжению их собственностью. Кроме того, из структуры отношений собственности госкорпораций в том виде, в каком она предстает в законах об их создании, исключена, изъята их ключевая составляющая – юридическая ответственность менеджмента корпораций и правительства (т.е. субъектов собственности корпораций) за сохранность собственности, за достижение целей создания госкорпораций и за целевое использование предоставленных им активов. Несмотря на то, что это ключевой механизм реализации целей их создания, действующее законодательство, регулирующее деятельность госкорпораций, такой ответственности не предус-

матривает, что не только не формирует, но, наоборот, снижает мотивации менеджмента к максимизации использования их инвестиционного потенциала, наделяет их избыточными правами собственности. Исключить механизм реализации целей создания корпораций – все равно, что лишить огнестрельное оружие спускового крючка. Использование преимуществ новой прогрессивной формы собственности перестает быть обязательным для менеджмента госкорпораций.

Низкий уровень и незавершенность сертификации прав собственности в рамках госкорпораций, проявляющиеся в наделении субъектов данной формы собственности избыточными полномочиями по распоряжению ею, путем выхолащивания из отношений собственности их юридической ответственности за достижение целей создания корпораций, придают преимуществам новой прогрессивной формы собственности номинальный характер. Поэтому коррекцию структуры прав собственности госкорпораций с целью экономического принуждения ее субъектов к достижению целей их создания, формирующую изъятый из нее законодательством механизм их реализации, правомерно рассматривать как формирование дополнительного источника экономического роста. А поскольку госкорпорации обладают значительным массивом собственности в виде финансовых и материальных активов, постольку меры по повышению эффективности ее использования, особенно меры по повышению качества ее организации, неизбежно окажут ощутимое позитивное воздействие на темпы экономического роста в масштабах экономики.

В-третьих, госкорпорации, имеющие доступ к государственной поддержке: гарантиям, государственным субсидиям и т.д., – инвестиционно привлекательны для частного капитала – отечественного и иностранного в качестве партнеров. Об этом свидетельствует их активность в создании совместных предприятий и заключении различного рода соглашений с субъектами частной собственности, в том числе иностранной. Инвестиционная привлекательность госкорпораций является фактором активизации инвестиционной деятельности субъектов частной собственности.

В-четвертых, госкорпорации, наделенные материальными активами, (“Ростехнологии” и “Росатом”) получили возможность их реструктуризации на основе формирования прогрессивных вертикально интегрированных структур, что способствует существенному повышению их экономического, и в том числе инвестиционного, потенциала.

Учитывая недопустимость подавления столь значительного инвестиционного потенциала госкорпораций законодательной базой, регулирующей их деятельность, препятствующей его использованию “на полную мощность”, представляется необходимым в кратчайшие сроки достичь институционализации условий, обеспечивающих ориентацию интересов субъектов собственности госкорпораций исключительно на реализацию целей их создания.

¹ Банк развития требует развития // Коммерсантъ. 2013. 19 сент.

² Данная неофициальная оценка представляется экспертам заниженной относительно рыночной цены, так как исходит из их балансовой стоимости. Кроме того, она не учитывает стоимости недви-

мости, земельных участков предприятий, а также интеллектуальной собственности (см.: Коммерсантъ. 2008. 10 сент.).

³ Сайт корпорации “Ростехнологии”. URL: Rostechology. Ru.

⁴ РБК Дейли. 2011. 22 июня.

⁵ См.: Сайт госкорпорации “Ростехнологии”. Годовой отчет за 2012 г.

⁶ Там же.

⁷ О создании государственной корпорации “Российские нанотехнологии”: федер. закон. Ст. 3, п. 1.

⁸ Ведомости. 2013. 31 янв.

⁹ РБК Дейли. 2011. 11 марта.

¹⁰ Ведомости. 2013. 29 апр.

¹¹ Ведомости. 2014. 30 янв.

¹² Российская газета. 2010. 10 июня.

¹³ Ведомости. 2010. 24 июля.

Поступила в редакцию 04.02.2014 г.

Экономическая теория

О необходимости приведения экономической теории в соответствие с современными реалиями

© 2013 Нусратуллин Вил Касимович
доктор экономических наук, профессор
Институт социально-экономических исследований
Уфимского научного центра Российской академии наук
450054, г. Уфа, Проспект Октября, д. 71
E-mail: nvk-ufa@rambler.ru

Статья подготовлена по итогам участия в Международной научной конференции “Современные проблемы глобальной экономики: от торжества идей либерализма к новой “старой” экономической науке” в рамках празднования 95-летия Финансового университета (Москва, Финансовый университет, 4 марта 2014 г.). Критически анализируя отдельные недостатки марксистской политэкономии, автор обосновывает задачу формирования новой парадигмы в развитии экономической теории, опираясь на результаты своих исследований в области неравновесной экономической теории.

Ключевые слова: марксистская политэкономия, неравновесная экономическая теория, трудовая теория стоимости, интеллектуальная теория стоимости, производительный и абсентеистский классы.

Участие в конференции Финансового государственного университета показало, что, во-первых, практически все выступающие как на пленарном, так и на секционном (1-й секции) заседаниях склонны “забалтывать” проблемы (т.е. тему конференции и направления работы секций), а не решать их¹; во-вторых, фанатичные приверженцы марксистской политэкономии, зомбированные монументальным образом основателя этого учения, не склонны ни в коей мере уступать оппонентам в их попытках опровержения истинности отдельных его положений; в-третьих, вследствие такой зашоренности мыслей апологетов марксизма они не имеют никакого желания и не делают никакой попытки в признании того, что это учение может быть в своих постулированных основах ошибочным и в рамках теоретических оснований экономической науки возможно существование более совершенного учения, чем марксистская политэкономия.

Более того, как было сказано нами в выступлении на заседании первой секции, работу которой аккуратно организовал ее председатель - доктор экономических наук, профессор К.А. Хубиев, марксистское учение в своих основах не только ошибочное, но и, по утверждению отдельных специалистов, целенаправленно ложное. Об этом пишет, например, известный американский экономист и политик, основатель направления экономической теории - “физической экономики” - Линдон Ларуш². Известно, что Л. Ларуш дал ряд достоверных прогнозов развития экономики США и мировой экономики в

различные годы. В связи с этим очевидно, что он обладает большими возможностями в получении обширной информации как по текущему состоянию экономики и общества различных стран мирового сообщества, так и по истории экономики и экономических учений.

Не будем приводить здесь высказывания по тому же поводу уже оголтелых ненавистников марксистского учения из среды апологетов олигархо-капиталистического образа жизни из-за того, что они отдают явным, заранее predetermined субъективизмом по отношению к марксистскому учению.

Но дело не только во мнении отдельных специалистов по указанному поводу, но и в том, что выводы о несовершенстве марксистского учения и даже преднамеренной его ложности закрадываются у нас по результатам наших собственных исследований, которые мы, в частности, проводим в рамках разрабатываемой нами теории, получившей название “Неравновесная экономическая теория” (НЭТ)³.

Взять, например, трудовую теорию стоимости и прибавочной стоимости К. Маркса. Ведь даже без глубокого исследования видна явная притянутость ее к глубоко идеологизированной и политизированной идее гегемонии пролетариата в общественно-политической и социально-экономической жизни общества, будем говорить, тех времен. Поскольку “гегемон” является носителем и обладателем единственного фактора производства - “живого труда”, то этот труд и должен был быть источником, в частности, при-

бавочной стоимости и, соответственно, все произведенные материальные блага должны были измеряться затратами данного живого труда, которые вследствие этого получили название общественно необходимых затрат труда (ОНЗТ). Соответственно всякий индивидуальный труд должен был соизмеряться со среднеобщественным трудом для обеспечения сопоставимости в измерении всех благ. Таким образом, и родилась, и была воздвигнута в политэкономии трудовая теория стоимости и прибавочной стоимости.

Но что интересно. В результате такого возмещения живого труда наемного работника другие факторы и источники возникновения прибавочной стоимости оказались как бы “побочу”. Это, безусловно, заметили противники “пролетарского” учения и отметили данный факт в им созданном учении, получившем название неоклассической теории, введя дополнительный фактор производства - предпринимательские способности и отведя именно ему решающую роль в образовании уже прибыли, применив эту категорию взамен термина прибавочной стоимости, использовавшего в качестве одного из главных в марксистской теории.

Однако с точки зрения нынешнего дня, когда разработка достижений НТП и темпы их внедрения в общественное производство играют решающую роль в развитии экономики любой страны, что видно невооруженным взглядом, оставить в стороне, как создателей прибавочной стоимости, ее источника и соответственно фактора производства, научно-техническую и управленческую интеллигенцию (ученых и госслужащих) уже не получается. Это, собственно говоря, явным и понятным языком описывается в неравновесной экономической теории. Основатель теории - ваш покорный слуга - добирается в своем объяснении сущности данного процесса до самых корней, т.е. до первоисточника формирования прибыли - общественного интеллекта, носителями которого являются представители научно-технической, управленческой интеллигенции, капиталистического предпринимательства и наемного персонала. Именно на основе их совокупного интеллекта осуществляется процесс разработки и внедрения в производство достижений НТП. Иными словами, инновации зарождаются в умах ученых, разрабатываются ими, подхватываются работниками госслужбы и управления, обеспечивающими возможность внедрения их в производство предпринимателями. Те, в свою очередь, доверительным образом передают эти инновации рабочим для внедрения непосредственно в производство.

В результате инновации дают экономию исходных материальных ресурсов на единицу исходной продукции. Из полученной экономии производится дополнительная продукция по сравнению с прежними объемами производства, что и является прибавочным продуктом в материальном исполнении, которая при реализации на рынке получает денежное или стоимостное воплощение. То есть источником прибыли в общественном производстве оказывается интеллект указанных общественных групп населения - фактических участников общественного производства в части реального сектора экономики. Поэтому данная теория прибыли, или прибавочной стоимости, получила название интеллектуальной теории прибыли, или (по аналогии с трудовой теорией) интеллектуальной теории прибавочной стоимости.

Но отсюда не должно создаваться такого впечатления, что труд в этом процессе оказывается ни при чем. Нет, оказывается, очень даже при чем, поскольку интеллект как в общественном масштабе, так и в индивидуальном может реализовываться, т.е. воплощаться в жизнь своими результатами или интеллектуальной продукцией, только лишь через труд своих носителей. Без труда никакой интеллектуальный продукт реализован быть не может. Таким образом, труд оказывается средством реализации интеллекта; общественный труд оказывается средством реализации общественного интеллекта. И носители интеллекта одновременно являются и обладателями способности к труду. Одно без другого существовать не может, но ведущим звеном в этой цепочке факторов производства является интеллект. Соответственно носители интеллекта и способности к труду являются создателями прибавочной стоимости, или прибыли.

Однако здесь надо сделать оговорку в том смысле, что труд должен быть производительным, т.е. направленным на создание материальных благ и услуг для удовлетворения потребностей широких слоев населения - общественных потребностей. Это очерчивает рамки производственной деятельности носителей интеллекта и производительного труда в пределах реального сектора экономики. Но вот они-то как раз должны были, по К. Марксу, в определенных своих составных частях враждовать друг с другом, поскольку противоречия между противоположными классами являются якобы двигателем общественного прогресса. Речь идет о капиталистических предпринимателях или функционирующих в реальном секторе экономики капиталистах, с одной стороны, и наемном персонале или рабочем классе - с другой. На этой основе и

возникло и далее было развито В.И. Лениным учение об общественно-политических классах. Их в соответствии с данным учением оказалось два, остальные общественные группы людей были помещены в так называемые прослойки общества. Оба класса - капиталистов и рабочих - марксистским учением были принуждены оставаться в вечно антагонистически враждебном состоянии друг с другом. И это, по марксистскому учению, было правильным, поскольку, в конце концов, приводило к пролетарской (социалистической) революции, в которой верх должен одержать пролетариат и начать строить счастливую жизнь, освобожденную от эксплуатации капиталистом. Хотя здесь возникает вопрос: а как же быть с двигателем общественного прогресса, заключающимся в наличии противоречий между противоположными классами? Если не будет противоположных классов, не исчезает ли стимул общественного развития?

Однако, как показала практика Советского Союза, функция предпринимателя в качестве организатора и управляющего производством никак не могла исчезнуть, и она не исчезла. В конце концов, в 90-е гг. прошлого столетия она вернула и материальное основание своего полнокровного функционирования - частный капитал, тем самым доказав необходимость существования в общественном производстве действующего в реальном секторе экономики предпринимателя как общественного класса - обладателя производственного капитала, получателя и распорядителя финансовой его составляющей, в первую очередь прибыли. То есть "откуда ушли, туда и пришли". Капиталисты, как "большая группа людей", оказались обязательным субъектно-групповым элементом личного фактора общественного производства, так же как и наемные рабочие, так же как и специалисты научно-технического профиля и управляющей деятельности. Если все эти группы людей заняты в общественном производстве, то не являются ли они представителями единого производительного класса, качественной характеристикой которого оказывается то, что все его представители есть участники общественного производства в реальном секторе экономики, непосредственно занимающиеся производством материальных благ и услуг для удовлетворения потребностей широких слоев населения?

Приведенное утверждение является одним из краеугольных в неравновесной экономической теории, конечно, с учетом того, что выделение производительного класса дополняется и обоснованием противоположного, антагонистического при определенных условиях класса, который был

назван абсентеистским классом, объединяющим преимущественно представителей финансово-спекулятивного сектора экономики. Именно этот абсентеистский класс в современном обществе является главным и единственным всеобщим эксплуататором человеческого общества и мирового сообщества⁴.

Указанное нами разделение общества на общественно-политические классы отвечает фактическому положению дел в экономике и обществе, а не марксистско-ленинскому учению, внешнему вечный "раздрай" в отношении между главными субъектами реального сектора экономики - капиталистическими предпринимателями и наемным персоналом их предприятий.

Однако дело состоит не только в создании ситуации вечного "раздрай" между основными групповыми субъектами реального сектора экономики, но и в том, что К. Маркс своим подходом в разделении общества на классы заботливо спрятал за спину функционирующего капиталиста так называемого отсутствующего собственника - абсентеиста, на самом деле являющегося истинным паразитом и нахлебником производительного класса в указанном нами в рамках НЭТ смысле. Тем самым он направил весь праведный гнев рабочих против якобы эксплуататоров - на функционирующих капиталистов, хотя последние меньше всего являлись виновниками их эксплуатации. Настоящими эксплуататорами и рабочими, и функционирующих капиталистов (предпринимателей) являются абсентеисты, т.е. отсутствующие непосредственно в общественном производстве собственники тех или иных производственных активов, тем или иным способом овладевшие ими, не имеющие прямого отношения к общественно полезному труду в реальном секторе экономики.

Возникает вопрос: действительно ли К. Маркс не заметил указанного обстоятельства при разделении капиталистического общества на классы или же осуществил такое разделение преднамеренно, в угоду своим хозяевам - заказчикам теории в интересах абсентеистского или финансово-олигархического класса, финансировавшего его работы, как это утверждает Л. Ларуш?

В преднамеренность вбрасывания в свое учение ложных посылов доказывает и двоякое толкование К. Марксом закона стоимости для рентных и нерентных отраслей экономики. Если в нерентной отрасли экономики у него рыночная цена тяготеет к среднеотраслевой цене производства, то в рентной - к "замыкающей", т.е. такой, которая формируется в худших условиях общественного производства в этой отрасли. Тем самым он теоретически обеспечил уютное гнез-

дышко накапливания так называемой сверхприбыли в виде дифференциальной ренты в экономике рентных отраслей с назначением в качестве ее присваивателя абсентеиста, или, как писали раньше в марксистской литературе, рантье⁵.

То есть К. Маркс не только нашел “теплое место” в общественно-политическом устройстве общества для абсентеиста, но и обеспечил его “хлебом насущным” в виде забираемой им в свое присвоение дифференциальной ренты, главным образом, в настоящее время в виде дивидендов по ценным бумагам.

Благодаря заветам К. Маркса - незабвенного теоретического монумента для отечественных марксистов - до сих пор благополучно существует абсентеистско-олигархический строй в мировом масштабе и в самых передовых по экономическому развитию странах с рыночной экономикой, хотя и в разной степени проявления абсентеистско-олигархической власти. В нашей стране она - данная власть - проявилась в полную силу. И не увидеть этого невозможно, хотя в настоящее время назревающая общественно-политическая ситуация в стране и на ее границах подтачивает ее, настоятельно требуя перехода полноты власти в пользу производительного класса, составляющего в любом современном обществе, в том числе и у нас, около 90-95 % населения.

И надо заметить тактичность и политкорректность по отношению к властным структурам широких слоев нашего населения, которые, собственно говоря, и представляют производительный класс России и которые на протяжении более чем двадцати лет, терпя всякого рода моральные и материальные унижения, не поддавались провокационным призывам революционного преобразования структур власти, полагаем, на основании того исторического опыта всякого рода революций, которые своими жизнями оплачивали россияне практически на протяжении всего XX в. Наше общество, наши люди, игнорируя свои жизненные невзгоды, находят в себе силы для моральной и физической поддержки существующей власти, тем самым как бы демонстрируя властным структурам свою готовность поддержки любых инициатив, лишь бы направленных на пользу нашего отечества, нашего будущего. Это видно и по результатам последних думских и президентских выборов, и по впечатляющим победам наших спортсменов на Олимпийской и Паралимпийской зимних играх в Сочи, бесконечно воодушевивших всех нас в надежде на лучшее будущее нашей страны, и по сплочению нашего народа перед лицом надвигающейся агрессии со стороны международного

финансово-олигархического клана, или, по НЭТ, мирового олигархо-абсентеистского класса.

Марксистская же политэкономия в борьбе с абсентеистско-олигархической властью вновь подталкивает нашу общественность бить мимо цели, направляя помыслы устроителей более совершенного общества не против олигархо-абсентеистов непосредственно, а против искусственно созданного К. Марксом врага рабочих - класса капиталистов. Этот класс по его заветам охватывает не только и не столько абсентеистов-олигархов, сколько, в первую очередь, функционирующих в реальном секторе экономики предпринимателей, включая и обладателей малого и среднего бизнеса, являющихся непосредственно представителями производительного класса. Это ли не анахронизм нашего времени?

Для совершенствования экономической теории, приведения ее в соответствие с современными реалиями, возведения ее в статус науки⁶, отвечающей современным производственным или, точнее, социально-экономическим отношениям, необходимо понять, что “Экономикс”, против которой активно борются сегодня отечественные марксисты, и марксистская политэкономия, за возврат к основам которой ратуют они же, - это две стороны одной и той же медали, медали, символизирующей два отживших учения, не соответствующих по основным теоретико-методологическим параметрам современным социально-экономическим отношениям в обществе и мировом сообществе. Продолжение полемической возни вокруг этих, каждого по-своему апологического в интересах финансово-олигархической элиты общества и мирового сообщества, учений играет только на руку ей и продолжает способствовать сохранению мальтузианских и неомальтузианских идеологий дальнейшего развития человеческой цивилизации.

Данные идеологии суть мировоззрения кучки богатейших людей мира, составляющих 3-5 % мирового населения, их видения будущего развития человечества, основным составляющим которого они представляют только самих себя и свою обслугу. В настоящее время устойчивость этой идеологии подобна устойчивости пирамиды, стоящей на своей вершине. Рано или поздно такая “устойчивость” обернется общецивилизационной катастрофой, пагубно отразившись не только на благосостоянии, но и на жизни многих и многих людей.

Чтобы не допустить катастрофы, необходимо, проникнувшись указанным обстоятельством, вернуть общественную пирамиду, т.е. общество, в устойчивое состояние. Для этого необходимо оторвать, как ребенка от подола матери, его ин-

теллеktуальные силы в лице обществоведов и гуманитариев от ложных канонов отживших учений и направить их на разработку более совершенных общественных и гуманитарных знаний. Такие знания должны не просто обеспечить подтягивание современных производственных отношений к ринувшимся вперед производительным силам. Они должны быть направлены на формирование нового человека современного общества и мирового сообщества - высокоинтеллектуального, физически совершенного, гармонично развитого, который в максимальной своей составляющей естественным образом должен быть настроен на общественную коммуникабельность, уважение к окружающим людям и природе, нацелен на самоотверженную отдачу в служении общему делу, на какой бы ступени социальной иерархии ни состоял. Именно в этом случае будет обеспечено автоматическое соответствие в развитии производственных отношений постоянно вырывающимся вперед производительным силам, не требующее от представителей того или иного класса революционного переустройства общественных отношений в свою пользу. Интеллект, совершенство и гармония отдельных людей, как внутренняя сущность и как естественная природа человеческих взаимоотношений между себе подобными, будут сливаться в единый поток, обеспечивая синергетический эффект в формировании социально-экономических отношений нового качества и нового уровня, свободных от социальных противоречий, тем более антагонистического характера.

¹ Создается впечатление, что, действительно, прав Ю.В. Барбарук, говоря: "Трудно быть настоящим марксистом - марксистом действия. Это происходит от того, что левый интеллеktуал теперь предоставлен лишь самому себе. Ему остается только сотрясать воздух в аудиториях, на конференциях и круглых столах" (*Барбарук Ю.В.* Марксизм в поисках ориентиров, или как быть марксистом, не переставая им быть // *Альтернативы: Общественно-политический и теоретический журнал социалистической мысли.* URL: <http://www.intelros.ru/pdf/alternativa/2013/04/02.pdf>.)

² Цит. по: *Нусратуллин В.К.* К новой экономической теории как основе идеологического, политического, экономического возрождения. Препринт. Уфа, 2012. С. 8-9 // *Нусратуллин В.К.* Персональный сайт. URL: <http://nvk-ufa.ru/spisok-moih-trudov>.

³ См.: *Нусратуллин В.К.* Неравновесная экономика: монография. М., 2006. // *Нусратуллин В.К.* URL: <http://nvk-ufa.ru/spisok-moih-trudov>.

⁴ Подробнее об этом в: *Нусратуллин В.К., Нусратуллин И.В.* Теоретический анализ проблем устойчивого развития современной экономики. Уфа, 2012. // *Нусратуллин В.К.* Персональный сайт.

⁵ Подробнее об этом в: *Нусратуллин В.К.* К новой экономической теории как основе идеологического, политического, экономического возрождения ... С. 52-55 ...

⁶ "Сегодня в России нет устоявшихся теоретических положений, значит - нет и науки" (*Войсков М.* Экономическая теория, социальная демократия и исторический опыт России // *Альтернативы: Общественно-политический и теоретический журнал социалистической мысли.* URL: <http://www.intelros.ru/readroom/alternativi/a1-2013/19015-ekonomicheskaya-teoriya-socialnaya-demokratiya-i-istoricheskiy-opyt-rossii.html>.)

Поступила в редакцию 06.03.2014 г.

Неформальные институты в современной России в период переходной экономики и их функционирование

© 2014 Фотина Ольга Эдуардовна
доктор экономических наук, профессор
Московский государственный университет технологий
и управления им. К.Г. Разумовского
109004, г. Москва, ул. Земляной вал, д. 73
E-mail: oet2004@yandex.ru

Рассматривается феномен устойчивости воспроизводства неплатежей в переходной экономике.

Ключевые слова: “автоматизмы”, формальные и неформальные правила, неплатежи, транзакции, гибридные контракты, способ институционализации.

Считаем исключительно важным объяснение феномена устойчивости воспроизводства неплатежей в переходной экономике. Закономерность этого феномена кроется не столько в экономических взаимодействиях, сколько в том, что он непосредственно связан с факторами становления неформальных правил поведения хозяйствующих субъектов в тот момент, когда условия внешней среды также несут в себе свойства неопределенности.

Применительно к диффузии поведения, ориентированного на ту или иную норму, процесс институционализации обмена достаточно наглядно описывается: “Процессы распространения норм как “автоматизмов” поведения представляют собой своеобразные инновационные процессы и как таковые имеют свои закономерности. Одна из них - распространение инноваций по так называемой S-образной кривой: трудные и тяжелые шаги по первоначальному внедрению нововведения, быстрый рост, захватывающий почти все множество потенциальных пользователей новшества, и медленное, затухающее распространение его по “остатку” потенциальных пользователей, практически никогда не приводящее к 100-процентному их охвату”¹.

Многообразие форм и их соотношение между формальными и неформальными правилами можно зафиксировать как нормативное приложение. А для обеспечения благоприятных условий воспроизводства желательнее не только не подавлять неформальные правила или игнорировать само их существование, но и пытаться их использовать. И использовать их можно для того, чтобы система ограничений поведения самих экономических агентов становилась более гибкой и при этом внутри себя была функционально согласованной.

Иными словами, в условиях институционального вакуума неформальные правила яви-

лись причиной, которые вызвали к жизни неплатежи в качестве институтов, способствующих обеспечению непрерывного обмена результатами хозяйственной деятельности. Из этого, как результат, понимание неплатежей в качестве проявления неформальных правил имеет принципиальное значение и для объяснения выживания как социально-экономической системы в целом, и для ее хозяйствующих субъектов.

В период переходной экономики для объяснения феномена устойчивости воспроизводства неплатежей необходимо понимание того, что его закономерности кроются не столько в экономических взаимодействиях, сколько в том, что они непосредственно связаны с факторами становления неформальных правил поведения хозяйствующих субъектов в условиях неопределенной внешней среды.

В данной связи отдельной своеобразной проблемой выдвигаются рационализация и упорядочение отношений между формальными и неформальными правилами в действующих субъектах. И это особенно заметно в том случае, если неформальные правила препятствуют созданию системы гибкого реагирования структурообразующих элементов взаимодействия между людьми на изменения во внешней среде. Иными словами, каждая система имеет специфическую адаптационную эффективность, ограниченную существующими правилами. Поэтому остается открытым вопрос о том, в какой мере все формализованные процессы могут позволять преодолевать препятствия, которые создают имеющиеся в настоящее время конкретные неформальные ограничения.

В условиях, когда между людьми отсутствуют формальные правила взаимодействия, создаются все предпосылки для возникновения институционального вакуума. Эти же условия при-

водят к возникновению спонтанного порядка сотрудничества в процессе взаимоотношений между людьми. И если, несмотря на фактическое отсутствие формальных правил, взаимоотношения между людьми сохраняются, то это может свидетельствовать о существовании, как минимум, системы неформальных правил, подобных по своим свойствам и функциям институту неплательщиков.

Неформальные правила, выражаемые через институт неплательщиков, не противоречат формальной экономике и в ряде конкретных случаев ее поддерживают. Причем такие неформальные правила могут сами поддерживаться и самоорганизовываться.

В данном конкретном случае ведение хозяйства российскими предприятиями проходило в период наличия неопределенности условий самого хозяйствования и привело их к формированию институтов неформальных обменов. И так, условия институционального вакуума привели в этот период времени в России к возникновению различных форм неплательщиков.

Конкретные трудности, с которыми российскими предприятиями пришлось столкнуться, заставляли их постоянно корректировать, дополнять, видоизменять, а в основном заменять формальные правила организации на неформальные, которые позволяли предприятиям существовать и взаимодействовать в этой качественно измененной хозяйственной среде. В возникших условиях институционального вакуума происходило замещение, заполнение ниш, свободных от формальных правил, новыми - неформальными. Их возникновение базировалось на целой системе многочисленных контрактов, можно сказать, гибридных контрактах, возникающих для оформления неплательщиков, как институтов неформальной экономики. Эти неплательщики и явились одной из главных причин и проблем, препятствующих в национальном масштабе процессу воспроизводства.

Для определения и понимания роли субъективного фактора и его функционирования в России, приведшего к появлению, в первую очередь, механизма изъятия наличных денег из реального сектора экономики, воспользуемся понятиями и условиями транзакционной теории при конкретизации категорий неплательщиков и обмена.

Можно трактовать различие между понятием транзакции сделки и транзакцией рационализации и управления следующим образом: "Транзакции - это не обмен товарами, а отчуждение и присвоение прав собственности и свобод, созданных обществом"².

Данное явление практически можно наблюдать в России переходного периода между хо-

зяйствующими субъектами, когда расширялась и углублялась практика взаимных неплательщиков по своим же обязательствам. Это напоминало катящийся снежный ком, когда каждый старался найти причину, объясняющую эти неплательщики. Но чем дальше, тем больше и постепенно это переходило к приобщению все новых субъектов хозяйствования к универсальной форме поведения, когда неплательщик становился нормой поведения.

Чтобы лучше понять, каким образом и почему среди хозяйствующих субъектов постепенно укоренялась практика не платить по своим обязательствам, попробуем проанализировать это явление. Для этого следует вспомнить, что явление неплательщиков представляет собой совокупность неформальных правил и механизмов их реализации в процессе осуществления конкретной сделки. Возникая, этот механизм на первом этапе начинает определять качество и формы обмена между основной массой находящихся в хозяйственных отношениях субъектов. В последующем он продолжает оказывать определяющее влияние на характер структурных связей уже не только при конкретной сделке, но и на макроуровне на всю экономическую систему.

Явление неплательщиков постепенно из совокупности неформальных правил и механизмов, с их реализацией в транзакциях сделок, переросло в определяющий фактор качества обмена в среде основной массы хозяйствующих субъектов России. А далее статус неплательщиков распространился более широко по всей экономической системе России, оказывая свое влияние на структурные связи и на их характер уже на макроуровне. И эта система, способствующая претворению в жизнь неплательщиков, постепенно превратилась в центральный элемент механизма, влияющего на интеграцию хозяйственной деятельности как отдельных субъектов, так и всей страны в целом. Реализация неформальных правил через создание гибридных контрактов, выполняющих роль стабилизаторов во взаимоотношениях между поставщиками и покупателями, стала нормой. Неформальное явление неплательщиков создало возможность предприятиям закрыться и обособиться от воздействия тех разрушительных процессов, которые ураганом пронесли в российском обществе в период переходной экономики. В дальнейшем это позволило в условиях неопределенности сохранить процесс производства постоянным и непрерывным.

Специфика вышеуказанного явления, выраженного посредством неплательщиков, позволила воздействовать на транзакции сделок, которые стали изначально следствием непригодности хозяйственных объектов к возникшим реалиям.

Наиболее типичным для периода переходной экономики в России являлся способ институционализации (следования своим интересам любым способом, включая обман, кражу и т. п.) обмена между субъектами сделок путем разработки неформальных правил поведения между ними. Это стало возможным благодаря тому, что предприятия, участвующие в сделке, обычно связаны между собой технологическими цепочками. И данные цепочки тянутся от производства сырья и оборудования до реализации конечной продукции потребителю. Рамки таких и подобных им интегрированных структур допускали выражение денежных операций неплатежами или их подобием. Одним словом, интеграция хозяйственной деятельности в национальных масштабах являла собой следствие самых разных форм, постоянно осуществляемых транзакций сделок. Механизм стабилизации транзакций сделок позволял субъектам, принимавшим непосредственное участие в экономической интеграции, целенаправленно и логически понятным путем структурировать рыночные параметры. Конкретно это влияло на увеличение степени предсказуемости. Помимо того, оно также позволяло нивелировать отрицательное влияние факторов внешней среды. В итоге на поведение других экономических агентов оказывало существенное влияние распространение новых неформальных правил поведения хозяйствующих субъектов, а конкретно партнеров по интеграции.

В переходный период в 1990-х гг. в России получил бурное развитие процесс наращивания неплатежей, который косвенно способствовал распространению бартерных сделок. А в условиях отсутствия и нехватки денег широко распространилась практика материального обмена. Иногда данный фактор существенно превалировал в отношениях между хозяйствующими субъектами. В этих неблагоприятных условиях, чтобы устранить технологические разрывы в процессе воспроизводства той или иной продукции, и возникали новые формы расчетов, неформальные институты. Образовался институциональный вакуум, который являлся следствием распада старых хозяйственных связей между партнерами. И в этих условиях достаточно удачным и эффективным способом стабилизации обмена стала интеграция технологически взаимосвязанных хозяйствующих субъектов. Между субъектами в сделках допускались неплатежи, бартер или неденежные расчеты, что привело к созданию и внедрению институциональной системы неформальных правил по осуществлению транзакций.

Сегодня можно признавать или не признавать эффективность взаимодействия фирм того

периода, связанных между собой технологической цепочкой в производстве конечного продукта без посредства денег. Но на каждом историческом промежутке времени появляются, организуются, частично реализуются именно те формы взаимоотношений между субъектами, которые наиболее оцениваются и принимаются обществом. Неформальные правила организации обмена отличаются от двух чистых ее форм в рамках рынка и фирм. На базе этих правил и с их помощью организационно оформляются неплатежи и возникают новые гибридные соглашения. Согласно определению, гибридная форма соглашений - это специализированный механизм управления сделками, предполагающий существование двухсторонней зависимости без полной интеграции³.

Характерными примерами гибридных форм организации являются контракты в форме лизинга, франчайзинга, создание совместных предприятий, а также практика долгосрочных договорных отношений. Гибридные формы обладают сильными стимулами к повышению производственной эффективности и в некоторых случаях способствуют снижению транзакционных издержек. По сравнению с полной интеграцией этот фактор выступает одним из важных преимуществ.

Гибридные контракты, которые являются результатом фактора неплатежей, как известно, основываются на взаимозависимости контрагентов. А в свою очередь, это обуславливается наличием между участниками сделки значительной неурегулированной задолженности. При этом, следует заметить, что между контрагентами имела место взаимная заинтересованность по возврату задолженности полностью или частично. Потенциал гибридных контрактов с их высокой адаптационной эффективностью в переходной экономике был достаточно высок. Об этом факте свидетельствует широкое распространение гибридных контрактов, которые обуславливались неплатежами, бартером, а не денежными расчетами.

Специфика интеграции хозяйственной деятельности с применением гибридных контрактов в российской практике реализовывалась как промежуточный вариант формы институционального обеспечения обмена. Основным способом расчета в этот временной отрезок главным образом являлся натуральный расчет, обусловленный неплатежами.

В 1990-е гг. в форме, альтернативной правовым нормам, часто рассматривалась концепция сетей как система неформальных правил. Эта концепция сетей, отличительной особенностью

которых является допущение неплатежей или их заменителей в отношениях партнеров, и реализовывалась в неявных контрактах.

В условиях институционального вакуума возрастает значение концепции промышленных сетей и они служат одним из способов при решении проблемы координации в экономической системе. Возникновение этих сетей зачастую связывают с такими воздействиями, как, например, изменение технологии, появление модели государственного регулирования и т.д. и т.п. При анализе форм интеграции предприятий в России, например развития вертикальной интеграции в нефтегазовом комплексе⁴ и финансово-промышленных групп⁵, некоторые российские исследователи придерживаются именно такой точки зрения.

На ряде конкретных примеров можно увидеть, что организация обмена базируется на таких правилах, которые вызывают к жизни довольно своеобразные, порой экзотические формы урегулирования конфликтов и устанавливают порядки, какими являются неплатежи. Эти неплатежи приводят к возникновению явления, когда взаимные неплатежи между поставщиком и покупателями обуславливают не дезинтеграцию, а интеграцию между хозяйствующими субъектами и выстраиваются в цепочки для решения проблем в условиях полной неопределенности.

А сами цепочки неплатежей, в которых невольно происходит объединение хозяйствующих субъектов, начинают действовать против того, кто поставил их в положение неплательщиков. И здесь мы видим роль государства, которое, пользуясь своим монопольным положением, постоянно нарушает установленные им же самим правила функционирования в условиях рынка.

Считаем, что относительно асимметрии, как преобладающего принципа организации подсистем в период переходной экономики, справедливой является точка зрения, сформулированная О. Уильямсоном: «Ранее я придерживался той точки зрения, что сделки промежуточного типа на практике очень трудно организуемы и, следовательно, нестабильны, и, исходя из этого, утверждал, что бимодальное распределение наиболее точно описывает хозяйственную действительность. Однако теперь я убежден, что транзакции промежуточного типа являются значительно более распространенными»⁶. В экономике переходного периода наиболее стабильными и устойчивыми между предприятиями при организации производства оказываются формы интеграции, построенные на договорных, контрактных основаниях.

Именно гибридные контракты, основанные на неформальных правилах с их неплатежами и с неденежными расчетами в переходной экономике и имеющие меньше предельных издержек использования денег в качестве инструмента расчетов, обладают тенденцией к возобновлению. Это привело к созданию множества видов и подвидов гибридных контрактов между экономическими агентами с формой обмена без денежного обращения. В данных условиях, когда предприятия были лишены централизованного аппарата планирования и координации между хозяйствующими субъектами, появилась тенденция замещения внешних сделок на внутренне, но без изменения правового статуса предприятия. Одной из форм гибридных форм координации стало формирование бизнес-групп. А одной из форм контрактов между предприятиями стали бартерные расчеты. В таких условиях экономические агенты могли самостоятельно устанавливать и использовать свои правила взаимодействия без обращения к правовой системе. Данная концепция сетей получила широкое и повсеместное распространение в 1990-е гг., именно как альтернативная правовым нормам, обеспечивающая при этом выполнение контрактов.

О том, что в первые годы рыночной экономики потребность российских предприятий в объединении имела существенную тенденцию к росту, изложено и обосновано в работах Т. Долгопятовой на материалах опроса, проведенного ею в 1992 г., когда около половины респондентов хотели бы попасть в объединение производителей, обусловленных выпуском определенного вида продукции, 90 % - в отраслевые объединения⁷.

Конечно, одним из факторов, активизирующих появление неформальных правил, было нарушение формальных правил со стороны не только экономических агентов, но и государства, которое и отвечает за стабильность этих формальных правил.

Как реакция на неадекватность формальных правил и появились неплатежи, которые стали замещать платежи по обязательствам в контрактах и с другими хозяйствующими субъектами, и с государством.

Поскольку участники обмена потеряли доверие к формальным правилам и контрактам, базирующимся на них, это привело к изменениям в поведении хозяйствующих субъектов в переходной экономике. Как следствие, возникла необходимость перехода к имплицитным контрактам, которые описывают взаимоотношения между людьми в соответствии с неформальными правилами. То есть имплицитный контракт

проявляет в себе принципы человеческого поведения, базирующегося на его индивидуализме.

Именно институциональный вакуум в переходной экономике внес существенные поправки в формирование новых институциональных форм организации транзакций сделок. Многообразие видов и типов интегрированных структур, которые применяют неденежные формы расчетов или неплатежи, в российской промышленности используются, видоизменяются, приспособляются к конкретной ситуации. В итоге возникают новые неформальные правила, которые, в свою очередь, инициируют появление новых организационных форм обмена. И все это оформляется новыми гибридными контрактами, которые продолжают допускать неплатежи или их субституты.

¹ Тамбовцев В.Л. Государство и переходная экономика: пределы управляемости. М., 1997. С. 44.

² Commons J.R. Institutional Economics. 1931. P. 652.

³ Шаститко А.Е. Неинституциональная экономическая теория. М., 1998. С. 343.

⁴ Крюков В.А. Институциональная структура нефтегазового сектора: проблемы и направления трансформации. Новосибирск, 1998.

⁵ Дементьев В.Е. Анализ роли интегрированных структур на российских товарных рынках. М., 2000.

⁶ Уильямсон О. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, "отношенческая" трактовка. СПб., 1996. С. 150.

⁷ См.: Долгопятова Т.Г. Российские предприятия в переходной экономике: экономические проблемы и поведение. М., 1995; Боева И., Долгопятова Т., Широкин В. Государственные предприятия в 1991-1992 гг.: экономические проблемы и поведение. М., 1992; Долгопятова Т., Евсеева И. Экономическое поведение промышленных предприятий в переходной экономике // Вопросы экономики. 1994. □ 8; Гуськова М.Ф. Редукция индивидуального труда как критерий полезности образовательных услуг // Экономические науки. 2009. □ 54; Гуськова М.Ф., Стерликов П.Ф., Стерликов Ф.Ф. Диалектика экономического прогресса // Экономические науки. 2006. □ 7.

Поступила в редакцию 05.02.2014 г.

Экономика и управление