

ISSN 2072-084X

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

**№ 4 (101)
2013**

Редакционный совет:

В.В. Артяков - доктор экономических наук, действительный член Российской инженерной академии

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

А.Г. Грязнова - доктор экономических наук, профессор, президент Финансового университета при Правительстве РФ

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

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

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

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

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

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

Б.Н. Порфирьев - доктор экономических наук, профессор Института народнохозяйственного прогнозирования РАН

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

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

В.П. Тихомиров - доктор экономических наук, профессор Московского государственного университета экономики, статистики и информатики (МЭСИ)

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

В.А. Тарачев - доктор экономических наук

А.Н. Шохин - доктор экономических наук, профессор

М.А. Эскиндаров - доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ, ректор Финансового университета при Правительстве РФ

Главный редактор

А.В. Мецеров - доктор экономических наук, профессор

Редакционная коллегия:

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

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

Е.В. Зарова - доктор экономических наук, профессор

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

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

Г.Д. Файнштейн - кандидат экономических наук, доцент Школы экономики и бизнеса 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, 2013

Подписано в печать 27.03.2013 г. Формат 60x84/8. Печать офсетная. Тираж 1000 экз. Усл. печ. л. 24,65 (26,5). Уч.-изд. л. 29,45. Заказ □

Отпечатано в издательстве ООО "24-Принт"

Научно-информационный журнал

В НОМЕРЕ:

ЭКОНОМИКА И ПОЛИТИКА

Зельднер А.Г. Сущность и истоки деструктивных тенденций в экономической системе России	7
Султыгова А.А. Региональная инвестиционная политика: проблемы и перспективы (на примере Чеченской Республики)	14
Лобанова А.В. Модели и формы взаимодействия региональной власти, бизнес-структур и гражданского общества	22
Зубрилин Е.В. Государственно-частное партнерство как фактор устойчивости рыночных отношений	27
Александрова А.А., Борисова К.Б. Малые научно-производственные предприятия - локомотив российской экономики	31

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Юмагулов М.М. Выбор тактики деятельности транснациональных компаний на фармацевтическом рынке России	37
Горячкина Ю.В., Маслов Д.Г. Совершенствование институциональной среды эколого-экономических систем	40
Филатова Т.А. Современное состояние проблемы управления качеством в сфере услуг	47

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Родина Л.А. Систематизация информационных ресурсов в управлении промышленными предприятиями	55
Пазуха С.А. Современные подходы к разработке систем управления эффективностью организации	59
Халимендик В.Б. Экономические и правовые аспекты регулирования инновационной деятельности в Хабаровском крае	63
Фомина Н.Е., Терентьев А.В. Подходы к оптимизации структуры финансирования инновационных процессов промышленного предприятия	67
Чищук Ю.Н. Модель конкурентоспособности предприятий транспортной инфраструктуры	71
Шлопаков А.В. Организационные механизмы управления инвестиционными рисками в строительной отрасли	74
Евстафьева А.Х. Оценка налоговой системы Республики Татарстан	77
Алексеева Н.А., Долговых О.Г., Красильников В.В. Эффективность предпосевной лазерной обработки семян яровой пшеницы	87
Гринченко К.В. Смена парадигмы маркетинга: возникновение ИМК	90
Половинко В.С. Механизмы согласования интересов сторон при аутсорсинге HR-функций	95

Кушнер М.Э. Методические проблемы управления вертикально интегрированными предприятиями нефтегазового сектора	99
Чищук Ю.Н. Специфика конкурентоспособности предприятий транспортной инфраструктуры	103
Хучиев М.М., Идилов И.И. Методы оценки экономической эффективности внедрения новых телекоммуникационных услуг	106
Рамзаев В.М., Хаймович И.Н., Чумак П.В. Управление инвестиционными проектами при проведении энерго модернизаций предприятий в регионе	109
Пескова О.С., Борискина Т.Б. Развитие процессов социального инвестирования в рамках развития социальной ответственности бизнеса	114

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

Ковалева Т.М. Принципы формирования эффективной и конкурентоспособной бюджетной политики государства	121
Попова А.В. Объективная необходимость повышения роли кредитной системы в условиях модернизации экономики России	126
Будагова Н.В. Основные направления совершенствования предварительного и текущего контроля за исполнением бюджетов	132

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА

Калинина Т.Б. Учет затрат и калькулирование себестоимости на автотранспортных предприятиях	141
---	-----

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ

Волкова Е.С., Гисин В.Б. Оценка проектов с нечетко определенными денежными потоками	147
Бородин А.И., Сорочайкин А.Н. Особенности методов стохастической оптимизации в социально-экономических системах	151
Куладжи Т.В., Муртазаев С.-А.Ю., Идилов И.И., Муртазаев А.Т. Определение стоимостных показателей строительных материалов с использованием матричной формулы М.Д. Каргополова	157
Павлов О.В., Рясная Т.Н. Динамическое планирование объемов производства в период освоения новой продукции	162
Леонова Н.В. Использование методов многокритериального принятия решений в условиях смешанных стратегий для целей макроэкономического анализа	167

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

Климовец О.В., Шеховцов Н.Н. Международный опыт развития государственно-частного партнерства	175
Давыденко Е.В. Кластеризация как инструмент реализации конкурентных преимуществ стран на мировом рынке	179

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА И ОБРАЗОВАНИЕ

Арутюнов Ю.А. Расширение возможностей вузов и научных организаций по созданию высокотехнологичных предприятий	185
Смелик Р.Г. Профессиональная ориентация курсантов военных училищ: моделирование и управление	190
Economic Sciences (English Version)	195

Экономика и политика

Сущность и истоки деструктивных тенденций в экономической системе России

© 2013 Зельднер Алексей Григорьевич
доктор экономических наук, профессор
Институт экономики Российской академии наук, г. Москва
E-mail: tzeldner@gmail.com

Рассматриваются истоки деструктивных тенденций, и предложена их систематизация.

Ключевые слова: устойчивость, деструктивность, экономическая система, инвестиции, государство.

Устойчивое функционирование любой системы предполагает четкую взаимосвязь и взаимозависимость всех ее составляющих, направленных на реализацию поставленных целей, будь то в экономике, биологии или других сферах. Причем понятие системы не следует ограничивать только ее структурными элементами, это и “совокупность отношений между данными единицами”¹, что представляется принципиальным при оценке функционирования системы, особенно в долгосрочном периоде. Экономическая система - это открытая динамическая система, предполагает наличие институтов и механизмов, постоянно поддерживающих ее устойчивое состояние. Стремление сохранения устойчивого (равновесного) состояния - характерная черта и общее свойство, органически присущее всем системам, включая экономические.

Система приходит в неравновесное состояние “в том случае, когда она временно, в результате случайных колебаний отклоняется от собственных норм, собственного, понимаемого в широком смысле равновесия”². Если природные катаклизмы можно оценить как случайные явления, оказывающие влияние на все глобальные системы, то на нормальное функционирование экономической системы серьезное влияние оказывает комплекс факторов, включая и субъективные. Возникающие последствия субъективного вмешательства в экономические процессы в зависимости от уровня профессиональной подготовки субъектов, принимающих судьбоносные решения без учета мнения широкой научной общественности и институтов гражданского общества, приводят к накоплению деструктивных тенденций в социально-экономическом развитии. Постепенно происходит нарушение системы вследствие проявления разнонаправленных интересов, что в итоге приводит к ее рассогласованию. Система теряет управление, а согласно закону Эшби “неуправляемые части любой системы от нее отваливаются”. Это следствие диф-

ференцированного подхода к путям достижения конечной цели. “При сосредоточении на одном объекте из поля зрения выпадает другой”. Если это высокий уровень принятия решений, возникает системный сбой, нарушается нормальное функционирование, возникает нарушение структуры - деструкция, приводящая к рассогласованию системы, или, используя биологическую терминологию, ее дисфункция.

Понятие “дисфункции социального института” ввел Г. Спенсер³ в социологию⁴, как науку о законах развития общества, считая, что это понятие отражает то состояние, при котором соответствующий институт приносит вместо пользы вред обществу. Дисфункция, по Г. Спенсеру, возникает во времени, когда происходит перераспределение функций между вновь создаваемыми и функционирующими институтами, при попытке монополизации функций каким-либо институтом, при несоответствии части институтов общественной потребности. “Деятельность социального института считается функциональной, если она способствует сохранению стабильности и интеграции общества. Она может рассматриваться как дисфункциональная, если работает не на его сохранение, а на разрушение. Увеличение дисфункций в деятельности социальных институтов приводит к социальной дезорганизации общества”.

Следует отметить, что использование биологической терминологии в общественных процессах можно объяснить тем, что в конце XIX - начале XX в. возникло и активно функционировало такое направление в социологии, которое получило название “социальный дарвинизм”. Представители этого направления все общественные процессы объясняли, исходя из биологической природы человека, по сути, все закономерности развития человеческого общества сводили к закономерностям биологической эволюции. В своей органической теории общества Г. Спенсер сравнивал общество с биологическим организ-

мом и на этой основе считал, что социальная жизнь стремится к равновесию, к гармонии классовых интересов, что вызвало активную критику теоретиков марксизма. Как основоположник органической школы в социологии, Г. Спенсер классовое строение общества и возникновение в его рамках различных институтов трактовал по аналогии с живыми организмами, для которых характерно разделение функций между органами. При этом он считал, что основным законом социального развития выступает закон выживания наиболее приспособленных обществ.

Последователем биологического подхода к общественной жизни был и лауреат Нобелевской премии по экономике Р. Кинг Мертон (р. 1910 г.). Как отмечал Р. Мертон, “в любом данном случае поведение объекта может иметь как функциональные, так и дисфункциональные последствия, приводя к трудной и важной проблеме разработки критериев для оценки четкого равновесия совокупности последствий. Функции – это наблюдаемые последствия, способствующие адаптации или приспособлению данной системы, а дисфункции – те, которые уменьшают адаптацию или регулировку системы”⁵, по сути, снижается адаптация системы к внешним воздействиям. Известный принцип Ле-Шателье⁶ о том, что система, подвергаясь внешним воздействиям, стремится вернуться в исходное состояние, помогает понять воздействие дисфункции на систему как препятствие к восстановлению системы в исходном состоянии. С позиции эволюционного развития дисфункция препятствует реформированию хозяйственной системы, так как блокируется способность системы к восстановлению.

Нарушение системы означает появление в процессе деятельности результатов, противоположных ее прямому функциональному назначению. В монографии “Социальная теория и социальная структура” (1957) Р. Мертон отмечал наличие трех типов возможных последствий состояния системы при нарушении функциональных предначертаний: благополучных, нейтральных и неблагоприятных, т.е. дисфункциональных. Согласно Р. Мертоу при изучении каждого фактора, влияющего в различной мере на систему, необходимо устанавливать “чистый баланс функциональных последствий”, учитывая не только благоприятные и нейтральные, но и неблагоприятные последствия.

Следует отметить, что современные зарубежные экономисты и социологи мало используют биологическую терминологию. Словосочетание “дисфункциональные институты”, но только в названии подраздела, использовал применительно к экономике Дж. Стиглиц. В лекции, прочитан-

ной им при получении Нобелевской премии по экономике⁷, рассматривая взаимосвязь государства, рынка и “нерыночных” институтов, Дж. Стиглиц подчеркивает: когда теоретически возросло понимание того, что рынки с несовершенной информацией неэффективны, было выдвинуто несколько аргументов против вмешательства государства в рынок. Однако, как показал анализ, стимулы и ограничения, с которыми связана деятельность государства, отличаются от тех, которые действуют в частном секторе. Поэтому даже при столкновении государства с теми же информационными ограничениями, что и частный сектор, благосостояние может быть повышено. На основании проведенного анализа в выступлении сделан вывод о том, что рыночный механизм может быть представлен эффективным только при очень определенных обстоятельствах. Следовательно, избежать деструктивных последствий в развитии устойчивой экономической системы можно при сочетании институтов государства, рынка и нерыночных институтов.

Среди современных российских экономистов биологическая терминология в общественных процессах используется ограниченно. Больше используется такая терминология, как “деструктивный” и его антоним “конструктивный”⁸. Деструктивные процессы в виде падения темпов развития экономики и уровня жизни наступают вследствие ошибок в реформировании, шоковой приватизации и либерализации цен, просчетов в структурных изменениях экономики, недооценки научно-технического прогресса и др.

Из современных ученых, использующих биологическую терминологию, в первую очередь следует отметить интересную работу В. Полтеровича “Трансплантация экономических институтов” (2001). В. Полтерович⁹ рассматривает дисфункции как следствие конфликта институтов, заимствованных в иной институциональной среде. Отсюда и возникает “конфликт между формальными и неформальными нормами – причина трансплантационной дисфункции”. К биологическому термину “дисфункция” он добавляет медицинский термин “трансплантация”¹⁰.

Полтеровичу принадлежит классификация часто повторяющихся дисфункций при трансплантации¹¹. Он выделяет:

1. “Трансплантат оказывается невостребованным, если его использование несовместимо с культурными традициями или институциональной структурой реципиента” (с. 29). Автор приводит пример, показывающий, почему в России не работает институт банкротства.

2. Активное отторжение трансплантата вследствие активизации альтернативных институтов.

(В 2001 г., к примеру, замена дифференцированной шкалы подоходного налога единой ставкой.)

3. Институциональный конфликт - такой тип дисфункции возникает в результате различия институциональных условий донора и реципиента.

Если В. Полтеровичу дисфункция представляется как результат отторжения институтов при их трансплантации из одной социальной среды в другую¹², то, по мнению О. Сухарева, дисфункция - это "расстройство" функций, элементов системы, сопровождающееся сокращением ее качественных характеристик и свойств, имманентное для рассматриваемой экономической структуры и имеющее различную степень глубины¹³. По нашему мнению, это более широкий подход, более близкий к Р. Мертону, к пониманию дисфункции, не связанный только с трансплантацией институтов.

В монографии "Теория экономической дисфункции" О. Сухарев дает следующее определение: "Под дисфункцией понимается нарушение, расстройство функций какого-либо органа, системы, экономического института, преимущественно качественного характера - по аналогии с дисфункцией организма в биологии"¹⁴. Но, как правило, нарушение, расстройство - это результат каких-либо действий, первична в данном процессе причина. Причина всегда предшествует следствию, это философские категории, "отражающие всеобщую связь между предметами и явлениями".

Не вдаваясь в первичность причины и ее источника, О. Сухарев исходит из того, что дисфункция - это нарушение "системы, экономического института", и дает набор из семи параметров функционирующего института, изменение одного из них будет иметь серьезные макроэкономические последствия. Это вполне логический подход, позволяющий выявить причинно-следственную связь, приводящую к деструктивному состоянию управления такой сложной системой, как государство.

На основании предложенной концепции О. Сухарев рассматривает дисфункциональность экономических систем как на макро-, так и на микроуровне по отдельным институтам и по конкретным товарам. Но не следует забывать, что это взаимосвязанные системы. Отсутствие системы стимулов и недостаточный уровень зарплат приводят к падению спроса на всех уровнях и, как следствие, к деструктивным (дисфункциональным) последствиям.

Так под дисфункцией товара понимается "несоответствие характеристик предлагаемой фун-

кции произведенного изделия требуемому потребителем уровню (отсутствие функции, недостаточно или чрезмерно полная реализация, либо пониженное качество выполнения функции). Дисфункциональность товара - это несоответствие (субъективной природы) характеристик функциональной структуры товаров, выпускаемых предприятием, запросам потребителей, то есть совокупность всех дисфункций (состояние обратное функциональности)"¹⁵. В таком анализе интерес должно представлять и влияние на спрос импортной качественной и более дешевой продукции. Дисфункция, по нашему мнению, не статический, а динамический процесс.

Мы уже отмечали, что исследователей, занимающихся дисфункциональной тематикой, не очень много. Среди относительно молодых, отметим А. Фомина, который провел хорошее обобщение имеющейся литературы по рассматриваемой теме. Дисфункции государства как макроэкономического субъекта отражают, по его мнению, неспособность "обеспечить эффективное распределение и использование общественных ресурсов, предоставить все требуемые общественные блага населению в рамках общественного сектора в соответствии с действующими законами, а также полностью просчитать последствия применения тех или иных регуляторов, экстерналии, создаваемые дисфункциями государства и проявляющимися на различных уровнях хозяйствования"¹⁶. Все-таки, если определять причины дисфункции, то, следуя логике, необходимо начинать с нарушения функции в сфере производства, а затем уже и распределения¹⁷.

В целом же, следует подчеркнуть, что в основе всех деструктивных проявлений (выражаясь биологической терминологией, дисфункциональных) - допущенные просчеты в выборе модели развития, в действующей системе управления и ее воздействии на объект управления, в недостаточном профессиональном мастерстве управления социально-экономическими процессами. Учитывая, что Россия так и не определилась с моделью развития, деструктивные тенденции вследствие этого будут все время нарастать.

Любая динамическая экономическая система наряду с достижением положительных результатов несет и неизбежные отрицательные издержки. На разных этапах функционирования системы это проявляется в отклонении различных социальных норм, в несовершенстве институтов, в росте коррупции и т.п. Эти отклонения могут быть как следствием ошибок "развития по схеме проб и ошибок", так называемых возрастных ошибок роста, так и ошибок, допускаемых управленческим звеном верхнего уровня.

Управленческие ошибки в стратегическом развитии приводят к неудовлетворению общественных потребностей и, как следствие, к обострению социальных проблем в обществе. При затягивании с их конструктивным решением в обществе начинает меняться и социальная роль рынка, возникают рынок платных услуг во всех сферах, коррупция чиновников, теневая экономика, лоббирование нужных решений и законов, злоупотребление монопольным положением. Такая трансформация социальной роли рынка и его влияния на общественное развитие и сознание получила название “дисфункциональный рынок”. По мнению Л. Косалса¹⁸, в рамках таких рынков “совершается “чистое” перераспределение благ или же создание каких-то благ происходит с чрезвычайно высокими социально-экономическими издержками, так что в итоге работа этих рынков ведет не к развитию, а к стагнации. Существование дисфункциональных рынков имеет, по мнению автора, одну положительную сторону - они способствуют социальной стабильности, так как каждый из таких рынков опирается на определенный социальный консенсус (социальный договор) между влиятельными социальными группами. Они сокращают социальное недовольство и создают ниши для отдельных социальных групп”¹⁹.

Следует отметить, что указанная “положительная сторона” перерастает в систему управления и консолидацию блока олигархов и чиновников. По ходу снижаются конкурентные условия и, как следствие, уровень жизни, нарушаются все этические нормы, тормозится развитие малого и среднего бизнеса, становление институтов гражданского общества. Как в свое время подчеркивал Р. Мертон, “напряжения, накапливаемые в социальной структуре в результате дисфункции... со временем приведут к институциональному развалу и глубоким социальным изменениям”²⁰.

С позиции эволюционной теории деструктивные (дисфункциональные) тенденции - характерная черта процесса развития. Важно минимизировать этот период между выявлением деструкции и конструктивным решением возникшей в системе рассогласованности. Снижение деструктивных последствий - в своевременном анализе причинно-следственного рассогласования экономической системы. Глобальные деструктивные тенденции, заложенные в реальной экономической системе России, определяются рядом факторов, которые можно укрупненно классифицировать по следующим основным блокам:

1. В процессе перехода к рыночным отношениям стало модным отрицание всего, что свя-

зано с марксизмом. Современный этап развития показывает, что прав был В. Ленин, утверждая, что политика не может не иметь первенства над экономикой. Учитывая стихийность “руки” рыночной экономики, для придания ей управляемого характера и необходимы политические решения и законы, принимаемые государством²¹. Это означает, что на переходном этапе роль государства возрастает, и чрезвычайно важно, чтобы в условиях слабости институтов гражданского общества в политическом руководстве государства находились хорошо подготовленные в нравственном и профессиональном плане люди. “Хорошо, когда этот политический набор оказывается в руках здравомыслящих людей. Если же нет, то изменение “экономики” в отрыве от всех остальных социальных сфер, от культуры общества в целом ведет лишь к полной дезорганизации и хаосу, подрывая тем самым глубинные основы и самой “экономической” жизни”²². Именно на таком фоне и закладываются долговременные деструктивные тенденции. Следует напомнить, что спад экономики России в результате шокового слома плановой системы был настолько глубоким, что к 2008 г. основные макроэкономические показатели не достигли уровня 1990 г. Далее последовал кризис, отставание в инновационной сфере и постоянное декларирование необходимости достижения горизонта развитых стран. Архитектура такой модели, как признаются авторы, создавалась “благодаря сотрудничеству трех организаций - Академии народного хозяйства (АНХ) при Правительстве России, Института экономики переходного периода (ИЭПП) при поддержке Международного Банка Реконструкции и Развития (МБРР). АНХ представляет собой крупное правительственное учреждение, обеспечивающее исполнительную власть широким кругом экспертно-аналитических работ и готовящее кадры для государственной службы и бизнеса. ИЭПП - ведущий исследовательский центр, на протяжении пятнадцати лет участвующий в выработке рекомендаций по экономической политике для всех посткоммунистических правительств России. И наконец, МБРР, где сосредоточен уникальный экспертный и исследовательский опыт, знание которого позволило бы избежать многих-многих ошибок в области экономической и социальной политики”²³. К сожалению, России не удалось избежать серьезных социально-экономических последствий в процессе становления рыночных отношений.

2. Серьезным упущением реформаторов была недооценка роли государства и слабые попытки сформировать институты гражданского общества.

Как известно, государство включает в себя систему институтов исполнительной и законодательной власти. Реально в современных условиях государство устанавливает правила игры, и как субъект рыночных отношений функционирует по тем же установленным правилам, осуществляя при этом и контрольные функции. Именно на этой стадии и возникает конфликт интересов различных субъектов рыночных отношений.

Вопрос об учете интересов общества, а не только государства, рассматривал Ф. Хайек (еще до начала нашей перестройки). Он выделял три представительных органа: "...один - для занятия исключительно Конституцией (он будет собираться с большими интервалами, лишь, когда потребуются изменения Конституции); другой - для постоянного совершенствования кодекса справедливости; третий - для текущего правления, то есть для распоряжения общественными ресурсами"²⁴.

Современные ученые, например, авторы монографии "Основания смешанной экономики", предлагают следующее разделение властей: "один представительный орган устанавливает "правила игры", другой вырабатывает приоритеты и иерархию социальных установок. Главное - исполнительный орган должен вести себя исключительно как некоммерческая организация, миссией которой является реализация общественных интересов. И в этом смысле государственные структуры выступают субъектами рынка. Что касается установления "правил игры", то это прерогатива законодательной власти, которая в принципе не может быть субъектом рынка"²⁵.

Следует согласиться, что законодательная власть, устанавливающая правила игры, не может выступать в качестве субъекта рыночных отношений. Но то, что исполнительная власть должна позиционировать себя исключительно как некоммерческая организация, достаточно проблематично. Во-первых, субъекты Федерации в условиях кризиса вынуждены заниматься коммерческой деятельностью с целью поддержания инфраструктуры путем развития различных форм ГЧП. Во-вторых, муниципальные власти, наделенные полномочиями, но не имеющие необходимой бюджетной поддержки, вынуждены активно использовать свой потенциал, развивая партнерство с малым и средним бизнесом, поддерживая социальную стабильность.

Разделение правомочий властей - признак цивилизованного государства, в котором приоритет закона незыблем, где контроль за деятельностью государства осуществляют различные институты гражданского общества²⁶. При таком подходе исполнительная власть выступает как равноправный с бизнесом субъект рыночных отно-

шений, что закреплено в п. 1 ст. 124 Гражданского кодекса Российской Федерации. Отсутствие весомых институтов гражданского общества, четкой стратегии и тактики перехода от административно-командной модели к модели смешанной экономики привело к резкому сокращению роли государства и увеличению влияния олигархическо-бюрократической прослойки на экономическое развитие. Возникшая в России олигархическая прослойка, монополизировавшая общенародные природные ресурсы, привела к массовому вывозу капитала и дифференциации населения по уровню жизни. Крупный капитал сумел навязать законодательной и исполнительной власти свои правила игры, свои институты, обслуживающие в первую очередь интересы крупного капитала. При этом не были учтены возможности рационального соотношения государственных и рыночных составляющих на базе смешанной экономики и развития ГЧП.

Китайский опыт трансформации экономической системы как постепенное реформирование экономики позволил создать основу для формирования смешанной экономики с китайской спецификой. В процессе реформирования Китаю удается осуществить то, о чем в России только постоянно говорят, - реструктуризацию экономики за счет целенаправленной промышленной политики. В сочетании с высоким уровнем развития легкой, пищевой промышленности и других несырьевых отраслей Китаю даже в условиях системного кризиса (2008-2009) удалось поддерживать положительный рост ВВП.

В докладе ООН "Мировой социально-экономический обзор. Переоснащение мирового развития" подчеркивается, что "рынок без сильного государства приводит к замене безответственной государственной власти нерегулируемым частным обогащением, ведущим к экономическому и социальному упадку"²⁷.

3. Деструктивные тенденции в России закладывались параллельно с реформированием страны в процессе перехода от плановой к рыночной системе. Слабое понимание сущности рыночных отношений большинством населения позволило манипулировать их сознанием, навязывая идею о рыночной системе, которая в автоматическом режиме обеспечивает социальную и экономическую устойчивость. Как показал последующий опыт функционирования российской экономики, спонтанный переход к рынку был, в первую очередь, направлен исключительно на слом плановой государственной системы и никто не ставил задачи по реструктуризации и модернизации экономики, направленной на улучшение качества жизни (Д. Гелбрейт).

Быстрый передел крупной собственности, якобы важнейшего фактора, препятствующего реставрации плановой экономики, позволил сконцентрировать значительные денежные активы в руках приближенных к руководству лиц, но политические риски были достаточно высоки, а активы терять уже не хотелось. Началась перепродажа собственности, вывоз капитала и поиск путей его быстрой оборачиваемости (а это, естественно, не модернизация, не строительство новых заводов).

Такой образ мышления сопровождался становлением спекулятивного финансового сектора, предпочитающего быстрый оборот денежных средств и их незначительное использование для инвестирования в реальный сектор. Это касается как частного капитала, так и частично государственных средств, размещаемых в облигациях, займах и др. Ориентация на быстрое получение прибыли при отсутствии социальных тормозов стимулирует и приводит к выводу капитала из производственной сферы в различные финансовые спекулятивные инструменты и, как следствие, “естественным признается ненужность долгосрочного подхода в экономической политике”²⁸.

4. В условиях стабильно работающих рыночных экономик с развитием научно-технического прогресса меняется роль и значение основных факторов производства. И вклад развитых стран в развитие науки, в модернизацию экономики, в отличие от России, постоянно возрастает. Это закладывает в России пролонгированные на десятилетия деструктивные социально-экономические тенденции.

Исследование условий и факторов экономического роста за существенный промежуток времени в развитых рыночных экономиках показало, что такие традиционные факторы, как капитал и рабочая сила, обеспечили, по данным Р. Солоу, за 1909-1949 гг. только 12 % экономического роста, большая же часть его объясняется таким комплексным фактором, как “технический прогресс”²⁹. Но НТП требует серьезных инвестиций, как частных, так и государственных. Именно такие факторы экономического роста, как влияние образования и технологических инноваций, обеспечивают рост производительности труда. Но при этом необходимы существенные стимулы, подталкивающие субъектов рыночных отношений внедрять новые технологии. Именно стимулы, по мнению неoinституционалистов, выходят на передовые позиции, подталкивая к производительной деятельности. И это в конечном итоге определяет “правила игры” в обществе при формировании институтов и механизмов. Стимулы активизации

НТП в России в условиях отсутствия реальной конкуренции слабо работают, и это результат недостатка компетентности, что приводит к долговременным деструктивным социально-экономическим последствиям.

¹ *Портер У.* Современные основания общей теории систем. М., 1971. С. 15.

² *Корнаи Я.* Дефицит. М., 1990. С. 164.

³ Герберт Спенсер (1820-1903) - английский социолог и философ (Социология как предмет изучения. СПб., 1836; Основные начала. СПб., 1897; и др.).

⁴ Социология, как наука о законах развития общества, в отличие от общественных наук, специализированных на различных аспектах общественной жизни, исследует общество во взаимосвязи всех сторон - как целостный, развивающийся социальный организм.

⁵ *Мертон Р.* Социальная теория и социальная структура. М., 2006. С. 146.

⁶ *Гленсдорф П., Пригожин И.* Термодинамическая теория структуры, устойчивости и флуктуаций. М., 1973. С. 72.

⁷ Лауреаты Нобелевской премии по экономике : автобиографии, лекции, комментарии / РАН. С.-Петерб. науч. центр. СПб., 2010. Т. 3: 1997-2009.

⁸ Деструкция (лат.) - нарушение структуры, разрушение. Появление в экономической системе разнообразных элементов, приводящих к ее рассогласованию.

Дисфункция (греч.-лат.), приставка *dis* означает затруднение, нарушение, расстройство и *functio* - осуществление, исполнение, деятельность. Термин “дисфункция” использовали Г. Спенсер, Р. Мертон, Дж. Стиглиц. Среди современных российских ученых этот термин используют В. Полтерович, О. Сухарев, О. Фомин. На близкую по смыслу к этой терминологии проблему “провалов рынка и государства” накоплена большая литература.

⁹ *Полтерович В.* Трансплантация экономических институтов // Экономическая наука современной России. 2001. □ 3. С. 42; *Его же.* Процесс заимствования институтов, развивавшихся в иной институциональной среде, мы называем трансплантацией // Там же. С. 24.

¹⁰ Трансплантация - пересадка тканей от одного организма к другому или с одного места на другое того же организма (Энциклопедический сельскохозяйственный словарь-справочник. М., 1959. С. 881).

¹¹ *Полтерович В.* Указ. соч. С. 25, 29-34.

¹² Там же.

¹³ Вопросы экономики. 2002. □ 10.

¹⁴ *Сухарев О.С.* Теория экономической дисфункции (Проблемы эволюции экономики и промышленности). М., 2001. С. 24.

¹⁵ *Сухарев О., Мельковская К.* Дисфункция товарного ассортимента машиностроительного предприятия // Инвестиции в России. 2012. □ 9.

¹⁶ *Фомин А.В.* Формирование механизмов регулирования социально-экономических дисфункций государства : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Саратов, 2012. С. 3.

¹⁷ Осипов В.С. Экономико-теоретические подходы к определению цепочки ценности и стоимости // Экономические науки. 2012. □ 12. С. 56.

¹⁸ Косале Л.Я. Дисфункциональные рынки в условиях российской трансформации (на примере рынка милицейских услуг). М., 2005. С. 4.

¹⁹ Цит. по: Там же. С. 5.

²⁰ Мертон Р. Указ. соч. С. 133.

²¹ Цит. по: Поздняков Э.А. Философия политики. М., 1994. С. 259.

²² Там же.

²³ Экономическая политика. 2006. □ 1. С. 6.

²⁴ Хайек Ф. Общество свободных. Лондон, 1990. С. 69.

²⁵ Гринберг Р.С., Рубинштейн А.Я. Основания смешанной экономики. М., 2008. С. 19.

²⁶ Эффективно функционирующее гражданское общество, предусматривает гражданский контроль за властью и подотчетность власти, реформирование под контролем общества. Гражданское общество, по сути, - система общественных отношений: институты гражданского общества представляют структурированную часть правовых, экономических

и социальных частей общественной системы. Все это требует формирования правового поля, обеспечивающего появление граждан (а не подданных), реальных свобод и прав различным объединениям и институтам. Между тем ст. 11 Конституции РФ не допускает передачу функций государственной власти от госорганов иным структурам. По Гегелю, гражданское общество вырастает на основе процесса кристаллизации частных интересов, но при этом следует осознавать, что индивидуум выступает частью общества, успехи которого и есть его собственные достижения. В России же власть никогда не любила неконтролируемую активность "снизу". В итоге увеличивается разрыв между личными и общественными интересами.

²⁷ World Economic Outlook Supporting Studies. IMF, 2000. P. 35.

²⁸ Мончиньска Э. Необходимы стратегическое мышление и смена приоритетов социально-экономической политики // Мир перемен. 2013. □ 1. С. 96.

²⁹ Натхов Т., Борануков М. Институты и экономическое развитие: теория и эмпирика // Политическая экономия. 2010. □ 5. С. 132.

Поступила в редакцию 01.03.2013 г.

Региональная инвестиционная политика: проблемы и перспективы (на примере Чеченской Республики)

© 2013 Султыгова Айна Ахмедовна

кандидат экономических наук, доцент

Московский автомобильно-дорожный государственный технический
университет (МАДИ)

E-mail: dzh9473@yandex.ru

Анализируются проблемы и перспективы инвестиционной политики России и отдельно взятого ее региона, в частности Чеченской Республики. В современных условиях, прежде чем модернизировать экономику и для того, чтобы ее модернизировать, необходимо пересмотреть действующую экономическую модель. В противном случае одни регионы будут строить капитализм с русской спецификой, другие - с кавказской, а третьи - с якутской.

Ключевые слова: региональная экономика, Северо-Кавказский федеральный округ (СКФО), финансовые рынки и инвестиционная непривлекательность, дотационность, российский банкинг, северо-кавказский банковский сектор, “исламский банкинг”.

Экономический рост любой страны во многом зависит от состояния экономики ее регионов: чем успешнее регионы, тем богаче страна. Если за критерий успешности взять дотационность, то 70 из 83 субъектов РФ являются дотационными, т.е. экономически несамодостаточными. Причем удельный вес дотаций возрастает по мере удаленности региона от столицы. Так, средняя величина дотаций в расчете на одного жителя Чеченской Республики в 2,7 раза, а в Камчатском крае в 17,2 раза выше среднероссийского уровня. В то же время житель Ярославской области получает в 9,6 раза меньше дотаций, чем среднестатистический россиянин.

Однако дотационность не всегда является следствием экономической несостоятельности региона. Существенным фактором может служить налоговая политика государства. Как известно, все доходы, полученные в регионах в рамках НДС, перечисляются сегодня в федеральный бюджет. Если оставить на местах хотя бы половину этих доходов, то число дотационных регионов может сократиться с 70 до 4, в том числе: Республика Алтай, Республика Ингушетия, Республика Тыва, Чеченская республика¹. В этих республиках дотационность сохранится некоторое время даже в случае зачисления в местные бюджеты 100 % НДС.

Острота данной проблемы заставляет власть искать способы ее решения. В последнее время часто говорят об укрупнении российских регионов, сокращения чуть ли не в 2 раза их численности. Совсем недавно эту идею поддержала В. Матвиенко - Председатель Совета Федерации РФ.

Предполагается, что такая перекройка повысит управляемость страной и сократит число

экономически слаборазвитых регионов. В действительности никакими расчетами эта идея пока не подкреплена. Единственный выигрыш от ее реализации мог бы заключаться в кардинальном сокращении бюрократии и расходов на ее содержание.

Однако самоограничение и самосокращение нашего чиновничества - вещи абсолютно нереальные. Тут одно из двух: либо разновидность административного зуда, охватившего вдруг бюрократию, либо лукавая попытка прикрыть “глобальной” идеей укрупнения регионов свою неспособность продвинуть страну на новые высоты социально-экономического развития.

Бесспорно, совершенствование региональной политики является одним из условий ускоренного развития страны. Но может ли территориальная перекройка решить главную проблему, которая, по утверждению Президента России В.В. Путина, состоит в необходимости “ежегодного роста не менее 5-6 % ВВП в ближайшее десятилетие”²? Решение этой проблемы зависит не от того, где проходят границы между субъектами нашей федерации, а от наличия в них современного кадрового потенциала и эффективных рыночных институтов, от инвестиционного климата и притока капитала, от политики стимулирования производства, от господства закона, а не бюрократии и т.д. Как раз эти проблемные позиции и должны быть предметом региональной политики. В одних регионах страны они решаются более успешно, чем в других, что выражается в частности в рейтингах их инвестиционной привлекательности. Что характерно - чем выше инвестиционный рейтинг региона, тем сильнее развиты в нем рыночные регуляторы

экономики. Напротив, в регионах с низким инвестиционным рейтингом рыночные институты слабо развиты или отсутствуют вовсе. В них экономика регулируется не столько “невидимой рукой” рынка, сколько явной административной рукой со всеми сопутствующими явлениями, включая криминальные. Если одни регионы стали лидерами капиталистического развития, то в других до сих пор нет ясности относительно того, какой строй там воцарился. Далекое не случайное Р. Абдулатипов при назначении его руководителем Дагестана обронил фразу о том, что пока в России строили капитализм, в его родной республике построили феодализм.

Региональная специфика, как и национальная, неизбежна. Она объективно существует и нельзя ею пренебрегать при выработке политики. Вместе с тем, недопустимо подстраивать под эту специфику общие правила рынка, принятые в стране. Специфика может усиливать или ослаблять позиции “игрока” на поле рынка, но не должна вести к ломке этих правил. В противном случае одни регионы будут строить капитализм с русской спецификой, другие - с кавказской, а третьи - с якутской. В целом же, получится, как в известной басне А. Крылова про лебедя, рака и щуку. Такая опасность реально существует, а вступление России в ВТО “может усугубить неравномерность нашего регионального развития”³. Поэтому важнейшая проблема, стоящая перед властью, заключается не в том, чтобы объединить “лебедя с раком” или “рака с щукой” и лепить непонятный гибрид, а в том, чтобы поднимать отстающие регионы до уровня передовых по степени развития инфраструктуры, в том числе рыночной.

В первую очередь указанное относится к северокавказским республикам. Являясь общепризнанными инвестиционно непривлекательными и дотационными регионами России, они, тем не менее, нуждаются не столько в деньгах, сколько в реформах, создающих стимулы к развитию. Как справедливо отмечают эксперты, на Северном Кавказе “без системных институциональных и структурных преобразований ничего, кроме негатива, не выйдет”⁴.

Самой важной проблемой в данном контексте является институализация частной собственности на землю. В постсоветский период в республиках Северного Кавказа приватизация земли постоянно откладывалась из-за опасения, что в условиях малоземелья она приведет к социальным потрясениям. Приватизировалось все, кроме земли. В Чечне в период правления Д. Дудаева земля вообще была объявлена собственностью Аллаха и в принципе не подлежала приватизации.

Бывшие общегосударственные земли, включая совхозные, переводились в разряд республиканских земель. Формально земля является сейчас собственностью республик, а фактически ею распоряжается местная бюрократия по своему усмотрению и в собственных интересах. Это ведет к архаизму в земельных отношениях, тормозит развитие капитализма в сельском хозяйстве, отпугивает инвесторов и стимулирует то, чего опасались, - социальную напряженность. Ситуация накаляется так быстро, что кое-где местные власти сами инициируют теперь земельную реформу⁵. Федеральному центру следует поддержать этот запоздалый порыв, не допуская однако “прихватизации” земли - важнейшего фактора производства - республиканской бюрократией. Иначе вместо современных агроферм возникнет подобие средневековых феодальных поместий.

Среди значимых причин инвестиционной непривлекательности Северного Кавказа следует выделить неразвитость таких рыночных институтов, как банки и фондовые биржи. На Северном Кавказе нет вообще рынка ценных бумаг, т.е. фондового рынка⁶. Невозможно поэтому определить реальный уровень капитализации предприятий. Никто не знает их рыночной цены, а традиционный рыночный инструмент привлечения инвестиций - купля-продажа акций - не работает. Северному Кавказу не хватает финансовых институтов. Доля кредитных учреждений составляет лишь 5-6 % от их численности в стране. В банковском секторе доминируют 2-3 федеральных банка с государственным участием: Россельхозбанк, Сбербанк и ВТБ. В Чеченской Республике вообще нет самостоятельного регионального банка. Впрочем, есть в этом как отрицательный, так и положительный момент. Концепция социально-экономического развития Российской Федерации исходит из того, что каждый регион должен иметь “необходимые и достаточные ресурсы для обеспечения комплексного развития экономики региона”⁷. Отсутствие самостоятельного регионального банка ведет к перетоку местных финансовых ресурсов в федеральные банки, которые заинтересованы не столько в росте экономики региона, сколько в максимизации прибыли. Региональный банк тоже заинтересован в увеличении прибыли, но не прямо, а опосредованно - через стимулирование экономического роста в регионе. С другой стороны, отсутствие регионального банка удерживает местное руководство от соблазна решать проблему бюджетного дефицита путем увеличения госдолга за счет банковских кредитов. Такой ситуации нет в Чеченской Республике. По состоянию на 1 января 2012 г. доля банковских кредитов в

структуре госдолга республики равнялась 0 %, что является редкостью в России. Конечно, у Чеченской Республики есть госдолг, но он на 91 % состоит из кредитов федерального бюджета, что говорит, в частности, о высокой степени доверия федерального центра к республике⁸.

Активы северо-кавказского банковского сектора недостаточны для формирования необходимого кредитного ресурса. На долю этих активов приходится менее 1 % банковских активов России. Регион занимает последнее место в стране по показателям кредитования реального сектора экономики и населения, по объему привлеченных банками денежных средств населения⁹.

Нехватка финансовых институтов, отсутствие конкуренции на данном рынке способствуют монополизации кредитных ресурсов и их дороговизне. На этом фоне появляются разные незаконные финансовые схемы, по которым кредит становится не инструментом инвестиций в экономику, а способом обогащения банковских работников и состоящих с ними в сговоре заемщиков. Нашумевшая недавно история банковских афер в Дагестане - лишнее тому подтверждение. Борьба с этими коррупционными явлениями только силами правоохранительных органов к успеху не приведет. Главное средство борьбы - усиление конкуренции между кредитными институтами, недопущение монополизации в этом секторе, формирование доступных и понятных кредитных продуктов. В целом, как отмечают специалисты, северо-кавказский банковский сектор "не способен обеспечить решение задач стратегического развития, модернизации и интенсивного роста экономического, социального и кадрового потенциалов..."¹⁰.

Соглашаясь с приведенным жестким выводом, хочется отметить, что справедлив он по большому счету по отношению ко всей банковской системе России. По мнению большинства исследователей, банковские кредиты в России не стали источником инвестиций для долговременного экономического роста по причине их дороговизны (до 20 % годовых) и краткосрочности (доля "длинных" денег в кредитном портфеле составляет менее 10 %)¹¹. Вот как характеризует ситуацию академик РАН А.Г. Аганбегян: "Все кредиты банков обеспечивают лишь около 10 % общих инвестиций. Фактически банковская система самоустранилась от того, чтобы обеспечивать самое главное - экономический рост страны"¹². На Северном Кавказе, в отличие от России в целом, банки не дают, к сожалению, и 10 % инвестиций. В этом проблема.

Политика банков вынуждает отечественных предпринимателей обращаться к иностранным

кредитным источникам. Общий объем российских корпоративных заимствований за границы достиг 500 млрд долл., т.е. сопоставим с золото-валютными резервами страны. Что касается северо-кавказского бизнеса, то его доступ к иностранным кредитам практически закрыт, в том числе из-за эскалации негативной информации о регионе со стороны российских и зарубежных СМИ.

Среди критиков российской банковской системы особняком стоят те, которые вообще отвергают рыночные инвестиции, особенно иностранные, как основной источник развития. По их мнению, обеспечить прорыв России в научно-техническом прогрессе могут только государственные нерыночные инвестиции, а рыночные инвестиции, включая банковские кредиты, могут играть лишь вспомогательную роль¹³.

В Правительстве России придерживаются иной позиции. В частности, министр финансов РФ А. Силуанов, выступая на международной конференции "Россия и мир: вызовы интеграции", заявил, что на каждую копейку бюджетных инвестиций надо привлечь "больше пяти, десяти копеек частного капитала - весь мир на это работает..."¹⁴.

Общая ситуация на финансовых рынках заставляет северо-кавказский бизнес искать альтернативные источники инвестиций. В регионе набирает популярность идея такого нетипичного финансового института, как "исламский банкинг"¹⁵. Не вдаваясь в подробности механизма функционирования этого действительно интересного финансово-инвестиционного института, следует сказать, что идея в целом бесперспективна в условиях сегодняшней России. Дело в том, что исламский банкинг построен на запрете любого ростовщичества, включая банковский процент. Понятие "кредит" в исламском банке не существует. Интерес исламского банкинга обеспечивается не фиксированными процентными ставками, а долей прибыли от прямых инвестиций в производственный сектор и торговлю. Российский банкинг строится на прямо противоположных принципах. В ст. 5 Федерального закона "О банках и банковской деятельности" записано, что "кредитным организациям запрещается заниматься производством, торговлей и страховой деятельностью"¹⁶. Понятно, что в рамках российского банковского законодательства исламскому банку, как отдельному виду финансового института, не выжить и источником серьезных инвестиций не стать. Можно его рассматривать как дополнительный источник инвестиций в регионах с преимущественно исламским населением, включая северокавказские рес-

публики. Однако опыт Дагестана свидетельствует, что идея исламского банкинга не приживается пока и здесь. Единственный в республике банк “Экспресс”, который практиковал отдельные элементы, так называемые “окна” исламского банкинга, был недавно закрыт по причине банкротства¹⁷.

Инвестиционная непривлекательность Северного Кавказа, в том числе по причине слаборазвитости финансовых институтов, может поставить под угрозу срыва государственную программу “Развитие Северо-Кавказского федерального округа” на период до 2025 г. Согласно этому документу в Северо-Кавказском федеральном округе (СКФО) планируется привлечь внебюджетные инвестиции на сумму свыше 17,7 трлн руб. и сверх того - иностранные инвестиции в размере 15,4 млрд долл. Таким образом, за 2011-2025 гг. ежегодно в регион должно инвестироваться в среднем 1,2 трлн руб. Масштаб инвестиций явно выходит за пределы возможностей финансового рынка Северного Кавказа. Поэтому источники инвестиций придется искать по всей стране и за ее пределами. Решить эту проблему разрозненными усилиями субъектов РФ, входящих в Северо-Кавказский федеральный округ, невозможно по определению. Необходимо поэтому действовать “единым фронтом”, что предполагает целостный концептуальный подход к Северному Кавказу. Речь идет о предпочтительности формирования единого северо-кавказского (еще лучше южно-российского) экономического комплекса, основанного, во-первых, на разделении труда между субъектами РФ, входящими в СКФО, с учетом их конкурентных преимуществ друг перед другом и, во-вторых, интегрированного в народно-хозяйственный комплекс страны на базе общероссийской системы разделения труда. Обычно эксперты акцентируют внимание на втором аспекте проблемы, справедливо полагая, что на Северном Кавказе “поощрять... следует только те производства, которые стыкуются с общероссийской системой разделения труда и повышают эффективность национального хозяйства России, а не отдельно взятой региональной экономики”¹⁸.

Действительно, без интеграции Северного Кавказа в общероссийский хозяйственный комплекс постоянно будут воспроизводиться центристские настроения и тенденции. Не менее важна в этом плане внутренняя северокавказская экономическая интеграция. Формирование общей экономики региона по принципу кооперации усилит его позиции на российском рынке, ускорит решение общих социальных проблем, в частности проблемы безработицы, суще-

ственно смягчит проблему дотационности. Преодолеть эти и многие другие проблемы вряд ли удастся, если оставаться в рамках политики распыления средств на поддержку изолированных и конкурирующих друг с другом маломощных экономик северо-кавказских республик. Именно интеграционная направленность должна быть критерием господдержки инвестиционных проектов на Северном Кавказе. В самом деле, нет экономического смысла в том, чтобы в каждой республике строить свой цементный завод, свою электростанцию, свой туристический комплекс и т.д. Такой подход подрывает потенциал развития северокавказских регионов, ослабляет их позиции на соответствующих рынках. Не следует забывать, что “крупным... инвестором, в первую очередь, интересны комплексные стратегические проекты развития... способные обеспечить значительный вклад в развитие округа... и максимальную синергию”¹⁹. К примеру, сегодня нефть добывается в нескольких регионах Северного Кавказа, а нефтеперерабатывающего комплекса нет ни в одном. Грозненский нефтехимический промышленный узел, созданный в советское время, уничтожен в ходе двух военных компаний. Поэтому назрела необходимость строительства нового нефтеперерабатывающего комплекса. Очевидно, что при прочих равных условиях наиболее подходящим местом является г. Грозный. Конечно, здесь нет теперь того научно-технического и кадрового потенциала, как в прежние времена, но его нет и у соседей. Преимущество Грозного в том, что он лидирует в регионе по добыче нефти (2 млн т в год). В Чеченской Республике сохранились подземные хранилища и разветвленная трубопроводная система, что важно для снижения издержек хранения и транспортировки нефти и продуктов ее переработки. Кроме того, в Грозном функционирует единственный в регионе центр подготовки кадров - нефтяной институт. Однако в одиночку Грозный не сможет решить все проблемы, связанные со строительством нефтеперерабатывающего завода. Такая задача под силу федеральному центру с финансированием из госбюджета, что, однако, не предусмотрено программой развития СКФО до 2025 г. Поэтому строить объект мощностью 1 млн т нефти в год и стоимостью 17 млрд руб. планирует ОАО «НК «Роснефть»». Есть и другие примеры участия естественных монополий России в развитии Северного Кавказа. Сегодня они реализуют в регионе 100 инвестиционных проектов на сумму более 115 млрд руб. Всего в инвестиционный план СКФО на 2011-2025 гг. включено 800 проектов на сумму свыше 3 трлн руб.²⁰ Бесспорно, это

важный вклад в строительство экономики отстающего региона. Вместе с тем, надо понимать, что инвесторы преследуют свои коммерческие интересы, т.е. нацелены на увеличение прибыли. Их мало беспокоит вопрос комплексного развития региона. Для решения этой проблемы создана Корпорация развития Северного Кавказа. На наш взгляд, для ее успешной работы одних бюджетных средств будет недостаточно ни с количественной, ни с качественной стороны. Необходимо создать в СКФО, по крайней мере, еще один институт - Северо-Кавказский банк реконструкции и развития (СКБРР) с участием в его уставном капитале всех субъектов РФ, входящих в СКФО. Работая совместно с Корпорацией развития Северного Кавказа, банк стал бы ускорителем экономического роста с опорой на собственные ресурсы. До тех пор пока в регион через такие рыночные институты не пойдут частные инвестиции, включая денежные накопления населения, невозможно облагородить инвестиционный образ Северного Кавказа.

Сегодня наиболее привлекательным для инвестиций в СКФО является Ставропольский край, хотя и он относится лишь к среднему уровню инвестиционной привлекательности в сравнении с другими субъектами РФ²¹. Более 60 % прироста новых инвестиционных проектов в СКФО приходится на долю Ставрополя, т.е. Северный Кавказ “пока растет в основном за счет одного региона”²².

В национальных республиках СКФО ситуация существенно хуже. Чеченская Республика, к примеру, несмотря на впечатляющие успехи, достигнутые за короткий срок в ликвидации послевоенной разрухи, остается в числе регионов с наименьшим рейтингом инвестиционной привлекательности. Если в Белгородской области средневзвешенный риск для инвестора составляет 0,164 (минимальный), то в Чеченской Республике - 0,600 (максимальный). Причем самое отрицательное влияние на инвестиционный рейтинг Чеченской Республики оказывают финансовый и криминальный риски, по которым республика занимает, соответственно, последнее и предпоследнее места среди субъектов РФ. В то же время по управленческому риску для инвестора Чечня занимает 66-е место в РФ, опередив Новосибирскую область (67-е место) и Москву (68-е место)²³. В целом, Чеченская Республика практического интереса для инвесторов не представляет. Руководство республики принимает меры, направленные на улучшение ситуации. В республике создана солидная нормативно-правовая база под развитие инвестиционной деятельности: Закон “Об инвестициях и гарантиях ин-

весторам в Чеченской Республике”, Закон “Об иностранных инвестициях в Чеченской Республике”, Закон “О порядке предоставления государственных гарантий для привлечения кредитных ресурсов на нужды Чеченской Республики” и другие акты, гарантирующие защиту прав инвесторов и поддержку инвестиционной деятельности. Предусмотрены также налоговые льготы, в частности, ставка налога на прибыль самая низкая в стране - 5 %. Такая политика приносит определенную пользу. За 2006-2011 гг. в республику привлечено свыше 90 млрд руб. внебюджетных инвестиций, а весь объем инвестиций в экономику и социальную сферу составил в этот период 286,2 млрд руб.²⁴

Несмотря на принимаемые меры, общее состояние экономики и инвестиционный климат остаются, с точки зрения инвестора, неблагоприятными. О положении дел в экономике республики говорит тот факт, что она дает в местный бюджет лишь 13,1 % всех доходов, а 86,9 % доходов формируются за счет федеральных дотаций. В республике не налажено производство товаров повседневного спроса. Рынок забит привозной, в основном иностранной продукцией. Промышленность утратила конкурентоспособность из-за отсутствия средств на реконструкцию и модернизацию. Нарастает дефицит квалифицированных инженерных и рабочих кадров. Крайне ограничен доступ к кредитным ресурсам. По данным статистики, в 2012 г. более 88 % промышленных предприятий были убыточными. Размер убытков составил 5,7 млрд руб., а прибыли - 1,2 млрд руб., т.е. промышленность сработала с отрицательным сальдо в 4,5 млрд руб.²⁵

Недостаток собственных средств предприятий, в том числе для обязательств по кредитам, не дает им возможность полноценно участвовать в программах госгарантий России. “В этой связи с 2009 г. остаются неиспользованными госгарантии Российской Федерации по инвестиционным проектам на территории Чеченской Республики, предусмотренные в федеральном бюджете”²⁶.

Преодоление данных проблем и выход Чеченской Республики к 2025 г. на среднероссийский уровень по всем отраслям экономики и социального развития - такова стратегическая задача, поставленная Правительством России в госпрограмме “Обеспечение устойчивого развития Чеченской Республики” (Подпрограмма 5 госпрограммы “Развитие СКФО на период до 2025 г.”). Согласно программы за 2011-2025 гг. в Чеченской Республике объем ВРП на душу населения вырастет с 55,2 тыс. руб. до 163,2 тыс. руб., т.е.

почти в 3 раза. Объем инвестиций на душу населения вырастет за тот же период с 36,8 тыс. руб. до 69,4 тыс. руб., т.е. в 1,9 раза. Иностранные инвестиции должны вырасти с 54,9 тыс. долл. на человека в 2014 г. до 121,4 тыс. долл. в 2025 г., т.е. в 2,2 раза.

Среднегодовые темпы роста ВРП республики в 2011 – 2025 гг. составят 7,5 %, что впечатляет – ведь для России в целом темпы роста будут равны 5–6 % в год. Теоретически для поддержания темпов роста в 7,5 % норма накопления должна быть на уровне 40 %²⁷. В Чеченской Республике этот показатель будет существенно выше – 57,8 % в год, т.е. больше половины ВРП будет инвестироваться в основной капитал. Строго говоря, при такой высокой норме накопления экономика должна расти в среднем на 9–10 % в год. Отсутствие в данном случае корреляции между этими показателями говорит о чрезмерно завышенных инвестиционных ожиданиях. В самом деле, за 2011–2025 гг. в основной капитал республики планируется инвестировать из внебюджетных источников 1,38 трлн руб., а также 994,4 млн долл. иностранных инвестиций. Общий объем инвестиций (с учетом иностранных) составит 1,4 трлн руб., т.е. в среднем более 93 млрд руб. в год. Кроме того, в 2011–2020 гг. в развитие социальной инфраструктуры будет инвестировано 11,8 млрд руб. федеральных бюджетных денег. Если верить этим планам, то Чечню ожидает настоящий инвестиционный бум: в предстоящие 15 лет среднегодовой объем внебюджетных инвестиций в 6 раз должен превысить аналогичный показатель за 2000–2011 гг. Реальность такой инвестиционной программы вызывает сомнения. Во-первых, в настоящее время в Чечне нет готовых к реализации масштабных инвестиционных проектов. Именно по этой причине, как отмечалось выше, с 2009 г. остаются неиспользованными федеральные внебюджетные средства, предназначенные для Чечни в качестве гарантий по инвестиционным проектам. Если суммировать все относительно масштабные инвестиционные проекты, как находящиеся в стадии проработки (Грозненский нефтеперерабатывающий завод), так и в стадии реализации (“Ведучи”, “Казеной Ам”, “Казбек”), то их общая стоимость составит порядка 30 млрд руб. Между тем госпрограмма развития Чеченской Республики предусматривает на 2011–2012 гг. инвестиций на сумму свыше 117 млрд руб. Это почти в 4 раза превышает стоимость всех реальных и потенциальных инвестиционных проектов, имеющих в настоящее время в Чечне, что дает основание утверждать: инвестиционная программа республики не согласуется с ее реальными

возможностями. Непонятно поэтому, как Чечня собирается увеличить к 2014 г. объем промышленного производства в 45 раз (!) по сравнению с 2010 г.²⁸ Это возможно, если случится “чеченское экономическое чудо”, но чудеса в экономике сами по себе не происходят. Во-вторых, все эти инвестиционные “нестыковки” свидетельствуют о том, что источник инвестиций не определен, инвестор не известен, механизм привлечения инвестиций не проработан.

В данной связи важно в принципе разобраться, из каких источников, кроме бюджетных, Чечня могла бы получать средства для инвестиций в экономику. Реальным источником могут быть средства от приватизации имущества, находящегося под юрисдикцией Чеченской Республики. Речь идет о продаже убыточных промышленных предприятий и земли. В республике нет фондового рынка, поэтому определить рыночную цену, т.е. уровень капитализации республиканского имущества, трудно. Решить проблему можно через аукционную продажу по законам РФ. Если за стартовую цену взять стоимость годового объема продукции производимой республиканскими промышленными предприятиями, то доход от их продажи составит порядка 10 млрд руб. Вторым важным приватизационным ресурсом является земля. Сельхозугодья Чечни составляют 54 % всех земельных ресурсов – 852 тыс. га, в том числе 182 тыс. га пашни. Рынка земли в современном понимании в республике также нет, поэтому определять цену земли можно косвенным образом, а именно: на базе цен, по которым население осуществляет куплю-продажу земли вне городов и с учетом цены земли в соседнем Ставропольском крае, где земельный рынок развивается. Полученная таким расчетным путем цена земли колеблется в пределах 850–900 тыс. руб. за 1 га пашни, т.е. в среднем 875 тыс. руб. за 1 га. Если по этой цене приватизировать лишь 10 % пашни (18 тыс. га) с условием, что будущий собственник использует ее в производственных целях, то доход республики составит 15–16 млрд руб. В дальнейшем с учетом приобретенного опыта и социального резонанса можно составить вопрос о расширении масштабов приватизации земли.

Приватизация промышленных предприятий и части сельхозугодий принесет республике порядка 20–25 млрд руб. дохода. Эти деньги следовало бы инвестировать в развитие рыночной инфраструктуры, в том числе в равной мере банков и инвестиционных институтов. Можно учредить 10 самостоятельных банков с совокупным уставным капиталом 10 млрд руб. и еще 10–15 млрд руб. направить на создание инвести-

ционного фонда. Имея такие деньги, банки смогут сформировать не менее 30 млрд руб. кредитных ресурсов, направляемых не только на потребительское кредитование, но и в инвестиционные проекты. Конкуренция заставит банки удешевлять кредит, что будет стимулировать потребление и развитие малого и среднего бизнеса. Во всяком случае, других банковских активов, непосредственно увязанных с экономическими интересами республики, в Чечне нет и в обозримой перспективе не будет.

Что касается инвестиционного фонда, то в его деятельности с учетом религиозного фактора можно было бы использовать некоторые элементы, присущие исламскому банкингу, в том числе: мушарака (партнерство по совместному финансированию проекта), иджара (лизинг), мукарада (облигации для финансирования проектов). Сам фонд мог бы функционировать по принципу сукук, т.е. как акционерное общество, выпускающее не акции с фиксированной доходностью, а облигации с доходностью, зависящей от реальных активов.

Кроме того, расширению инвестиционной деятельности фонда способствовал бы переток капитала из обыкновенного банковского сектора. Поясним это на примере. Допустим, что у населения появились временно свободные денежные средства в размере 1 млрд руб. При их размещении на банковских депозитах под 5 % годовых получится прирост в 50 млн руб., которые с исламской точки зрения являются запретными, но отказываться от которых все равно не хочется. Решить эту моральную и в то же время экономическую проблему в принципе можно. Достаточно с согласия вкладчиков перечислить прирост вкладов (в нашем примере 50 млн руб.) в инвестиционный фонд, который обменяет их на сукук, т.е. «исламские акции». Вкладчик банка становится, таким образом, одновременно акционером инвестиционного фонда и в таком качестве получит свою долю прибыли от промышленно-торговой деятельности фонда, разрешенной российскими законами и шариатом. Более того, имея возможность свободно покупать и продавать эти акции (сукук) по рыночной цене, население из простого созерцателя экономических процессов превратится в рыночного игрока, заинтересованного в общем успехе. Сегодня такая заинтересованность у населения Чечни есть только на моральном уровне. Конечно, отладить предложенный здесь финансовый механизм будет не просто, но в принципе он возможен и позитива в нем в разы больше, чем негатива. Надо только начать. Никто в мире не поверит в

инвестиционную привлекательность Чечни раньше, чем сами чеченцы.

Другие традиционные способы привлечения внебюджетных инвестиций, в том числе обнуление ставок налогов на собственные средства предприятий, направленных на обновление основного капитала, внутренние и внешние корпоративные заимствования, синдицированные кредиты и т.д., в практическом плане имеют ничтожную значимость.

Более перспективными (в контексте региональной специфики и кризиса на финансовых рынках) представляются такие специальные инвестиционные инструменты, как концессия, совместное с отечественными и зарубежными предпринимателями производство, лизинг, свободная экономическая зона. Каждый из этих инструментов имеет свои сравнительные недостатки и преимущества, но их основное достоинство состоит в том, что от региона не требуется серьезных денежных предоплат. Региональное участие сводится, главным образом, к имущественно-правовым аспектам. В то же время использование таких инвестиционных инструментов предполагает наличие достаточно развитой инфраструктуры: телекоммуникаций, электроснабжения, наземного и воздушного сообщения, страховых, банковских и юридических услуг. Важно также наличие относительно дешевой, но квалифицированной рабочей силы.

Опыт применения специальных инвестиционных инструментов в России есть, например, в Татарстане и Дагестане. Из 22 проектов, реализуемых в стране с 2010 г. в форме совместных предприятий с участием иностранного бизнеса, 4 проекта приходятся на Татарстан. В рамках этих проектов стоимостью 4,7 млрд руб. (50 % от всех проектов с совместными предприятиями в России) осуществляется строительство автозавода, шинного завода, ТЭЦ и автосборочной линии. Это пример диверсификации экономики республики, увеличения в ВРП доли производства с высокой добавленной стоимостью.

Концессионный проект реализуется в Дагестане, где строится стеклотарный завод стоимостью 3,9 млрд руб. Доля инвестора составляет 67 %, остальные 23 % приходятся на долю Инвестфонда РФ²⁹.

Масштаб инвестиционной программы Чеченской Республики предполагает активное использование широкого набора инвестиционных схем и инструментов, как испытанных в других регионах, так и оригинальных. Ведь помимо всего прочего, Чечне предстоит создать к 2025 г. ВРП с более высокой капиталоемкостью, чем по Се-

веро-Кавказскому федеральному округу в целом. В расчете на 1 руб. прогнозируемого ВРП Чечни приходится 4,9 руб. накопленных инвестиций, что в 1,7 раза больше, чем в среднем по Северному Кавказу. Реализовать программу с такой высокой степенью инвестиционной напряженности будет невозможно без помощи федерального правительства. Если республика с самым высоким в стране уровнем дотационности проводит политику, позволяющую ей переходить постепенно на уровень бездотационности, то федеральное правительство могло бы в качестве стимулирующей меры заменить часть планируемых внебюджетных инвестиций более выгодными инвестициями из федерального бюджета. Такая политика стала бы одним из факторов ускорения социально-экономического развития Чеченской Республики.

¹ Балацкий Е., Екимова Н. Финансовая несостоятельность регионов и совершенствование межбюджетных отношений // Общество и экономика. 2010. □ 7-8. С. 108.

² Послание Президента Российской Федерации Федеральному собранию 12.12.2012.

³ Курьянович Н.В. Россия и ВТО: актуальные вопросы экономического взаимодействия // Кавказские научные записки / РГТЭУ. 2012. □ 1 (10). С. 157.

⁴ Ра Ха Ев. Северному Кавказу нужны не деньги, а институциональные реформы // Общество и экономика. 2010. □ 10-11. С. 193.

⁵ Силаев Н., Соколов Д. Смерть городов // Эксперт. 2012. □ 49. С. 60.

⁶ Вавулин Д.А. К вопросу о необходимости развития региональных рынков ценных бумаг // Финансы и кредит. 2012. □ 8. С. 46.

⁷ Собрание законодательства Российской Федерации. 2008. □ 47. Ст. 5489.

⁸ Зелинский Ю.В. Структура регионального госдолга: как не оказаться в тупике? // Деньги и кредит. 2012. □ 5. С. 38-39.

⁹ Стародубцева Н.Н. Территориальные особенности функционирования банковской системы России // Финансы и кредит. 2012. □ 6. С. 8-19.

¹⁰ Любимцев Ю.И., Галлямов Ф.Ф. Банковский сектор - формирование региональной конфигурации // Деньги и кредит. 2012. □ 10. С. 30.

¹¹ Дмитриев И.В. Повышение эффективности инвестиционного кредитования реального сектора посредством внедрения основополагающих принципов немецкой модели корпоративного управления // Финансы и кредит. 2012. □ 25. С. 70-71.

¹² Аганбегян А.Г. Социально-экономическое развитие России: финансово-кредитные аспекты // Финансы и кредит. 2013. □ 1. С. 9.

¹³ Захаров В.К. Какие инвестиции служат развитию России // Финансы и кредит. 2012. □ 8. С. 11-20.

¹⁴ Финансы. 2013. □ 1. С. 4.

¹⁵ См.: Финансы и кредит. 2012. □ 23. С. 42-48; □ 38. С. 49-54; □ 45. С. 9-16.

¹⁶ Закон РФ "О банковской деятельности" от 2 дек. 1990 г. □ 395-1 (ред. от 27 дек. 2009 г.).

¹⁷ Коммерсант. 2013. 25 янв.

¹⁸ Общество и экономика. 2010. □ 10-11. С. 189.

¹⁹ Бешкорева В.Ю. Инвестиции в развитие Северного Кавказа // Финансы. 2012. □ 2. С. 15.

²⁰ Российская газета. Регион Северный Кавказ. 2013. 18 янв.

²¹ Манулейко В.В. Реализация методики оценки инвестиционной привлекательности региона и основные направления ее повышения // Финансы и кредит. 2012. □ 17. С. 46.

²² Регионы ждут сигналов / Д. Гумсков [и др.] // Эксперт. 2012. □ 24. С. 51.

²³ Эксперт. 2012. □ 50. С. 142.

²⁴ Подпрограмма 5. "Обеспечение устойчивого развития Чеченской Республики" государственной программы "Развитие Северо-Кавказского федерального округа" на период до 2025 г. С. 564.

²⁵ URL: <http://www.Chechenstat.gks.ru>.

²⁶ Подпрограмма 5. С. 568.

²⁷ Аганбегян А.Г. Инвестиции - основа социально-экономического развития // Деньги и кредит. 2012. □ 5. С. 12.

²⁸ Российская газета. Регион Северный Кавказ. 2013. 18 янв.

²⁹ Юзвович Л.И. Концептуальное обоснование инструментария финансирования реальных инвестиций // Финансы и кредит. 2012. □ 39. С. 48-59.

Поступила в редакцию 02.03.2013 г.

Модели и формы взаимодействия региональной власти, бизнес-структур и гражданского общества

© 2013 Лобанова Анна Викторовна

Орловский филиал Российской академии народного хозяйства
и государственной службы при Президенте Российской Федерации
E-mail: a-lobanova@yandex.ru

Рассматриваются основные модели взаимодействия гражданского общества и бизнес-структур; предлагается авторская модель взаимодействия власти и бизнес-структур; указываются наиболее перспективные формы трехстороннего взаимодействия.

Ключевые слова: взаимодействие, региональная власть, бизнес-структуры, модель, формы взаимодействия.

От модели взаимодействия региональной власти и бизнес-структур зависят достижение социально-экономических показателей, определяющих уровень развития региона, скорость и качество реализации государственных программ с участием бизнес-структур, уровень и качество жизни населения, скорость внедрения инноваций в хозяйственную деятельность. Отношения бизнеса и властных структур должны быть обусловлены взаимными стимулирующими параметрами, подкрепляющими возможности эффективного сотрудничества бизнес-сообщества и региональной власти. Бизнес-структуры не в полном объеме опираются в своей деятельности на этические и социальные принципы, в большей степени их деятельность связана с реализацией материальных потребностей и получением материальных выгод, нежели с удовлетворением духовных потребностей гражданского общества, в рамках которого они функционируют. Преодоление препятствий для дальнейшего эффективного трехстороннего взаимодействия связано с выработкой механизма взаимодействия в рамках региональной власти, бизнес-структур и гражданского общества, а также управления им.

Модель взаимодействия власти и бизнес-структур описывает взаимодействие между властными и бизнес-структурами, т.е. кооперацию объектов для обеспечения устойчивого развития социально-экономической системы региона как единого целого.

Проблемы взаимодействия представителей власти и бизнес-структур рассматриваются в работах многих отечественных и зарубежных ученых, основные модели взаимодействия нами систематизированы и приведены в таблице.

Исходя из анализа приведенных моделей взаимодействия власти и бизнеса нами предлагается модель взаимодействия, которая включает в себя следующие направления:

1. Партнерство. Партнерское взаимодействие может быть реализовано в следующих направлениях:

А) Сотрудничество. В символическом виде возможна следующая интерпретация данной модели взаимодействия властных структур (ВС) и бизнес-структур (БС):

ВС ↔ БС. В данной модели взаимодействии структур основывается на сотрудничестве с выработкой общих интересов, целей и задач, связанных с обеспечением устойчивого социально-экономического развития региона.

Б) Одностороннее "сотрудничество". Может реализовываться в двух формах:

- ВС → БС. При данной модели взаимодействия властные структуры стремятся наладить отношения с бизнес-сообществами с целью достижения интересов регионов, но бизнес остается дистанцированным либо его незначительная часть участвует в социальных региональных и местных программах.

- БС → ВС. В данной модели бизнес-структуры стремятся наладить партнерские взаимоотношения с региональной и местной властью, но местная власть не учитывает требования бизнес-сообществ при реализации политических программ.

2. Доминирование. Данная модель может быть реализована в двух формах:

А) Доминирование властных структур. ВС > БС. Данная разновидность модели доминирования возможна при наличии в регионе сильной политической элиты, при которой органы власти стремятся осуществлять полный контроль над бизнес-сообществами, используя при этом различные рычаги давления и не допуская обратного влияния со стороны бизнеса.

Б) Доминирование бизнес-структур. БС > ВС. Эта модель присутствует в регионах, где бизнес-сообщества взяли под свой контроль

Модели взаимодействия представителей власти и бизнес-структур

Название модели	Содержание модели
МОДЕЛИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БИЗНЕСА И ВЛАСТИ ПО Е.А. КОРОЛЕВУ^{1)*}	
Корпоративистская модель	- Имеется ограниченное число союзов, которые обладают монопольным правом на представительство, членство формируется за счет стимуляции со стороны властей
Плюралистическая модель	- Имеется неограниченное число союзов, свободная конкуренция между ними, отсутствует государственный контроль
МОДЕЛИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ МЕЖДУ ДЕЛОВЫМИ И ВЛАСТНЫМИ ЭЛИТАМИ В РЕГИОНАХ РОССИИ ПО Р.Ф. ТУРОВСКОМУ^{2)*}	
Функциональная ("политическая") модель	- Взаимное дистанцирование власти и бизнеса и автономное решение ими своих задач
Партнерская ("политическая") модель	- Глава региона выстраивает партнерские отношения с бизнесом
Модель государственного патронажа	- Власть стремится осуществлять контроль над деятельностью деловой элиты
Конфликтная модель	- Отсутствие устойчивых отношений между деловыми и властными элитами
Симбиотическая модель	- Сращивание власти и бизнеса, как правило, при наличии доминирующего игрока
МОДЕЛИ ПОВЕДЕНИЯ И ПОЛИТИЧЕСКИЕ ОРИЕНТАЦИИ ПО Н.Ю. ЛАПИНОЙ, А.Е. ЧИРИКОВОЙ^{3)*}	
Модель "патронажа"	- Предполагает административно-распорядительное отношение местной власти по отношению к актерам рынка
Модель "партнерства"	- Экономическим и политическим деятелям удается вести диалог, помогая друг другу
Модель "приватизации власти"	- Группа или группы бизнеса установили контроль над властью
Модель "подавления"	- Слабость местной властной элиты, не сумевшей создать консолидированную команду, предложить эффективную программу развития и выдвинуть авторитетного лидера
МОДЕЛИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БИЗНЕС-СТРУКТУР И ВЛАСТИ ПО С.А. ИВЧЕНКО^{4)*}	
Добровольно-принудительная благотворительность	- Диктат власти, препятствующий росту эффективности корпоративных программ "Социальная нагрузка" становится для компании условием вхождения в рынок
"Торг"	- В этой модели ни власть, ни бизнес не могут диктовать другой стороне свои правила игры
"Город-комбинат"	- Диктат бизнеса, невыгодный, однако, самому бизнесу
"Социальное партнерство"	- Представители власти предлагают взять на себя функцию координатора социальных вложений местного бизнеса
МОДЕЛИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БИЗНЕСА И ГОСУДАРСТВА ПО В.М. ШАПОВАЛУ^{5)*}	
Идеальная (теоретическая) модель	- Взаимодействия в условиях идеальной рыночной среды
Национальная модель	- Взаимодействия в определенной рыночной модели экономики
Нормативная модель	- Взаимодействие, которое сложилось на основе установленных в конкретной стране формальных норм
Реальная институциональная модель	- Взаимодействие на определенной территории

Окончание таблицы

Название модели	Содержание модели
3-ЗОННАЯ МОДЕЛЬ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ВЛАСТИ И БИЗНЕСА ПО Е.Г. ЯСИНУ⁶⁾*	
"Белая зона"	- Основывается на создании единых правил игры для всех предпринимателей и на неизбирательном их принуждении государством к выполнению данных правил
"Черная зона"	- Охватывает неформальные криминальные практики, прежде всего, коррупцию
"Серая зона"	- Охватывает неформальные практики поборов с бизнеса и практики его неформального торга с властью за условия функционирования

¹⁾* Шохин А.Н., Королев Е.А. Взаимодействие бизнеса и власти в Европейском союзе. М., 2008.

²⁾* Туровский Р.Ф. Региональные модели взаимодействия между деловыми и властными элитами: современные процессы и их социально-политические последствия. URL: <http://www.politcom.ru/article.php?id=8474>.

³⁾* Лапина Н., Чирикова А. Региональные элиты в Российской Федерации: модели поведения и политические ориентации. М., 1999.

⁴⁾* Ивченко С.А., Либоракина М.И., Сиваева Т.С. Город и бизнес: формирование социальной ответственности российских компаний. М., 2003. С. 76.

⁵⁾* Шаповал В.М. Взаимодействие державы и бизнеса на основе развития социально-экономической ответственности. Серпухов: Экономика та підприємництво. 2008. № 5. С. 196-201.

⁶⁾* Ясин Е. Время государства и экономическая политика // Вопросы экономики. 2002. № 11. С. 7.

формирование властной элиты. Возможна при наличии в регионе сильной экономической элиты, от которой зависит развитие региона, его функционирование как социально-экономической системы и жизнеспособность региона, при этом жизнеспособность региона может также зависеть от трансфертов из вышестоящего бюджета, что вызывает недовольство гражданского общества и ощущение некомпетентности властных структур, которые не смогли создать команду и предложить эффективную программу развития региона.

3. Конфликт. $BC \neq BC$ - данная модель характеризуется отсутствием взаимодействия между бизнес-структурами и властной элитой. При этом властные структуры, используя политические рычаги, могут поддерживать одни бизнес-сообщества и подавлять другие, что усиливает конфликтные взаимоотношения, бизнес-сообщества могут также вступать в конфликт внутри себя при борьбе за ограниченные экономические ресурсы внутри региона.

4. Игнорирование. $BC \downarrow BC$ - характеризуется отсутствием взаимодействия между властными структурами и бизнес-сообществами. Каждый из субъектов взаимодействия проводит собственную политику развития автономно, решая свои задачи, не учитывая и не считаясь с интересами другого. Партнерские взаимоотношения возникают только при появлении острой необходимости с обеих сторон.

5. Симбиоз. $BC + BC$ - предполагает слияние власти и бизнес-сообщества в единое целое. При этом часть властной элиты может быть прямо или косвенно связана с бизнесом, интересы бизнес-сообщества становятся приоритетными для

региональной власти. Данная модель отличается от модели "Сотрудничество" отсутствием социально направленного бизнеса, во главу угла ставятся не приоритетные цели по созданию устойчивого развития региона, а исключительно цели бизнес-сообщества, реализуемые посредством действий региональной власти.

Отметим, что в реальной ситуации зачастую существует сочетание нескольких моделей, однако в большинстве случаев можно выделить превалирующую модель.

Эффективное взаимодействие властных структур и бизнес-структур невозможно без участия гражданского общества, вследствие чего считаем необходимым рассмотреть концепцию трехстороннего взаимодействия.

Концепция "трехстороннего сотрудничества" обозначает в целом все формы взаимодействия, которые имеют место между региональными властными структурами, бизнес-сообществами, регионами и представителями гражданского общества, которые касаются разработки и применения экономической или социальной политики. Термины "трехстороннее сотрудничество", "трехсторонние отношения", "трехстороннее взаимодействие" и "трипартизм" обычно используются в качестве синонимов.

Под трехсторонним взаимодействием мы понимаем конструктивное взаимодействие институтов власти, бизнеса и общественных групп при решении социально значимых проблем, осуществляемое в рамках действующего законодательства и направленное на проведение рациональной социальной политики. Мы придерживаемся взгляда известного российского ученого В.Н. Якимца, который под межсекторным партнерством понимает

конструктивное, целенаправленное, выгодное участникам и населению взаимодействие государственного, коммерческого и некоммерческого секторов общества (или двух секторов) при решении социальных задач, обеспечивающее синергетический эффект от сложения потенциалов и ресурсов каждой из сторон взаимодействия¹.

В настоящее время региональная власть, бизнес-структуры и гражданское общество находятся на стадии поиска форм эффективной интеграции, которые должны строиться не по иерархическому, а по сетевому и органическому принципам, так как, стоит заметить, что именно сетевое взаимодействие уравнивает его участников, разных по своей специфике.

На наш взгляд, наиболее перспективными формами трехстороннего взаимодействия являются:

1. Государственно-частное партнерство (ГЧП) - совокупность форм средне- и долгосрочного взаимодействия государства и бизнеса для решения общественно значимых задач на взаимовыгодных условиях.

В.Ф. Уколов, В.В. Лотин, В.В. Кнаус отмечают, что основным, систематизирующим элементом государственно-частного партнерства является сотрудничество, при котором государственные и частные структуры выступают как равноправные партнеры, взаимно дополняя друг друга².

В.А. Кабашкин предлагает рассматривать государственно-частное партнерство как партнерские отношения государства и предпринимательских структур для совместного участия в удовлетворении потребностей общества на долговременной законодательной и взаимовыгодной основе объединения материальных и нематериальных ресурсов при разделении полномочий, ответственности и риска³.

Нами выявлено, что в широком смысле к основным формам ГЧП в сфере экономики и государственного управления относятся: любые взаимовыгодные формы взаимодействия государства и бизнеса; государственные контракты; арендные отношения; финансовая аренда (лизинг); государственно-частные предприятия; соглашения о разделе продукции (СРП); концессионные соглашения; особые экономические зоны; инвестиционные, в том числе венчурные, фонды; агентства по привлечению инвестиций; заказ на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг для нужд государственных и муниципальных органов власти; контракт на обслуживание, доверительное управление, оказание общественных услуг, выполнение различных видов работ, контракты технической помощи; долевое участие капитала в государственных предприятиях.

На основе анализа современной социально-экономической обстановки в России нами установлены наиболее перспективные инструменты ГЧП на текущий момент: Инвестиционный фонд; Банк развития; другие государственные корпорации; особые экономические зоны; Российская венчурная компания; концессии; венчурные фонды; технопарки; Федеральные адресные инвестиционные программы; закрытые паевые инвестиционные фонды недвижимости.

2. Социальное партнерство.

В.А. Михеев, А.В. Михеев определяют социальное партнерство как цивилизованную систему общественных отношений, обеспечивающую согласование и защиту интересов работников, работодателей, социальных и профессиональных групп, слоев, их общественных объединений, органов государственной власти, местного самоуправления на основе договоров, соглашений путем достижения компромисса, консенсуса по важнейшим направлениям социально-экономического и политического развития⁴.

К.Г. Кязимов отмечает, что в сфере общественных отношений социальное партнерство рассматривается как система взаимоотношений негосударственных, некоммерческих организаций с объединениями бизнеса, органами государственной власти и местного самоуправления⁵.

Г.П. Зинченко, И.И. Рогов подчеркивают, что социальное партнерство представляет собой форму социального взаимодействия многообразных субъектов социума, позволяющую им свободно выражать свои интересы и находить цивилизованные способы их реализации⁶.

На современном этапе развития общества за термином "социальное партнерство" начинает закрепляться иное понимание, а именно: речь идет о конструктивном взаимовыгодном сотрудничестве между тремя секторами общества - государственными структурами, коммерческими предприятиями и некоммерческими организациями с целью решения проблем социальной сферы в интересах всего населения или его отдельных групп, проживающих на данной территории.

В рамках данного подхода к исследованию социального партнерства, при котором общество структурируется на три основных сектора: власть, бизнес, некоммерческие организации, - внесли значительный вклад В.Н. Якимец, В.И. Редюхин, А.С. Автономов, Н.Л. Хананашвили, М.И. Либоракина, М.Г. Флямер, Н.Ю. Беляева, Е.Б. Веприкова, И.Е. Городецкая, Л.Н. Коновалова⁷.

3. Некоммерческая организация (НКО) - организация, не имеющая в качестве основной цели своей деятельности извлечение прибыли и не

распределяющая полученную прибыль между участниками. Она может быть учреждена гражданами или юридическими лицами для содействия ее членам в осуществлении деятельности, направленной на достижение социальных, благотворительных, культурных, образовательных, научных и управленческих целей, в сферах охраны здоровья граждан, развития физической культуры и спорта, удовлетворения духовных и иных нематериальных потребностей граждан, защиты прав, законных интересов граждан и организаций, разрешения споров и конфликтов, оказания юридической помощи, а также в иных целях, направленных на достижение общественных благ. Некоммерческие организации вправе заниматься предпринимательской деятельностью, только если данная деятельность направлена на достижение целей организации⁸.

4. Общественное объединение - добровольное, самоуправляемое, некоммерческое формирование, созданное по инициативе граждан, объединившихся на основе общности интересов для реализации общих целей, указанных в уставе общественного объединения. В России общественные объединения могут создаваться в следующих организационно-правовых формах (ст. 7 Федерального закона "Об общественных объединениях"): общественная организация, общественное движение, общественный фонд, общественное учреждение, орган общественной самодетельности, политическая партия.

В соответствии с Федеральным законом "О профессиональных союзах, их правах и гарантиях деятельности" профсоюзы также являются общественными объединениями.

Отметим, что наиболее остро проблемы социально-экономического развития региона ощущаются именно гражданским обществом. В связи с этим именно третий сектор может достаточно точно сформулировать проблемные области, отражающие направления социально-экономической политики. Региональные власти при данном подходе выполняют роль координатора действий и связующего звена между гражданским обществом и бизнес-структурами, которые, в свою очередь, на основе имеющихся материальных и

нематериальных ресурсов способны развивать потенциал региона с целью достижения устойчивых тенденций социально-экономического развития. При этом властные структуры с помощью имеющихся рычагов воздействия: различного рода муниципальных и региональных программ, налоговых преференций в рамках своей компетенции, упрощения бюрократических процедур - способны создать необходимые условия для эффективного реагирования бизнес-структур на запросы гражданского общества.

По нашему мнению эффективный механизм трехстороннего взаимодействия выглядит следующим образом: региональные власти получают запрос от "третьего" сектора, который содержит основные проблемы функционирования региона, с помощью имеющихся институциональных рычагов влияния и на основе созданных в регионе элементов взаимодействия совместно с бизнес-структурами принимают решение по запросу гражданского общества с целью устранения проблемных областей.

¹ Якимец В.Н. Межсекторное социальное партнерство: возможности и ограничения. М., 2001.

² См.: Кнаус В.В. Государственно-частное партнерство в регионе. М., 2008. С. 12-13, 14, 16, 19, 61, 63; Уколов В.Ф., Лотин В.В. Государственно-частное партнерство как инструмент взаимодействия власти и бизнеса // Государственно-частное партнерство и стратегические альянсы власти и бизнеса. М., 2009. С. 5-7, 9, 12, 13-14, 16, 23.

³ Кабашкин В.А. Государственно-частное партнерство в регионах Российской Федерации. М., 2010. С. 10-11, 17-18, 13-15, 39.

⁴ Михеев В.А., Михеев А.В. Социальное партнерство: теория, политика, практика : учеб. пособие. М., 2003. С. 25.

⁵ Кязимов К.Г. Социальное партнерство: практическое пособие по созданию корпоративного ресурса знаний юридического лица. М., 2008. С. 18.

⁶ Зинченко Г.П., Рогов И.И. Социальное партнерство : учебник. М., 2009. С. 8, 16.

⁷ Буданова М.А., Гостенина В.И. Социальное партнерство в формирующейся рыночной экономике России (социально-управленческий аспект). М., 2004. С. 4-6.

⁸ См.: Федеральный закон "О некоммерческих организациях" от 12 янв. 1996 г. □ 7-ФЗ.

Поступила в редакцию 04.03.2013 г.

Государственно-частное партнерство как фактор устойчивости рыночных отношений

© 2013 Зубрилин Евгений Валерьевич

Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова

E-mail: evgeny-zubrilin@yandex.ru

Рассматривается сущность партнерства государства и предпринимательства через призму частных и общественных интересов. Обсуждается роль партнерского взаимодействия в достижении стабильности рыночных отношений. Делается вывод, что партнерство позволяет реализовать как частные, так и общественные интересы и должно иметь своим результатом создание устойчивой рыночной экономики.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, стабильность, устойчивость, взаимодействие.

Устойчивость - такое качество любой системы, которое чаще всего определяется как способность сохранять направленность своего развития, несмотря на воздействующие на систему внешние факторы (возмущения)¹. На современном этапе общественного развития проблема обеспечения устойчивости приобретает особое значение в силу ряда факторов, среди которых следует отметить ускоряющиеся темпы глобализации, обуславливающей все более глубокую взаимозависимость государств, наличие нерешенных фундаментальных (“глобальных”) проблем (в частности, экологической), а также кризисные явления 2008-2010 гг., вновь актуализировавшие дискуссии о роли и пределах присутствия государства в рыночной экономической системе. Находившееся и продолжающее существовать в условиях финансово-экономической нестабильности общество снова сформировало запрос на такую модель развития и управления, которая могла бы обеспечить его устойчивость в течение продолжительного временного периода.

Зачастую словосочетание “устойчивость (стабильность) рыночной экономики” воспринимается как нечто алогичное. Действительно, рынок как категория экономической теории характеризуется прежде всего хаотичностью, стихийностью. Как можно обеспечить его стабильность? Общество в процессе своего развития сформировало необходимые для этого инструменты - институты. Современные экономические системы - это прежде всего институциональные системы, ведущее место в которых занимает, бесспорно, институт государства. Именно государство, формируя нормативно-правовую базу, создавая “каркас”, упорядочивающий действия разнородных экономических агентов, обеспечивает регулирование процессов воспроизводства и играет роль “противовеса рыночной экспансии”².

Тем не менее, сказанное не позволяет дать окончательный ответ на вопрос: какой из двух секторов экономики - стихийный (рыночный) или регулятивный (государственный) - больше способствует формированию устойчивой, стабильной экономики? По нашему мнению, прежде чем пытаться ответить на этот вопрос, необходимо понять, что представляет собой стабильность экономики.

На наш взгляд, устойчивость рыночных отношений можно определить как такое развитие экономических отношений между производителями, потребителями, продавцами и органами управления, при котором цели и мотивация деятельности каждой из участвующих сторон в такой степени увязаны с интересами и мотивами другой стороны, а односторонняя, “эгоистическая” реализация собственных целей становится невозможной, развитие приобретает комплексный, многосторонний характер, способствующий росту благосостояния большинства заинтересованных сторон. Такое определение устойчивости рыночной экономики позволяет отчетливо видеть, что стабильность рыночных отношений достигается не с помощью усилий рынка или государства, а посредством *взаимодействия* государства и предпринимательства. При этом такое взаимодействие должно осуществляться в форме *партнерства*, исходящего из комплементарных целей, компетенций и возможностей каждого из партнеров и направленного на создание глобальной устойчивой полезности.

В последние 5-7 лет тематика партнерства государства и бизнеса приобрела значительную популярность как в экономической науке, так и в форме практической реализации в государственной политике многих государств, в том числе и России. При этом можно говорить о сохраняющейся множественности пересекающихся поня-

тий, как то: “государственно-частное партнерство”, “частно-государственное партнерство”, “партнерство государства и бизнеса”, - между которыми не всегда возможно провести четкую смысловую грань. Анализ литературы, посвященной проблемам партнерства, показывает, что под государственно-частным партнерством понимаются любые формы взаимодействия государства и бизнеса. При такой трактовке понятие партнерства государства и бизнеса охватывает и такие формы активности, как государственные закупки, аренду частным бизнесом земли и зданий, находящихся в государственной собственности и т.п. Однако такое расширительное толкование государственно-частного партнерства приводит к тому, что к формам партнерства причисляют и коррупционные отношения, выражающиеся в обмене административного ресурса на капитал, и прямое воровство государственных средств.

Исследователи А. Родал и Н. Малдэр отмечают: “Термином “партнерство” злоупотребляют, его часто используют неточно и неправильно, иногда не выделяя его из ряда схожих, но качественно иных инструментов “хорошей” управленческой практики - в частности, консультирования с представителями частного бизнеса, а также делегирования выполнения некоторых функций частному сектору”³. Зачастую именно такое делегирование используется наиболее широко во взаимоотношениях государства и бизнеса, и именно эта форма сотрудничества ошибочно считается партнерством. Передачу функций по обслуживанию ведомственных информационных систем министерством на аутсорсинг компании из частного сектора можно рассматривать как форму межсекторного сотрудничества, однако это едва ли может считаться партнерскими отношениями.

Исходя из сказанного, можно предложить следующее определение партнерства: партнерство представляет собой договорные (оформленные контрактом) отношения между двумя или более сторонами, которые путем совместных усилий реализуют совместную цель и (или) решают согласованные (непротиворечивые) задачи. Непременными свойствами партнерских отношений являются:

- солидарная ответственность партнеров за реализацию поставленных задач, предоставление услуг, достижение запланированных показателей;
- объединенные вложения ресурсов (времени, рабочей силы, финансирования, материалов, экспертизы, информации);
- разделение рисков между партнерами и грамотное управление ими каждой из сторон;

- взаимная выгода, извлекаемая партнерами из установленных отношений.

Особое внимание следует обратить на последнюю из указанных характеристик партнерства - наличие взаимной выгоды. Безусловно, и государство, и частный бизнес должны ощутить определенные положительные последствия вступления в такого рода отношения. Принято считать, что для бизнеса таким “выигрышем” становится прежде всего получаемая прибыль, расширение рынка сбыта, формирование положительного имиджа в глазах представителей органов государственной власти. Для государства же выгода от вступления в партнерские отношения заключается не только и не столько в возможности обеспечения финансирования объектов инфраструктуры со стороны бизнеса (как традиционно представляется), сколько в качественном, квалифицированном решении определенной проблемы, будь то строительство исправительного учреждения и управление им или совместное формирование учебных планов инженерных специальностей. Однако такое разделение получаемых выгод по принципу “ваше и наше”, на наш взгляд, не способствует полному пониманию и эффективному использованию концепции партнерства. Нам представляется, что в условиях современной постиндустриальной экономики, характеризующейся динамичностью и потому особо нуждающейся в обеспечении стабильности, выгода от вступления в партнерские отношения должна быть *общей*. В этом отношении целесообразно использовать предлагаемую, в частности, исследователями Дж. Махони, А. МакГэхан, К. Пителисом концепцию *глобальной устойчивой полезности* (sustainable global value)⁴. Суть этого понятия составляет итоговая, совокупная полезность (благо, общественный результат), создаваемая в экономике в результате какого-либо целенаправленного действия (в нашем случае - партнерских отношений). Смысл введения этой концепции, по мнению авторов, заключается в следующем. В современном мире в решении любых экономических задач акцент должен быть сделан на извлечении выгоды в глобальном (не ограниченном рамками конкретного региона, государства) масштабе. Устойчивость развития экономики и мирового сообщества в целом определяется именно тем, в какой степени удастся обеспечить качественный рост, не нанося ущерба другим сферам, отношениям, государствам. Создаваемая глобальная полезность должна сама по себе быть устойчивой: реализуемые проекты и программы должны носить последовательный характер, а экономические агенты должны осознавать межвременной характер связи между осу-

шестью мерами. Не менее важно сделать акцент на том, что партнерские отношения государства и бизнеса должны приводить именно к созданию нового общественного результата с учетом всех возможных издержек, как явных, так и неявных. Таким образом, партнерский стиль взаимодействия между государством и предпринимательством при его грамотном осуществлении позволяет сформировать новый глобальный результат, что также будет способствовать устойчивости рыночных отношений.

Применение такой интегрирующей концепции приобретает особую актуальность в свете затрудненности проведения четкой границы между частными и государственными (публичными) интересами. В литературе вопрос разделения частных и публичных интересов исследован достаточно глубоко. Основным критерием такого разделения является, как правило, субъект интереса: если конкретный интерес испытывает частное лицо, он признается частным, если же его преследует большинство, это публичный интерес. Однако представляется, что усложняющаяся структура рыночных отношений в современном мире все реже позволяет с точностью провести демаркационную линию между частными и общественными интересами. Это ярко проиллюстрировали события мирового финансово-экономического кризиса 2008-2010 гг. Очевидно, что, становясь участниками сделок с высокодоходными ценными бумагами, несущими одновременно высокий риск, инвестиционные банки США преследовали исключительно частные интересы - интересы акционеров и топ-менеджмента. Однако в чьих интересах действовало государство, осуществляя масштабные финансовые инъекции в капитал крупнейших банков в разгар кризиса? Однозначно ответить на этот вопрос невозможно: с одной стороны, финансовая помощь служила интересам частных лиц, поскольку позволяла удерживать какое-то время финансовые учреждения на плаву. Но в то же время если бы такая помощь не была оказана в необходимые сроки и в нужных объемах, последствия банкротств ряда банков (наподобие Lehman Brothers) могли бы нанести колоссальный ущерб многочисленным вкладчикам, предприятиям-клиентам во всем мире, что позволяет говорить уже не столько о частном, сколько о публичном интересе в деле спасения банковской системы.

Яркой иллюстрацией смешения частного и публичного интересов является и часто используемый в литературе пример Ассоциации Б. и М. Гейтс. Эта некоммерческая организация ставит своей целью оказание финансовой и организационной поддержки исследованиям в обла-

сти здравоохранения, прежде всего, направленным на лечение ВИЧ-инфекции и СПИДа. Безусловно, такой вклад в обеспечение здравоохранения заслуживает похвалы, однако в чьих интересах действует в этом случае Ассоциация? Без сомнения, результаты успешных научных исследований реализуются впоследствии в практической медицине и фармакологии, способствуя, таким образом, защите публичного интереса. Однако, как справедливо утверждают многие специалисты, сам факт достижения таких положительных результатов научных исследований обусловлен немаловажным обстоятельством - выбором Ассоциацией организаций, институтов, клиник и партнеров для сотрудничества и проведения научных исследований. В этом проявляется исключительно частный интерес Ассоциации. Иными словами, деятельность данной некоммерческой организации содержит признаки как публичного, так и частного интереса. Однако необходимо сделать и еще одно важное заключение: глобальная общественная полезность (в виде роста продолжительности жизни ВИЧ-инфицированных людей или их полного выздоровления, недопущение новых случаев заражения инфекцией) создается в процессе *взаимодействия* разных по своей природе субъектов, преследующих как частные, так и общественные интересы.

На наш взгляд, целесообразно говорить о партнерстве государства и предпринимательства, как минимум, с двух точек зрения:

- с точки зрения долгосрочных экономических и политико-правовых отношений между государством и частным бизнесом на всех уровнях государственного управления партнерство представляет собой "системную институционализацию отношений между различными, с отличающимися формами собственности, секторами экономики, закладывающую основы смешанной экономики"⁵;

- с точки зрения практики применения механизма государственно-частного партнерства последнее предстает как форма осуществления конкретных проектов развития в первую очередь в сфере производственной инфраструктуры.

Такое разграничение понимания партнерства государства и бизнеса в широком и узком смысле позволяет внести некоторую ясность в отмеченное выше многообразие понятий, используемых сегодня для характеристики отношений взаимодействия между двумя секторами. Кроме того, на наш взгляд, именно понимание партнерских отношений как особого стиля совместных действий в выработке политик и решении конкретных задач (т.е. понимание государственно-част-

ного партнерства в широком смысле) дает возможность в полной мере оценить все преимущества, которые привлечет каждый из партнеров в совместно реализуемый проект.

Среди факторов, обуславливающих необходимость вступления двух секторов в партнерские отношения, целесообразно выделить следующие. Зачастую, сталкиваясь с необходимостью решения какой-либо задачи, экономический агент испытывает недостаток какого-либо ресурса (квалификации, навыков, принуждения), что не позволяет ему в полной мере и должным образом ответить на определенный экономический “вызов” (например, предоставление услуг населению). Обращаясь в рамках партнерских отношений к представителю другого сектора, данный агент восполняет недостаток данного ресурса: при этом следует говорить не о заимствовании такого ресурса (как это часто имеет место в ходе реализации проектов государственно-частного партнерства в современной России, когда государство рассматривается как основной источник относительно дешевого финансирования, а предпринимательство, по сути, лишь осваивает их), а об эффективном распределении полномочий и связанном с ним разделении рисков. Таким образом, недостаток необходимых ресурсов является первым фактором, побуждающим к установлению партнерских отношений.

Второй фактор, способствующий вступлению двух акторов в партнерские отношения, заключается в резко усиливающейся сложности (комплексности) и взаимосвязанности многих экономических и социальных вопросов. Экономические агенты постепенно приходят к осознанию того факта, что они более не могут эффективно решать поставленные задачи изолированно, в одиночку. Решения и меры, разработанные для одной сферы и в соответствии с интересами одной стороны, непременно должны быть оценены на предмет их влияния на последствия в других сферах и увязки с интересами других сторон. Государство, реализуя проекты в сотрудничестве с предпринимательством, способствует формированию у последнего чувства собственника, ощущения причастности к осуществляе-

мым мерам и одновременно ответственности за данный процесс.

Какие результаты приносит партнерское взаимодействие государства и предпринимательства? Прежде всего, оно позволяет более гибко и чутко реагировать на изменяющиеся потребности общества, максимально полно удовлетворять его потребности в условиях ограниченных ресурсов. Партнерство позволяет наделить реальной властью и возможностями принятия решений субъектов предпринимательства, а также лучше адаптировать объект управления к вновь принимаемым нормам, политикам. Вступая в партнерские отношения, государство и бизнес способны достичь синергетического эффекта, большей эффективности реализации выработанной политики. Наконец, именно партнерское взаимодействие двух секторов обеспечивает устойчивость рыночных отношений, делая возможной реализацию интересов всех участвующих сторон и приводя к созданию глобального результата.

Принимая во внимание все вышесказанное, представляется целесообразным скорректировать данное выше определение партнерства государства и частного предпринимательства как системные институализированные отношения между государством и бизнесом, направленные на решение конкретных задач, в ходе которых реализуются как частные, так и общественные интересы и результатом которых является создание глобальной устойчивой полезности.

¹ Лопатников Л.И. Экономико-математический словарь : словарь современной экономической науки. 5-е изд., перераб. и доп. М., 2003.

² Сажина М.А. Государство в институциональной экономике // Государственное управление : электронный вестник. 2006. Вып. □ 9.

³ Rodal A., Mulder N. Partnerships, devolution and power-sharing: issues and implications for management // The J. of Public Sector Management. 1993. □ 24.

⁴ The Interdependence of Private and Public Interests / J.T. Mahoney [et al.]. URL: <http://ssrn.com/abstract=1444874>.

⁵ Сильвестров С.Н. Выступление на круглом столе “Государственно-частное партнерство: российские варианты” // Труды Вольного экономического общества России. М., 2009. Т. 117.

Поступила в редакцию 06.03.2013 г.

Малые научно-производственные предприятия - локомотив российской экономики

© 2013 Александрова Анна Александровна

© 2013 Борисова Ксения Борисовна

кандидат экономических наук, профессор

Московский государственный университет приборостроения и информатики

E-mail: anna@cplire.ru, kborissova@yandex.ru

Вовлеченность малых научно-производственных предприятий в экономический процесс является необходимой закономерностью, сложившейся в процессе технологической и производственной эволюции, что характерно для стран с развитой системой рыночного хозяйствования, и выступает одной из стратегических задач российской экономической политики.

Ключевые слова: малые наукоемкие предприятия, крупные производственные компании, интеграция, новые технологии, экономическая политика.

Анализируя степень насыщенности российской экономики предприятиями малого бизнеса и сравнивая ее с показателями стран с развитой системой рыночного хозяйствования, можно прийти к заключению, что Россия значительно уступает последним не только по количеству, но и по качественным характеристикам малого предпринимательства. Малый бизнес в рыночной экономике является одним из ключевых элементов, оказывающих влияние на темпы экономического роста и структуру валового внутреннего продукта.

Малые предприятия, характеризующиеся высокой степенью гибкости и мобильности, переносят эти свойства на рынок, в котором они функционируют, делая его более эффективным. Мобильность малых предприятий позволяет им быстро заполнять потребительские ниши, образуемые в результате изменения рыночной конъюнктуры. Способствуя созданию атмосферы здоровой конкуренции, малый бизнес формирует среду, в которой личная заинтересованность и дух предпринимательства привлекают на рынок экономически активные группы населения.

Сосредоточение большей части научного потенциала в крупных научно-исследовательских центрах и в соответствующих подразделениях корпораций не мешает малым предприятиям с энтузиазмом приступать к коммерциализации новой продукции и технологий. Зарубежный опыт свидетельствует о сильной вовлеченности малого бизнеса в этот процесс, например, около 60 % наукоемкой продукции США является разработкой средних и малых компаний.

Успешность малого бизнеса, коммерциализирующего новые технологии, объясняется следующими причинами. Специализируясь на более углубленных научных разработках, малые фирмы часто выбирают рискованный, но корот-

кий путь, быстро приводящий к положительному результату. Малые предприятия с охотой принимают за освоение перспективных технологий и нередко добиваются успеха, так как, работая над выпуском принципиально новой продукции, крупные лаборатории с устоявшимися традициями уступают в мобильности малым научным коллективам, стремящимся как можно быстрее налаживать массовое производство.

Значение малых предприятий, ориентированных на научные разработки, важно для расширения номенклатуры предлагаемых на рынке товаров и услуг, что способствует более быстрому удовлетворению спроса на новые товары. Воздействие малого бизнеса на структуру рынка проявляется в изменении количества его субъектов, их качественной структуры и, главное, в приобщении все более широких слоев населения к предпринимательству и деловому администрированию.

Увеличение числа малых предприятий в производственном секторе способствует их вовлечению в сферу влияния крупных промышленных компаний. Крупные предприятия, заинтересованные в технологическом сотрудничестве с представителями малого бизнеса со временем создают свой круг надежных партнеров. Интерес крупного бизнеса может быть продиктован стремлением снижать издержки за счет переноса части производственного цикла на малое предприятие-субподрядчик, потребностью в тестовой проверке стартовых инновационных проектов в адаптивных малых структурах, а также удобством партнерства с аутсорсинговыми компаниями¹.

За счет заключения долгосрочных контрактов малые предприятия фактически становятся частью производственных структур крупных компаний, которые, в свою очередь, обеспечивают

контроль над технологическими процессами, следят за соблюдением требуемых стандартов качества, содействуют обновлению основных фондов своих спутников. В какой-то мере малые предприятия утрачивают независимость, становясь звеньями большой технологической цепи крупного партнера. Однако это не мешает руководителям малых фирм принимать самостоятельные управленческие решения. Кроме того, статус малых предприятий позволяет им в полной мере пользоваться льготами, предусмотренными упрощенной системой налогообложения.

Наращивание выпуска товаров длительного потребления, бытовой техники, транспортных средств вызывает потребность в сервисных и ремонтных услугах. Эту нишу активно занимают малые предприятия, так как крупным компаниям сложно и затратно контролировать разветвленную сеть филиалов и сервис-центров.

Крупные компании с успехом сотрудничают с узкоспециализированными малыми фирмами, производящими отдельные детали и узловые механизмы. Вокруг крупных производителей группируется большое количество малых предприятий, особенно это касается приборостроения, станкостроения, электротехнического, радиотехнического, инструментального машиностроения. Химическое и нефтяное машиностроение главным образом сотрудничают с малым бизнесом в сфере разработки, тестирования и адаптации новых технологий.

Зарубежный опыт свидетельствует о широкомасштабном сотрудничестве крупных производственных компаний с малым бизнесом. Например, у компании Siemens более 70 тыс. партнеров, у автоконцерна Toyota и корпорации General Electric по 30 тыс. субподрядчиков, компания Bosch сотрудничает с 14 тыс. малых предприятий, авиакосмическая корпорация The Boeing Company связана контрактами с 7,5 тыс. субподрядчиков. Не все малые предприятия-спутники являются частью производственных структур крупных компаний, и совсем небольшая их часть проводит научные исследования и разработки по заказу головных партнеров. Малые фирмы оказывают широкий спектр разнообразных услуг, начиная организацией питания сотрудников и клинингом и заканчивая поиском, разработкой и внедрением новых технологических решений. В вышеприведенной статистике важен показатель масштабности кооперации.

Увеличение количества малых фирм в производственном секторе является благоприятным фактором. Наращивание этой доли субъектов рынка приводит к образованию так называемой критической массы малых предприятий, в кото-

рой происходит образование и выход на рынок более крупных игроков, представителей среднего бизнеса. Увеличение числа средних предприятий, в свою очередь, способствует появлению крупных компаний. Существует несколько стратегий превращения малой фирмы в среднюю, и средней в крупную, важно выбрать оптимальную. В результате на рынке появляются новые лидеры в соответствующих сегментах, и процесс развития промышленно-производственного сектора идет более быстрыми темпами. Эту теорию подтверждает современная тенденция объединения малых предприятий друг с другом на почве их общей специализации. Путь от мелких производителей до крупных корпораций прошли компании Xerox, Apple, Kingston, Transcend.

Высокие показатели количества малых наукоемких предприятий, их экономической эффективности, доли в стоимости готовой продукции крупных компаний характерны для стран с развитой системой рыночного хозяйствования. Для нашей страны подобные явления не носят массового характера, являясь скорее редким исключением. В целом в России наблюдается стабильный рост числа малых предприятий, что, к сожалению, не сопровождается изменениями в его качественной структуре - доля фирм, ориентированных на научно-производственную деятельность, не повышается. Российский малый бизнес традиционно представлен в сфере торговли, организации питания и предоставления различных услуг населению и продолжает лишь перераспределять ресурсы.

Причиной такого дисбаланса является недостаточной эффективная государственная поддержка малых предприятий научно производственного сектора. Одной из самых популярных мер, реализуемых государством, является поддержка малых наукоемких предприятий на этапе стартапа². Основным институтом финансирования малого бизнеса, ориентированного на наукоемкие технологии, является Фонд содействия развития малых форм предприятий в научно-технической сфере. На 1 год действия программы "СТАРТ" предусматривается финансирование малого предприятия в размере 1,0 млн руб., на 2 и 3 года максимальная поддержка не может превышать 2,0 млн и 3,0 млн руб., соответственно. Главным условием финансирования программ 2 и 3 года является привлечение внебюджетных средств: собственных средств малой фирмы либо средств инвестора, причем сумма, выделяемая фондом, будет равна сумме, самостоятельно привлеченной малым предприятием в качестве источника финансового обеспечения своей деятельности. Научно-технический потенциал, на раз-

вите которого направлена деятельность вышеупомянутого фонда, сосредоточен, как правило, в крупных городах. Для крупного города, где высока стоимость аренды, коммунальных платежей, персонала, 1 млн руб. на год деятельности явно недостаточно, не говоря уже о покупке на эти деньги научного или производственного оборудования. То есть для успешной реализации проекта у малого предприятия уже должны быть производственные мощности либо доступ к ним, место размещения, а также инвестор, готовый вкладываться в развивающуюся компанию, без каких-либо гарантий на положительный результат. Условием третьего года поддержки фонда является то, что объем выручки от реализации продукции за год должен быть не менее суммы выделенных фондом средств и привлеченных инвестиций. Получается, что для успешной реализации проекта необходимо стечение сразу ряда благоприятных для развития малого предприятия факторов, а ведь фонд позиционирует себя как мост от идеи до прибыли. Того небольшого стартового капитала, который организация получает в посевном фонде, недостаточно, чтобы запустить производство и наладить продажи, и после окончания финансирования, не найдя инвестора, малое предприятие не сможет развиваться. По данным Фонда содействия развития малых форм предприятий в научно-технической сфере, объем финансирования малых инновационных фирм по программе «СТАРТ» в 2011 г. составил 875 923,00 тыс. руб.³

Условия функционирования российского малого бизнеса далеки от благоприятных. Инвестиционный климат, налоговая и бюрократическая нагрузка, преобладание риторической поддержки бизнеса над реальной не способствуют эффективному функционированию данного сегмента экономики. Особенно чувствительны к неблагоприятным факторам малые наукоемкие предприятия, характеризующиеся длительными сроками окупаемости. Например, в химической промышленности эти сроки колеблются от 5 до 7 лет, поэтому условия фондов поддержки относительно объемов реализации готовой продукции являются заведомо невыполнимыми. Становится ясно, что для малого наукоемкого предпринимательства необходимо разработать особые программы поддержки, учитывающие их специфику. Одним из вариантов может быть развитие субподрядных отношений с представителями крупного бизнеса в промышленном секторе, который, впрочем, неохотно налаживает связи с новыми партнерами среди малых фирм.

Крупные промышленные предприятия имеют широкую сеть дочерних компаний, с кото-

рыми и предпочитают вести бизнес, чтобы на сторону уходило как можно меньше денежных ресурсов. Немаловажно и то обстоятельство, что крупным компаниям более удобно работать с полностью подконтрольными им организациями, чем с независимыми. Также исторически сложившаяся модель укрупнения производств до сих пор отражается на способе ведения хозяйственной деятельности крупных предприятий, которые предпочитают простое дробление с целью минимизации налогов, а не реальный перенос части производства на субподрядчика для снижения издержек.

Такая модель даже в теории не может привести к созданию критической массы малых наукоемких предприятий, в процессе чего на рынке появляются новые крупные игроки и активно развивается инновационная активность промышленно-производственного сектора.

Данное явление свойственно всем отраслям отечественной промышленности. В современной России интеграционные показатели малых предприятий и крупных производственных компаний невысоки. Это обусловлено: недостаточным количеством малых фирм, способных ответить на научно-технологический запрос крупного бизнеса; нерациональным распределением представителей обеих групп в регионах; отсутствием единого информационного поля с равным доступом всех заинтересованных в интеграции субъектов и, главное, отсутствием четко сформулированной и реализуемой стратегии развития и поддержки малого наукоемкого бизнеса на государственном уровне.

К вышеперечисленным факторам можно добавить причины, которые носят субъективный характер, а именно: низкие темпы внедрения в производственный процесс новых технологий с целью повышения качества производимой продукции; стремление крупных компаний снижать издержки не за счет наукоемкого компонента, а иными способами; отсутствие осознанной экономической заинтересованности во взаимодействии с малыми предприятиями; недостаток управленческого опыта руководства крупных предприятий и малых научно-производственных фирм.

Российская экономика перейдет на качественно новый уровень только тогда, когда крупные российские промышленные предприятия станут основными потребителями услуг малых фирм и их наукоемкого продукта. Экономический эффект достигается за счет того, что внедрение новой технологии позволяет компании производить прежний объем выпуска продукции с использованием меньшего количества ресурсов.

Внедрение наукоемкого компонента в производственный процесс обеспечивает качественное совершенствование капитала, что выражается в улучшенных показателях его эффективности.

Анализируя финансовый оборот российских малых предприятий, можно прийти к выводу, что основную долю в нем, а именно 66,9 %, составляют предприятия, занимающиеся оптовой и розничной торговлей, ремонтом автотранспортных средств и предметов личного пользования. Доля производственных предприятий в финансовом обороте всех малых фирм составляет 8,7 %, а организаций, указавших в качестве основного вида деятельности научные исследования и разработки, всего 0,4 %. Для нашей страны это является крайне низким показателем, учитывая мощный задел фундаментальной науки, сформированный советскими учеными.

Однако показатели, характеризующие наукоемкий компонент малых предприятий, внушают оптимизм. Удельный вес нефтехимических и металлургических компаний, а также фирм, производящих металлопластиковые изделия, электрооборудование, оптическую технику, электронику и приборы, используя при этом инновационные технологии, составляет 44,9 % от общего числа малых производственных предприятий. А объем произведенных ими инновационных товаров и услуг достиг почти 76,2 % от общего объема наукоемкой продукции, произведенной малыми предприятиями. Особое место в этой группе занимают приборостроительные предприятия, на долю которых приходится 40,6 % наукоемкой продукции. Это свидетельствует о крупном потенциале, сосредоточенном в данной среде.

Обращаясь еще к одному примеру из зарубежного опыта, можно проследить любопытную тенденцию, при которой западноевропейские страны, сталкиваясь с проблемой экономического развития регионов, делают ставку именно на малые предприятия. Для развития экономики отдельно взятого региона зарубежные администрации практикуют локальное точечное финансирование малых наукоемких фирм, консолидируя их вокруг крупных компаний. Деятельность малых предприятий в менее развитых районах западноевропейских стран - это основа всей их социальной и экономической жизни и решаю-

щая предпосылка дальнейшего хозяйственного развития.

Учитывая тот факт, что на малых предприятиях отмечается более высокая производительность труда, малые фирмы способны с меньшими затратами производить новые технологии и продукцию, удовлетворяющие требованиям сложившегося и спонтанного спроса и обеспечивая при этом большую занятость, можно утверждать, что развитие малого наукоемкого бизнеса является национальной стратегической задачей. Малые предприятия обеспечивают стабильные налоговые поступления в муниципальные бюджеты, что немаловажно для регионов России, служат связующим элементом между фундаментальной наукой и практическим внедрением результатов научно-исследовательской деятельности, за счет технологического сотрудничества способствуют повышению конкурентоспособности продукции крупных промышленных предприятий на мировом рынке.

Страны с развитой системой рыночного хозяйствования уже прошли долгий путь, результатом которого стала ключевая роль малого бизнеса в экономических процессах, что является не случайностью, а необходимой закономерностью, сложившейся в процессе технологической и производственной эволюции.

¹ Аутсорсинг (англ. *outsourcing*, букв. - привлечение сторонних ресурсов), передача выполнения части функций по управлению организацией или по поставке решений и услуг (разработка и построение информационных систем, продвижение товара, бухгалтерский учет, хозяйственное обслуживание), а также вообще каких-л. определенных работ внешней организации, сторонним исполнителям-специалистам. Позволяет использовать опыт профессионалов, сократить риски и снизить затраты, увеличивая отдачу вложенных средств (Экономический словарь // Словари и энциклопедии на Академике. URL: <http://www.dic.academic.ru>).

² Стартап (англ. *start-up*, букв. - запускать), компания с короткой историей операционной деятельности. Как правило, такие компании созданы недавно, находятся в стадии развития или исследования перспективных рынков (Стартап-индустрия : изд. о стартапах. URL: <http://www.towave.ru>).

³ Отчет Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере. 2011. С. 77.

Поступила в редакцию 06.03.2013 г.

Экономическая теория