

НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

СОВРЕМЕННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ

Сентябрь–октябрь 2008 года № 5 (11)

Издается с января 2007 года,
выходит один раз в два месяца

Редакционная коллегия
журнала «Современная конкуренция»

Главный редактор:

Новашина Татьяна Сергеевна

кандидат экономических наук, доцент

Члены редколлегии:

Бандурин Александр Владимирович

доктор экономических наук

Гельвановский Михаил Иванович

доктор экономических наук

Клейнер Георгий Борисович

доктор экономических наук, профессор,
член-корреспондент РАН

Коробов Юрий Иванович

доктор экономических наук, профессор

Разу Марк Львович

доктор экономических наук, профессор,
Заслуженный деятель науки РФ

Рубин Юрий Борисович

доктор экономических наук, профессор,
Почетный работник высшего
профессионального образования

Сорокин Дмитрий Евгеньевич

доктор экономических наук, профессор

Сушкевич Алексей Геннадьевич

начальник Аналитического управления ФАС РФ

Фатхутдинов Раис Ахметович

доктор экономических наук, профессор

Филиппов Альберт Владимирович

доктор психологических наук, профессор,
Заслуженный деятель науки РФ

Юданов Андрей Юрьевич

доктор экономических наук, профессор

СОДЕРЖАНИЕ

Хроника, события, факты

Новости бизнес-сообщества	4
Календарь мероприятий	10
Обзор литературы	11

ФАС: антимонопольное регулирование

Авдашева С. Б., Шаститко А. Е.

Предварительный антимонопольный контроль слияний: оценка эффективности изменений антимонопольного законодательства	15
--	----

Закон «О защите конкуренции», принятый в 2006г., существенно изменил процедуру предварительного контроля слияний в российской экономике. Цель статьи — оценка воздействия внесенных изменений на эффективность антимонопольной политики. По нашим оценкам, само по себе сокращение сферы предварительного контроля повысило общественное благосостояние на сумму, вдвое превышающую годовой бюджет Федеральной антимонопольной службы. Подход к группе лиц как «экономической фирме» получил отклик в среде российского бизнеса. В то же время практика применения антимонопольного законодательства по-прежнему испытывает зависимость от предшествующего развития, и самый главный ее недостаток — использование инструментов ценового регулирования при разработке поведенческих предписаний.

Конкурентная политика

Глазьев С. Ю.

О стратегии и концепции социально-экономического развития России до 2020 года	28
--	----

В настоящей статье анализируется соответствие представленных Правительством проектов Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации и Основных параметров прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020-2030гг. стратегической цели перевода российской экономики на инновационный путь развития.

Залозная Г. М., Залозная А. Ю., Залозный И. В.

Повышение конкурентоспособности российской экономики как фактор экономического роста в условиях глобализации	43
--	----

Существенное воздействие на социально-экономическое развитие мировой экономики и национально-государственных экономических систем оказывают процессы глобализации. Вызовы глобализации актуализируют проблему конкурентоспособности национальных экономик. В этих условиях фактором экономического роста в России становится разработка комплекса мероприятий по повышению ее конкурентоспособности.

Голованова С. В.

Изменение пространственной структуры промышленного производства в России в период экономического подъема, 1997–2004 годы	58
--	----

Статья посвящена анализу закономерностей изменения пространственной структуры производства в России в период экономического подъема (1997–2004гг.). В рамках исследования показано, что территориальное размещение производства по-прежнему испытывает воздействие политики советского периода. Однако в период экономического подъема наблюдаются тенденции перераспределения производства между регионами — хотя и в разных масштабах и с разной скоростью. Результаты анализа свидетельствуют также о том, что на пространственную структуру отраслей оказывает влияние международная конкуренция.

Стратегия и тактика

Кононова В. Ю., Заверский С. М., Плеханов Д. А.

Условия формирования глобально конкурентоспособных промышленных компаний в России 73

Развитие обрабатывающей промышленности России требует формирования национальных промышленных компаний, способных выдержать конкуренцию на мировом рынке. В современной России в ряде отраслей машиностроения началось формирование таких компаний. Однако их дальнейшее развитие требует государственной поддержки в виде налоговых и таможенных стимулов, поддержки экспорта, реализации совместных частно-государственных проектов. Эффективная реализация этих мер связана с созданием особой государственной структуры, ответственной за выбор и реализацию приоритетов промышленного развития.

Борсук Д. С., Булушева М. А.

Стратегия повышения конкурентоспособности современной наноиндустрии России 86

Современный период характеризуется началом и продолжением третьей НТР. Как изменится современный мир в процессе этой революции, что станет ее глобальным результатом — на эти вопросы представители российской и зарубежной науки пытаются дать ответы уже сегодня.

Боголюбова Н. П., Плещева В. В.

Сбережения населения современной России: как преуспеть в борьбе за ресурсы домашних хозяйств? 103

Неблагоприятная конъюнктура мирового финансового рынка и существенно сократившиеся возможности «дешевых» заимствований за рубежом остро ставят вопрос о поиске и вовлечении в оборот внутренних источников временно свободных денежных средств. Одним из таких источников являются сбережения сектора домашних хозяйств. Кому доверит (и доверит ли?) население свои сбережения? Успех конкурентной борьбы за ресурсы, сосредоточенные в руках домашних хозяйств, зависит от того, насколько полным и глубоким является понимание факторов сберегательного поведения населения; целей и мотивов, которыми руководствуются домохозяйства, совершая выбор в пользу той или иной формы сбережений.

Вопросы теории

Корепанов Е. Н.

Структурные факторы конкурентоспособности науки 126

В статье анализируется влияние организационных, структурных и институциональных факторов на конкурентоспособность российской науки, в том числе — распределения прав собственности на объекты науки и результаты научной деятельности, структуры затрат по стадиям исследований и разработок, видовой структуры промышленной собственности. Обосновывается необходимость государственной инициативы по повышению рентабельности научных организаций.

Консультации специалиста

Леднев В. А.

Финансовый директор и главный бухгалтер: соперничество или сотрудничество? 137

В практике работы многих российских компаний нередко встает вопрос об объединении или, напротив, разделении финансовой дирекции и бухгалтерии. Кто же должен осуществлять на предприятии функции управления финансами?

Редакция журнала обратилась с этим вопросом к специалисту, имеющему почти 30-летний практический опыт работы финансовым директором в «советских» и рыночных компаниях — старшему преподавателю кафедры стратегического и финансового менеджмента Московской финансово-промышленной академии Ледневу Валерию Алексеевичу.

Анонс

Читайте в следующем номере 144

НОВОСТИ БИЗНЕС-СООБЩЕСТВА

Сентябрь

По итогам полугодия Россия стала первой в Европе по числу проданных автомашин, обогнав Германию. Произошло это благодаря стремительному росту продаж иномарок, в том числе российского производства, говорится в обзоре *PricewaterhouseCoopers (PwC)*. Российские банки, в отличие от зарубежных коллег, продолжают исправно кредитовать россиян, благодаря чему спрос на автомашины только растет. При благоприятной экономической ситуации зарубежные автомобили к 2020 г. практически вытеснят традиционные отечественные бренды.

Итоги первого полугодия 2008 г. российского автомобильного рынка, подведенные *PwC*, подтвердили общую тенденцию: продажи растут семимильными шагами. Всего за этот период было продано 1,645 млн автомашин (что больше, чем в Германии — 1,63 млн). Рост по сравнению с первой половиной 2007 г. составил 41 %. Российские автомобили прибавили 27 %, иномарки российского производства — 41 %, зарубежного — 81 % (из них 54 % — новые).

Примечательно, что в денежном выражении продажи автомашин традиционных российских марок («Жигули», «Волга» и пр.) выросли на 46 % (до 3,5 млрд долл.). Однако впечатляющий прирост обусловлен не столько успехами в обновлении модельного ряда, как можно было бы предположить, а инфляцией и падением курса доллара. По мнению Стенли Рута, партнера *PwC*, руководителя практики по предоставлению услуг компаниям автомобильной отрасли, это свидетельствует о том, что у российского автопрома снижается конкурентоспособность.

* * *

На 1 августа 2008 г., по сведениям организаций, суммарная задолженность по заработной плате по кругу наблюдаемых видов экономической деятельности (без учета субъектов малого предпринимательства) составила 2590 млн руб. и снизилась по сравнению с 1 июля с.г. на 269 млн руб. (на 9,4 %).

Просроченная задолженность по заработной плате из-за отсутствия у организаций собственных средств на 1 августа 2008 г. составила 94,3 % общей суммы просроченной задолженности. По сравнению с 1 июля она снизилась на 6,3 %. Задолженность из-за несвоевременного получения денежных средств из бюджетов всех уровней составила 147 млн руб. и снизилась по сравнению с 1 июля на 105 млн руб. (на 41,9 %), в том числе задолженность из федерального бюджета составила 38 млн руб. (снижение на 88 млн руб., или на 70,4 %), бюджетов субъектов Российской Федерации — 24 млн руб. (снижение на 6 млн руб., или на 19,0 %), местных бюджетов — 85 млн руб. (снижение на 11 млн руб. или на 11,7 %).

В строительстве, обрабатывающих, добывающих производствах, транспорте, сельском хозяйстве, производстве и распределении электроэнергии, газа и воды — 98–100 % просроченной задолженности по заработной плате образовано из-за нехватки у организаций собственных средств.

В общем объеме просроченной задолженности по заработной плате 38 % приходится на обрабатывающие производства и 18 % — на сельское хозяйство.

* * *

Российские производители цемента оперативно отреагировали на обострение конкуренции с импортом: отечественный цемент стоит уже дешевле иностранного. Только за первую половину августа цена цемента на Московской фондовой бирже (МФБ) снизилась на 16,5 % и составила 3318 руб. за 1 т, рассказала руководитель пресс-службы МФБ Анастасия Дашкевич. По ее словам, наиболь-

шее падение цен — в 26 % — зафиксировано по самой востребованной марке цемента 500 Д0: ее цена составила 3354 руб. При этом российские марки цемента на бирже стали дешевле импортных аналогов в среднем на 6,7 %. Турецкий цемент стоит теперь дороже российского на 270 руб.

Пресс-служба «Евроцемент групп» сообщила, что цемент с мая подешевел почти на 25 % и сейчас стоит 3402 руб. за 1 т. Результаты не заставили себя ждать. Если в июле 20 % цемента, продававшегося на МФБ, было турецким, то в первой половине августа — всего 8 %, следует из материалов биржи. Представитель ГУП «Мосстройресурс» (обеспечивает стройматериалами муниципальные стройки) указывает, что объем импортного цемента в Москве резко сократился, а цены сравнялись.

Эксперты объясняют падение биржевых цен на цемент политикой российских компаний-производителей по «выдавливанию» с российского рынка импортеров. Однако если в результате согласованных действий российским производителям удастся устранить с рынка импорт, а затем они увеличат внутренние цены, то это может стать поводом для разбирательства антимонопольной службы.

Неправильное понимание сотрудниками порядков в компании, бизнес-процессов, должностных обязанностей, своей роли и задач приводит к многомиллиардным убыткам, подсчитали специалисты международной исследовательской компании *IDC*.

Наиболее велик ущерб от непонимания в четырех отраслях — банковском деле, нефтепереработке, производстве лекарственных препаратов и на транспорте, отмечают специалисты *IDC*. Они провели несколько серий телефонных интервью с главами департаментов по управлению персоналом и финансами 400 компаний из США и Великобритании. От каждой отрасли в опросе *IDC* участвовали 5000 сотрудников.

Респондентов просили оценить, сколько их бизнес теряет из-за непонимания. Получилось, что каждая компания с числом служащих свыше 100 000 человек ежегодно теряет 62,4 млн долл. В банковской сфере ущерб от непонимания самый высокий — 742 долл. на сотрудника, в транспорте — 349 долл. Причем в этих оценках не учитывается ущерб от преднамеренного пренебрежения правилами или ошибок, возникающих в результате невнимательности.

Существование проблемы непонимания признали 99,75 % опрошенных компаний. Во всех из них в течение прошедших 12 месяцев были инциденты, приведшие к убыткам или ущербу для здоровья служащих.

В России убытки не меньше, но считать их пока не научились.

На пике топливного кризиса в авиации «Ростехнологии» могут купить крупнейшего оптового трейдера авиакеросина — торговый дом «Топливное обеспечение аэропортов» (ТОАП). После многомесячных споров Президент России Д. А. Медведев подписал перечень активов, передаваемых госкорпорации «Ростехнологии». Ее главе С. Чemezову удалось добиться от государства передачи госпакетов акций 426 предприятий. Их общая стоимость приблизительно известна: десятки миллиардов долларов. После акционирования многие предприятия должны стать публичными компаниями.

Споры о перечне передаваемых «Ростехнологиям» предприятий, как и о форме управления ими, велся более семи месяцев. В итоге «Ростехнологиям», согласно подписанному Президентом указу, переходит 180 ФГУПов и доли в 246 акционерных обществах. По оценкам самих «Ростехнологий», примерно 80 % из перечня предприятий приходится на оборонные компании. В Госкорпорацию не включены компании с госпакетами менее 25 % или находящиеся в процедуре банкротства.

Теперь «Ростехнологии» займутся акционированием ФГУПов и созданием 30 холдингов в форме АО внутри госкорпорации. По условиям создания, госкорпорация сможет проводить «реструктуризацию организаций гражданских отраслей промышленности», а также размещать (продавать) акции как холдинговых структур, так и отдельных предприятий.

Август

По состоянию на 1 августа 2008 г. совокупный объем Фонда национального благосостояния составил 766,48 млрд руб., что эквивалентно 32,69 млрд долл., сообщила пресс-служба Минфина России. Остатки средств на отдельных счетах по учету средств Фонда национального благосостояния в иностранной валюте по состоянию на 1 августа 2008 г. составили 14,31 млрд долл., 9,74 млрд евро, 1,62 млрд фунтов стерлингов.

Расчетная сумма дохода от размещения средств Фонда национального благосостояния, пересчитанных в доллары, за период с 30 января 2008 г. по 31 июля 2008 г. составила 0,37 млрд долл., что эквивалентно 8,57 млрд руб. Курсовая разница от переоценки остатков средств на счетах по учету средств Фонда национального благосостояния в иностранной валюте за период с 30 января 2008 г. по 31 июля 2008 г. составила отрицательную величину — минус 16,32 млрд руб. Указанные показатели рассчитаны по официальным курсам иностранных валют, установленным Банком России на дату, предшествующую отчетной, и кросс-курсам, рассчитанным на основе указанных курсов.

В соответствии с постановлением Правительства РФ, в июле 2008 г. нефтегазовые доходы федерального бюджета за июнь 2008 г. в размере 391,40 млрд руб. были направлены на обеспечение нефтегазового трансферта в полном объеме.

* * *

Правительство РФ утвердило проект федерального бюджета на 2009–2011 гг. Бюджет предусматривает умеренный подход к бюджетным расходам и значительный профицит федерального бюджета. Ожидается, что на протяжении всего трехлетнего периода будет сохраняться профицит федерального бюджета, который, однако, должен будет сократиться вместе с падением цен на нефть, которые, как ожидается, должны снизиться с 112 долл./бар. в 2008 г. до 88 долл./бар. в 2011 г.

Эксперты сходятся во мнении, что приоритеты, обозначенные в новом проекте бюджета, дают хорошее представление о будущей экономической политике правительства. Важнейшим положительным моментом, вытекающим из принятия бюджета в данном виде, является решимость правительства продолжать борьбу с инфляцией путем проведения сдержанной налоговой и бюджетной политики. В частности, правительство, судя по всему, на ближайшее время отказалось от снижения НДС до 12 %, за что выступало Минэкономразвития. Кроме того, общий размер бюджетных расходов не должен превышать 17,5 % ВВП, что, как ожидается, к концу 2009 г. должно способствовать снижению инфляции до одноцифровых показателей.

По мнению экспертов, проект федерального бюджета на 2009–2011 гг. подтверждает готовность Правительства РФ проводить сдержанную бюджетную политику, и это следует рассматривать как очень важное положительное событие для России.

* * *

На мировом валютном рынке в последнее время наблюдается значительное укрепление доллара по отношению к остальным мировым валютам. Большинство экспертов сходятся во мнении, что столь стремительное удорожание доллара в конечном итоге приведет к тому, что инвесторы перестанут покупать акции компаний развивающихся стран и обратят свое внимание на ценные бумаги американских компаний с маленькой капитализацией.

Подтверждает эту точку зрения и статистика. Начиная с середины июля с. г. индекс *Russell 2000*, отслеживающий акций мелких компаний, вырос более чем на 10 %. Для сравнения: индекс *S&P 500* подрос за этот же период времени на 6 %. Правда, некоторые эксперты советуют пока повременить с покупкой акций компаний с маленькой капитализацией. По их мнению, несмотря на недавний рост, доллар все еще остается очень дешевым. Более того, многие участники рынка ставят под сомнение дальнейший рост американского доллара. В частности, они уверяют, что экономика США все еще переживает трудные времена: продолжающийся жилищный спад и слабеющий рынок труда до сих пор могут спровоцировать рецессию крупнейшей в мире экономики.

* * *

Агентство *Symbol-Marketing* в июне 2008г. завершило исследование винного сегмента алкогольного рынка России. Данные официальной статистики свидетельствуют о том, что расходы населения на винодельческую продукцию растут: если в 2004г. было израсходовано 22,4 млрд руб., в 2005г. — 29,2 млрд руб., то в 2006г. — 32,4 млрд руб., что на 11 % больше, чем в предыдущем году.

Переход потребителей на более качественный алкоголь характерен не только для сегмента вина. Структурные изменения потребления в сторону более дорогого и качественного алкоголя затронули весь алкогольный рынок. С повышением благосостояния населения меняются вкусы потребителей, повышается осведомленность, трансформируется отношение к культуре и ситуации потребления алкоголя. Более востребованной становится продукция под известными брендами. В этой ситуации отечественные производители могут оказаться в уязвимом положении по отношению к зарубежным производителям, и иностранцы не приминут этим воспользоваться. Об этом свидетельствует статистика импорта алкогольной продукции, демонстрирующая положительную динамику.

По итогам 2007г. крупнейшей страной-импортером вина в Российской Федерации стала Болгария — более 76 млн литров вина. Вторым по величине импортером вина стала Италия — более 48 млн литров вина. Замыкает тройку лидеров Франция — более 44 млн литров вина.

РБК. Исследования рынков

* * *

На протяжении последних четырех лет достаточно активно развивается и растет рынок замороженных овощей и фруктов. Объем рынка замороженных овощей и фруктов, по оценке «Экспресс-Обзор», в 2007г. составил 214 тыс. т. Увеличение рынка в стоимостном выражении происходило еще быстрее, чем в натуральном. Одним из главных факторов, стимулирующих увеличение рынка, является рост потребительского спроса, вызванный улучшением образа жизни, повышением уровня занятости и среднего дохода россиян. Важнейшими условиями роста рынка является устранение отечественными компаниями дефицита сырьевой базы, а также ввод современных технологий для очистки и заморозки продукции.

Импортная продукция сегодня занимает значительную долю в общем объеме рынка — порядка 80 %. Доминируют польские производители, при этом абсолютный лидер рынка — *Hortex*. Можно также выделить *Hortino*, *Fritar* и др. Помимо польских производителей свою продукцию в России продают голландские (*Aviko BV*, *Farm Frites BV*), французские (*Bonduelle*), бельгийские, венгерские компании.

* * *

2008 год на аптечном рынке России проходит под знаком небывалого роста. При этом если в прошлые годы источником этого роста являлись деньги государства, то сегодня — служат деньги населения. По итогам 1 полугодия 2008г. объем коммерческого рынка ГЛС вырос на 21 % к аналогичному периоду 2007г. и составил 82,5 млрд руб. Средняя стоимость упаковки ГЛС на коммерческом рынке России за этот период выросла на 6,6 % и составила 41,54 руб. Согласно индексу Ласпейреса в июне 2008г. по сравнению с декабрем 2007г. цены в рублях выросли на 5,0 %, а в долларах — на 9,2 %. Фактор роста цен — один из основных факторов роста рынка в 2008г.

Структура рынка по ценовым категориям в 1 полугодии 2008г. по сравнению с 1 полугодием 2007г. изменилась в пользу дорогостоящих препаратов. Большинство препаратов продающихся на рынке являлись отечественными (67 % натурального объема рынка), однако вследствие того, что препараты отечественного производства значительно дешевле импортных, то в стоимостном выражении они занимают 25 %.

Следует обратить внимание на то, что в скором времени фармацевты получат перечень лекарств, которые должны быть только российского производства и исключительно из российских компонен-

тов. Об этом сообщил в ходе круглого стола, посвященного проблемам в фармотрасли, директор департамента химико-технологического комплекса и биоинженерных технологий Минпромэнерго России С. Цыб. «Мы готовим этот список медикаментов в интересах безопасности российских граждан», — заявил он. По словам Цыба, эта мера необходима прежде всего для того, чтобы на российский рынок не попадала некачественная продукция из-за рубежа.

Инвестиции в российскую коммерческую недвижимость продолжают расти. По расчетам *Jones Lang LaSalle*, в первом полугодии они составили 4,4 млрд долл. по сравнению с 1,3 млрд в первом полугодии 2007 г. и 5,0 млрд за весь прошлый год. Это соответствует годовому росту на 240 %.

Основным фактором, обеспечивающим динамичный рост рынка, является благоприятная экономическая ситуация последних лет и положительная перспектива. Это приводит к активному расширению бизнеса компаний, работающих на российском рынке, и их спросу на объекты недвижимости. В. Пантюшин, Директор по России и СНГ, отдел экономических и стратегических исследований компании *Jones Lang LaSalle*, отметил: «На фоне резкого снижения инвестиционной активности в Европе и Америке ситуация в России выглядит особенно контрастно. Несмотря на кризис ликвидности, который болезненно ударил по планам девелоперов, инвестиции в российскую коммерческую недвижимость продолжают активно расти».

Капиталы продолжают бежать из России. Этот факт на 9-м Всероссийском банковском форуме подтвердил первый зампред Центробанка России Г. Меликьян. По его словам, чистый приток капитала в июле, по предварительным оценкам, составил 19 млрд долл., что куда больше, чем в июне (11,4 млрд долл.). В августе же капиталы всерьез встали на путь миграции. Пока Центробанк не дает оценок за этот месяц, но некоторые выводы можно сделать на основании данных по размеру золотовалютных резервов. Впервые, по крайней мере за этот год, они снизились. Причем весьма существенно. Как сообщил департамент внешних и общественных связей Центробанка, с 8 по 15 августа резервы уменьшились на 16,4 млрд долл.

На фоне значительного повышения спроса на доллары со стороны иностранных инвесторов, выводящих свои деньги из России, Центробанк был вынужден проводить массированные валютные интервенции. Конечно, не только этот фактор повлиял на снижение резервов. Безусловно, свою роль сыграло и повышение курса доллара на мировом валютном рынке, но и бегство капиталов наложило свой отпечаток. По оценкам экспертов, с начала военного конфликта чистый отток капитала составил 11–13 млрд долл.

Впрочем, в Центробанке пока спокойно оценивают ситуацию с движением капиталов. Так, Г. Меликьян сообщил, что за семь месяцев этого года чистый приток составил 30 млрд долл. По итогам года прогнозы пока тоже не меняются. Как ранее говорил первый зампред Центробанка А. Улюкаев, по итогам года чистый приток капитала может составить 40 млрд долл. Много это или мало? Если сравнивать с прошлогодним рекордом — более 80 млрд долл, то, конечно, мало. Но если вспомнить, что до 2005 г. из страны вывозилось денег больше, чем ввозилось, то ситуация кажется не такой уж печальной.

Июль

Сегодня все большее число компаний задумываются о построении эффективной инженерной инфраструктуры. Препятствиями остаются высокая стоимость проекта и дефицит квалифицированных специалистов в этой области. Поэтому среди компаний, владеющих недвижимостью для собственного размещения, становится общей тенденция передавать на аутсорсинг комплекс услуг по эксплуатации здания. Сама по себе идея аутсорсинга не нова: привлекать эксплуатирующую

компанию для обслуживания объектов коммерческой недвижимости на Западе уже давно считается нормой. В Финляндии, например, около 70 % всех собственников отдают ведение объектов на аутсорсинг, в Германии и Франции в 95 случаях из 100 техническое и сервисное обслуживание осуществляют эксплуатирующие компании.

В России аутсорсинговые услуги многими собственниками воспринимаются сегодня как экзотика. Основная проблема — отсутствие конкурентоспособного девелоперского продукта и специалистов, освоивших методы эксплуатации и предоставляющих действительно профессиональные аутсорсинговые услуги. Кроме того, развитие рынка осложнено отсутствием единых стандартов по эксплуатации и государственного регулирования.

Тем не менее, по мнению экспертов, у российского рынка эксплуатационных услуг большие перспективы. К 2020 г. до 70 % от всех собственников будут обращаться к профессионалам, а при условии государственного регулирования число руководителей, прибегающих к услугам эксплуатационных компаний, может достичь 100 %-й отметки.

По прогнозам специалистов, в Российской Федерации рост рынка парфюмерии и косметики к 2010 г. замедлится до 9,8 %, тогда как еще в начале нового века этот показатель составлял 25 % в год. Первопричина заключается в первую очередь в перенасыщении рынка, а также в чрезмерных административных барьерах, считают независимые эксперты. Россия с объемом парфюмерного рынка в 7,8–8 млрд долл. занимает лишь шестое место в мире, оставаясь позади Германии, Франции, Великобритании, Италии и Испании. По экспертным оценкам, рынок будет расти, однако не так быстро, как раньше, а к 2017 г. темпы роста снизятся до 6 % в год.

По расчетам агентства *DISCOVERY Research Group*, на долю российских производителей парфюмерии и косметики приходится около 40 % рынка в стоимостном выражении. По мнению специалистов, отечественное производство занимает свою нишу в этом сегменте, которая сформировалась лишь из-за невысокого уровня доходов россиян. Среднестатистический россиянин тратит на покупку парфюмерии и косметики в среднем 36 долл. в год, посчитали в агентстве *Euromonitor*. Для сравнения: средний житель Испании, Португалии и Греции расходует на эти товары около 100 долл. в год, а британцы и французы раскошеляются ежегодно на 180–200 долл.

Кроме того, российские производители парфюмерии и косметики все еще не могут конкурировать с зарубежным: технологии в производстве кремов и духов устарели, отечественная наука в данной отрасли отстает от западной.

Международный валютный фонд (МВФ) вновь указал на признаки перегрева российской экономики и рекомендовал в корне пересмотреть экономическую политику государства. О перегреве российской экономики говорят не только эксперты МВФ, но и отечественные ведущие экономисты.

На фоне роста российского ВВП на 8 % Международный валютный фонд в своем отчете указал на нехорошие симптомы перегрева экономики страны. Так, внутренний спрос в России вырос на 15 % на фоне роста заработной платы почти на 16 % в год при гораздо менее заметном росте производительности труда, инфляционная спираль продолжает раскручиваться. Прогноз правительства в 10,5 % может быть превышен на много. Годовая инфляция уже превысила 15 %. Рубль все еще недооценен, но его конкурентоспособность снижается.

Темпы роста экономики, поддерживаемые внутренним спросом и проциклической налогово-бюджетной политикой, уже на много превышают расчетный потенциал. При этом отмечается опасность повышательного давления на рубль, ухудшение платежного баланса и ускорения темпов бегства капиталов из России.

КАЛЕНДАРЬ МЕРОПРИЯТИЙ

Дата	Наименование, тема	Организатор	Место проведения	Телефон, факс, e-mail
Семинары и конференции				
8 октября	Всероссийская конференция «IRPEX — География роста. Оценка конкурентоспособности регионов РФ»	Институт региональной политики	Москва	Тел.: (495) 987-3755 (495) 987-3756 Факс: (495) 987-3759 (495) 987-3758 E-mail: office@regionalistica.ru
20 октября	Практическая конференция «Социальная ответственность российского бизнеса: стратегия долгосрочного развития»	infor-media Russia	Москва	Тел.: (495) 666-2244 Факс: (495) 666-2245 E-mail: purisheva@infor-media.org
20–23 октября	Семинар «Сделки M&A и прямого инвестирования: актуальные юридические и практические вопросы»	Институт современного образования (ИНСО) и Юридический институт «М-Логос»	Москва	Тел.: (495) 771-5927 (495) 626-3074 E-mail: inso@inso.edu.ru
29 октября	IV Ежегодная конференция «B2B маркетинг: удержание клиентов в условиях конкуренции»	Издательский дом «Коммерсантъ»	Москва	Тел.: (495) 960-31-18 (495) 797-31-71 (доб. 2047) E-mail: conference@kommersant.ru
31 октября	Дискуссионный клуб «Инфляция и бизнес»	Газета «Ведомости»	Москва	Тел.: (495) 956-2536 E-mail: conference@vedomosti.ru
11–12 ноября	Третья международная конференция «Прямые и венчурные инвестиции в России и СНГ- 2008»	infor-media Russia	Москва	Тел.: (495) 666-2244 Факс: (495) 666-2245 E-mail: purisheva@infor-media.org
12 ноября	II ежегодная конференция «Спорт и бизнес»	Газета «Ведомости»	Москва	Тел.: (495) 956-2536 E-mail: conference@vedomosti.ru
13 ноября	Конференция «Управление стоимостью бизнеса»	B2B Media	Москва	Тел.: (495) 933-5518 E-mail: bykova@b2bmedia.ru
14 ноября	IV ежегодная конференция «Инвестиционный потенциал рынка высоких технологий в России»	Газета «Ведомости»	Москва	Тел.: (495) 956-2536 E-mail: conference@vedomosti.ru
18–19 ноября	Семинар «Модель компетенций: практика разработки и использования»	Эффект консалтинг	Москва	Тел.: (495) 786-3907 info@effektivno.ru
20–21 ноября	2-я Международная конференция «Секьюритизация активов в России: перспективы, стратегии, практика»	infor-media Russia	Москва	Тел.: (495) 666-2244 Факс: (495) 666-2245 E-mail: purisheva@infor-media.org
26 ноября	Ежегодная научная конференция молодых учёных: «Стратегия конкурентоспособности национальной экономики».	Институт экономики Российской академии наук	Москва	Тел.: (499) 128-9169 E-mail: frolova@transecon.ru, alexandra.yakusheva@gmail.com
26 ноября	III международная научно-практическая конференция «Конкуренция: стратегия, тактика, модели, обучение (банковский сектор)»	Журнал «Современная конкуренция» и Московская финансово-промышленная Академия	Москва	Тел./Факс: (495) 995-1066, (499) 369-4829 E-mail: org@concurrency.ru
28 ноября	II Банковский форум «Привлекательность российских банков для клиентов и инвесторов»	Газета «Ведомости»	Москва	Тел.: (812) 325-60-80 E-mail: conference@sptimes.ru

ОБЗОР ЛИТЕРАТУРЫ

Данилов И. П.

Конкурентоспособность регионов России (теоретические основы и методология). — М.: Канон+, 2007.

В монографии проведен анализ образа конкуренции в трудах экономистов прошлого и современности. Выявлены основные направления развития теории конкурентоспособности в начале XXI в. Особое внимание уделено сущности подходам и принципам конкурентоспособности регионов России. Раскрыты методологические основы познания и обеспечения региональной конкурентоспособности. Обобщен практический опыт поддержания и повышения конкурентоспособности регионов России.

Harvard Business Review: On Advances in Strategy

Передовые подходы к стратегии бизнеса. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2007.

В быстро меняющемся мире бизнеса стратегия становится больше чем эффективным инструментом делового планирования. Этот сборник поможет читателям узнать о разнообразных стратегических возможностях и оценить их перспективность. Представляя статьи таких авторитетных специалистов, как Майкл Портер, Кэтлин Эйзенхардт и Роберт Каплан, *Harvard Business Review* знакомит читателей с новейшими разработками в области стратегического планирования.

Книга адресована топ-менеджерам и специалистам компаний, а также преподавателям и студентам.

Harvard Business Review on Corporate Strategy

Корпоративная стратегия. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2008.

Сборник объединяет статьи, посвященные проблемам выбора, построения и реализации корпоративных стратегий. Авторы — известные специалисты по проблемам управления и стратегического планирования — исследуют новые виды стратегий, рассуждают об особенностях формирования стратегий в условиях быстро меняющегося мира, о необходимости поиска и создания грамотной стратегии для получения конкурентного преимущества.

Рекомендуется специалистам по менеджменту и планированию, студентам и преподавателям экономических вузов.

Фатхутдинов Р. А.

Стратегический менеджмент. — М.: Дело, 2008.

В новом издании учебника излагается концепция стратегического менеджмента как методология обеспечения конкурентоспособности и эффективности решений при разработке стратегии организации (фирмы, предприятия). Автор исходит из того, что повышение качества стратегического решения на основе применения инструментов конкурентоспособной экономики позволит на последующих стадиях воспроизводства объекта получить экономию, на порядки превышающую дополнительные затраты на повышение качества решения. Применение конкретных методов стратегического менеджмента, рассмотренных в учебнике, поможет российским организациям осуществить эффективное реформирование в условиях глобализации и ВТО.

Для руководителей, студентов, преподавателей, менеджеров, специалистов, аспирантов, докторантов.

Фатхутдинов Р. А.

Инновационный менеджмент. — СПб.: Питер, 2008.

В шестом издании учебника (первое вышло в 1998 г.) реализуется идея, что российскую экономику можно поднять только на основе повышения ее конкурентоспособности путем активизации инновационной деятельности. Инструментом такой активизации должен послужить перевод на новую систему подготовки специалистов — МЭТУК, интегрировавшую экономику, технику и управление и ориентированную на конкурентоспособность. Большое внимание уделено научным основам инновационного менеджмента, состоящим из экономических законов, МЭТУК и инструментов новой экономики.

Рекомендуется Министерством образования РФ в качестве учебника для студентов вузов, обучающихся по экономическим и техническим специальностям.

Предназначено также для ученых и специалистов по реинжинирингу организаций.

Тарануха Ю. В.

Конкуренция и конкурентные стратегии. — М.: Дело и Сервис, 2008.

Настоящее учебно-методическое пособие дает формализованное, в виде структурно-логических схем и сопровождающих их графических иллюстративных моделей, представление о механизме и формах рыночной конкуренции, а также о стратегиях, применяемых фирмами в конкурентной борьбе.

Достоинство избранной формы представления материала состоит в том, что она, с одной стороны, позволяет дать сжатое, а с другой — четкое и целостное представление о сути взаимосвязей и взаимозависимостей, присущих рассматриваемым явлениям.

Пособие адресовано, в первую очередь, студентам и аспирантам, изучающим проблемы конкурентного соперничества и функционирования отраслевых рынков. Оно также будет весьма полезным для преподавателей экономических дисциплин в качестве методического источника при подготовке лекционного материала, а также и для менеджеров в качестве руководства для анализа конкурентной среды и для разработки конкурентных стратегий.

Строков В. А.

Управление конкуренцией на фирме. — М.: Хорс, 2007.

В книге впервые рассмотрены виды конкуренции и механизмы управления ими. Показано, как через конкуренцию происходит рост оборотного и основного капитала фирмы и увеличение прибыли. Впервые фирма и рынок рассмотрены как единое целое, объединенные единой целью — повышения прибыли.

Книга предназначена для преподавателей, студентов и аспирантов, изучающих как общеэкономический цикл дисциплин, так и специализирующихся на коммерции, маркетинге и управлении фирмой. Представляется крайне полезной для руководителей предприятий, работающих в условиях рынка.

Лифиц И. М.

Конкурентоспособность товаров и услуг. — М.: Высшее образование, 2007.

В книге рассматриваются товароведный аспект проблемы, в частности сущность и роль, критерии и факторы, методы оценки конкурентоспособности, роль конкурсов как инструментов установления конкурентоспособности товаров и услуг.

Для студентов всех специальностей и направлений; пособие может быть использовано в системе повышения квалификации работников высшего и среднего звена, предприятий сферы промышленности и услуг, сферы образования.

Ожерельева М. В.

Конкурентоспособность региональных АПК. Теория и практика выбора специализации. — М.: Колос, 2007.

В книге старшего научного сотрудника Брянской ГСХА, кандидата сельскохозяйственных наук, лауреата Золотой медали Всероссийской сельскохозяйственной выставки «Золотая осень-2006» М. В. Ожерельевой рассмотрены вопросы оптимизации структуры сельского хозяйства, приведены научные и практические данные, помогающие их решить, а также приведены расчеты по распределению потенциальной себестоимости производства основных продуктов сельского хозяйства на территории европейской части страны. Информация представлена в виде карт и таблиц и сопровождается подробными пояснениями и анализом конкурентной ситуации.

Для руководителей и специалистов сельхозпредприятий, крестьянских и фермерских хозяйств, студентов экономических специальностей сельскохозяйственных вузов и всех, интересующихся агробизнесом.

Парамонова Т. Н., Красюк И. Н.

Конкурентоспособность предприятия розничной торговли. — М.: КноРус, 2008.

Рассмотрены основные подходы к формированию конкурентоспособности предприятий розничной торговли, действующих в условиях российского рынка. Приводятся практические примеры использования маркетингового инструментария для повышения конкурентоспособности предприятий розничной торговли.

Для студентов, аспирантов и преподавателей экономических вузов, а также для маркетологов, менеджеров, экономистов, интересующихся вопросами повышения конкурентоспособности розничного торгового предприятия.

Блок С. Р., Якимец В. Н.

Неприбыльный сектор США. Правовая основа, масштабы, конкурентоспособность, эффективность. — М.: ЛКИ, 2008.

В данной книге собраны наиболее интересные статьи про американский неприбыльный сектор, написанные посвященными в его жизнь людьми. Охарактеризованы правовые аспекты деятельности неприбыльных организаций США, описаны нормы, регулирующие их функционирование на федеральном и региональном уровнях. Приводится обзор типов и институциональных форм неприбыльного сектора США, а также статистические сведения о нем. Дана информация о масштабах донорских пожертвований и описаны различные типы американских благотворительных фондов. Описана деятельность советов директоров неприбыльных организаций. В отдельной главе показана конкурентоспособность неприбыльных организаций по сравнению с государственными и коммерческими структурами в сфере здравоохранения и медицины. Интересны сведения о становлении и развитии в университетах и колледжах США системы подготовки кадров по дисциплине «Менеджмент неприбыльных организаций».

Книга может быть использована как учебное пособие в университетах и как справочное издание для НКО. Политикам и представителям власти она может быть полезна в качестве ссылочного материала или информационного ресурса о формах, типах, нормах регулирования неприбыльных организаций США.

Царев В. В., Кантарович А. А., Черныш В. В.

Оценка конкурентоспособности предприятий. — М.: Юнити-Дана, 2008.

Рассматриваются теория и методология оценки уровня конкурентоспособности предприятий (организаций), а также товаров. Раскрыты методы оценки различных видов потенциалов, являющихся основой для определения уровня конкурентоспособности товаров. Приведены практические рекомендации по выбору экономически наиболее целесообразной конкурентной стратегии.

Сформулированы теоретико-методологические основы формирования системы планирования, организации и проведения торгов в форме конкурсов, предназначенной для обеспечения необходимыми ресурсами промышленных предприятий. Раскрыты научно-практические основы управления конкурентоспособностью предприятий.

Для студентов, обучающихся по специальностям экономики и управления, а также для преподавателей вузов, аспирантов, руководителей предприятий любых организационно-правовых форм и ведущих менеджеров.

Рыбин Е. В.

Пути повышения конкурентоспособности российских банков. — М.: Финансы и статистика, 2008.

Рассматриваются современное состояние и тенденции развития банковского сектора в России, причины неконкурентоспособности российских банков и проблемы, связанные с государственным участием в банковской системе. Анализируются опыт регулирования и стимулирования государством слияний и поглощений банков, проблемы присутствия иностранного капитала в российской банковской системе, основы и мотивации банковских слияний и поглощений.

Для менеджеров и владельцев российских банков, специалистов по слияниям и поглощениям, специалистов регулирующих и надзорных органов РФ, студентов и преподавателей экономических вузов.

Петрова И. Е.

Оценка конкурентоспособности специализированных строительных организаций. — М.: Экслибрис-Пресс, 2007.

В монографии рассмотрены теоретические основы конкуренции и конкурентоспособности, определены факторы, влияющие на конкурентоспособность строительных организаций, предложена методика оценки конкурентоспособности предприятий строительного комплекса на основе «Бизнес-резерв — карт», проведена оценка конкурентоспособности специализированных строительных организаций Смоленской области и разработаны мероприятия по повышению конкурентоспособности продукции и предприятия в строительной отрасли Смоленской области.

Монография предназначена для студентов, аспирантов и преподавателей экономических вузов и факультетов, научных работников, специалистов и руководителей предприятий.

Мазилкина Е. И., Паничкина Г. Г.

Управление конкурентоспособностью. — М.: Омега-Л, 2008.

В учебном пособии излагаются теоретические подходы к управлению конкурентоспособностью, определяются значение национальной доктрины и роль конкурентных преимуществ в формировании конкурентоспособности, раскрываются специфические особенности рыночных структур и поведение организации в зависимости от типа рынка, рассматриваются стратегии сегментации и позиционирования, анализируются особенности использования маркетинговых инструментов для обеспечения конкурентоспособности предприятия.

Для студентов, обучающихся по специальностям «Маркетинг», «Менеджмент организации», а также практиков, интересующихся проблемами конкуренции.

УДК 334.758

Авдашева С. Б., д-р экон. наук, профессор Государственного университета — Высшей школы экономики, г. Москва

Шаститко А. Е., д-р экон. наук, генеральный директор Бюро экономического анализа, профессор МГУ им. М. В. Ломоносова, г. Москва

ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЙ АНТИМОНОПОЛЬНЫЙ КОНТРОЛЬ СЛИЯНИЙ: ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИЗМЕНЕНИЙ АНТИМОНОПОЛЬНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА¹

Закон «О защите конкуренции», принятый в 2006 г., существенно изменил процедуру предварительного контроля слияний в российской экономике. Цель статьи — оценка воздействия внесенных изменений на эффективность антимонопольной политики. По нашим оценкам, само по себе сокращение сферы предварительного контроля повысило общественное благосостояние на сумму, вдвое превышающую годовой бюджет Федеральной антимонопольной службы. Подход к группе лиц как «экономической фирме» получил отклик в среде российского бизнеса. В то же время практика применения антимонопольного законодательства по-прежнему испытывает зависимость от предшествующего развития, и самый главный ее недостаток — использование инструментов ценового регулирования при разработке поведенческих предписаний.

Постановка проблемы: предварительный антимонопольный контроль в условиях бума слияний

Предварительный контроль сделок слияний (сделок экономической концентрации) — важная составляю-

щая антимонопольной политики. Общество в лице антимонопольного органа ставит цель не допустить сделок, способных привести к ограничению конкуренции. Потенциально опасными являются два типа сделок: сделки, в результате которых возникает доминирующий участник рынка, и сделки, в результате которых повышаются стимулы к сговору или согласованным действиям присутствующих на рынке продавцов, каждый из которых не способен доминировать в одностороннем порядке. В том случае, когда сделка является потенциально опасной для конкуренции, но вместе с тем позволяет участникам повысить эффективность использования ресурсов, общество наделяет антимонопольный орган полномочиями выработать дополнитель-

¹ Статья подготовлена на основе проекта Научного Фонда ГУ — ВШЭ №06–06–0001 «Развитие отраслевых рынков России за период экономических реформ (1992–2005): факторы и механизмы», а также при поддержке Университетского проекта АН-ЦЭА (2008). Использованы материалы Н. А. Горейко и Д. В. Цыцулиной. Авторы выражают глубокую благодарность А. Г. Цыганову и А. Г. Сушкевичу за участие в обсуждении предварительного варианта статьи и высказанные замечания.

ные условия совершения сделки — структурные или поведенческие. Структурные условия предполагают выделение из состава участников слияния подразделений на тех рынках, где опасность для конкуренции особенно велика, и продажу их независимым лицам — потенциальным конкурентам. Поведенческие условия — это требования к участникам сделки совершать (или, напротив, избегать) определенных хозяйственных действий.

При планировании предварительного контроля критически важным являются два решения: выбор объекта предварительного контроля и выбор метода предварительного контроля. Выбор объекта предварительного контроля предполагает определение, во-первых, типа сделок, которые рассматриваются как сделки экономической концентрации, во-вторых, размера участников сделок, подлежащих предварительному контролю. При выработке правил предварительного контроля слияний положительный эффект достигается только в том случае, когда выигрыш общества от контроля сделки превосходит издержки анализа сделки. Издержки несут как антимонопольный орган, так и участники рынка. Вот почему важнейшая задача развития системы предварительного контроля — выработка такого порядка, при котором разница между выигрышами от существования системы предварительного контроля и издержками на поддержание этой системы максимальна.

Новый закон «О защите конкуренции», принятый и вступивший в действие в 2006 г., существенно изменил порядок предварительного контроля слияний в российской экономике. Анализ этих изменений актуален по следующим причинам.

1. Предварительный контроль слияний был главным поводом и объектом для критики антимонопольной политики со стороны бизнеса на протяжении 15 лет, т. е. фактически с момента принятия в России пер-

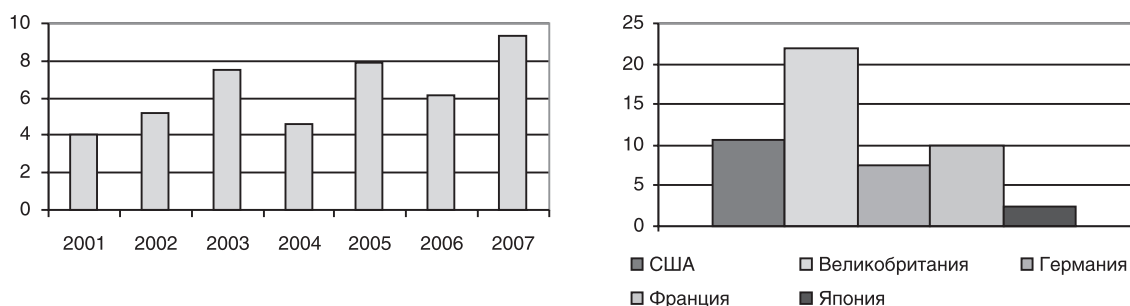
вого антимонопольного закона «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» (1991 г.). Вот почему важно ответить на вопрос: насколько изменения порядка предварительного контроля удовлетворяли потребности бизнеса, и насколько данные изменения воздействовали на результативность антимонопольной политики с точки зрения общества?

2. Слияния были среди важнейших факторов, воздействующих на структуру российских рынков после завершения массовой приватизации. В связи с этим центральный вопрос для антимонопольной политики: действительно ли слияния настолько сильно изменили структуру рынков, что исключили возможности конкуренции на них?

3. Оценка изменений в законодательстве и процедуры его применения — один из центральных вопросов теории и практики государственного регулирования. Этот вопрос актуален как для законодательства в целом, так и для отдельных применяемых норм. Для аналитиков важно понимать, какие именно индикаторы свидетельствуют об изменении результативности данного направления антимонопольной политики.

Слияния в российской экономике: масштаб и воздействие на структуру рынков

В период экономического подъема Россия лидирует по масштабам слияний среди стран Восточной Европы, что является результатом и отражением экономического подъема. Начиная с 1999 г. объем сделок слияния увеличивался до 30–50 % ежегодно: соответственно, растет и отношение суммы слияний к ВВП России, так что этот показатель становится заметным по сравнению со многими зарубежными странами (рис. 1)



Источник: для России — данные проекта M&A, для зарубежных стран — Jackson, Miyajima, 2007

Рис. 1. Отношение стоимости слияний к ВВП, %:

Россия — слева, некоторые зарубежные страны (средний показатель за 1998–2005 гг.) — справа

Существует точка зрения, что слияния существенно ухудшили условия конкуренции на российских рынках². Эта точка зрения восходит к представлению о том, что конкуренция — это состояние рынка, когда на рынке много продавцов, доля каждого из которых невысока. В этом случае, безусловно, каждая сделка слияния, повышающая концентрацию продавцов на рынке, приведет к снижению интенсивности конкуренции

Большинство современных экономических школ не рассматривают связь между концентрацией и конкуренцией так прямолинейно³. Антимонопольная политика также отталкивается от представления о том, что слияние может способствовать ограничению конкуренции только в тех случаях, когда, во-первых, рынок и до слияния был достаточно высоко концентрирован, и сделка слияния была достаточно значительной. Высокая концентрация не исключает конкуренции: более того, на многих рынках самая интенсивная конкуренция разворачивается между крупнейшими уча-

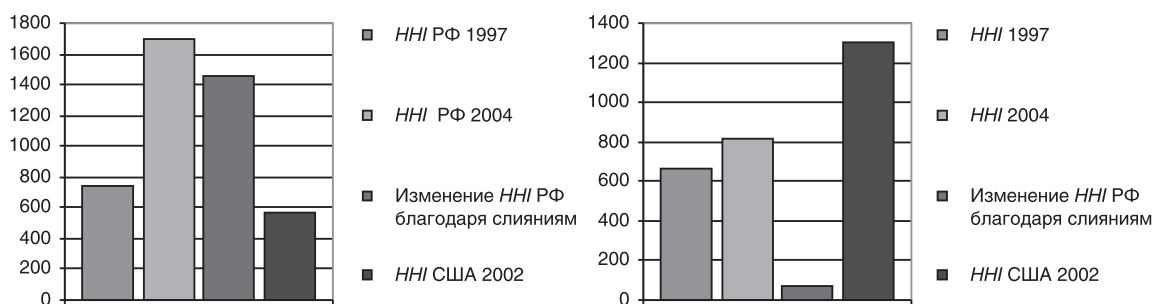
стниками. Вот почему при оценке воздействия сделок слияний на российские рынки важно не только показать, как сделки повлияли на концентрацию, но и определить, насколько данное повышение концентрации способно ограничить конкуренцию. В свою очередь, ответ на этот вопрос зависит от представления экспертов и антимонопольных органов о «естественном» для данного рынка уровне концентрации.

Чтобы проиллюстрировать проблемы интерпретации данных о концентрации, сравним уровень концентрации производства⁴ в России и в других странах, например, в США, и проанализируем воздействие на концентрацию в России сделок слияний. Проведем такой анализ для двух отраслей — производства цемента и кондитерской промышленности. Обе эти отрасли находились среди лидеров по числу сделок слияний в течение последних

² См., например: Всемирный банк. Собственность и контроль предприятий//Вопросы экономики. 2004. №8. С. 4–35.

³ См.: Долгопятова Т. Г., Ивасаки И., Яковлев А. А. (ред.). Российская корпорация: внутренняя организация, внешние взаимодействия, перспективы развития. М.: Издательский дом ГУ — ВШЭ, 2007. С. 130–131.

⁴ Следует подчеркнуть, что в данной статье не проводится различий между концентрацией производства и рынка. Хотя для более точной оценки ситуации на релевантных рынках необходимо определение как продуктовых, так и географических границ. Вот почему уровни концентрации так же, как и их изменения могут рассматриваться скорее как консервативные оценки, которые могут быть скорректированы при более детальном анализе. В то же время особенностью приводимой оценки является учет данных о принадлежности предприятий к группам (холдингам), которые Росстат не предоставляет.



Источник: собственные расчеты на основе данных Росстата, Concentration Ratios, 2006

Рис. 2. Изменение концентрации производства благодаря слияниям и международные сопоставления концентрации: производство цемента (слева) и кондитерская промышленность (справа).

десяти лет. Однако при оценке эффектов слияний мы ограничены периодом с 1997 г. (предкризисный год) до 2004 г. (последний год наблюдений за концентрацией с использованием классификатора ОКОНХ). В качестве индикатора концентрации будем рассматривать индекс Херфиндаля — Хиршмана. Выделим воздействие на него показателей концентрации следующим образом:

Пусть

s_1 — доля в отрасли предприятия (группы предприятий), являющихся объектом сделки слияния;

s_2 — доля в отрасли предприятий (помимо объекта сделки слияния), принадлежащих на момент сделки продавцу;

s_3 — доля в отрасли предприятий (помимо объекта сделки), принадлежащих на момент сделки покупателю.

При данных долях предприятий в отраслевом выпуске, под воздействием сделки значение индекса Херфиндаля — Хиршмана изменится следующим образом:

$$\begin{aligned}\Delta HHI^m &= [s_2^2 + (s_1 + s_3)^2] - [(s_1 + s_2)^2 + s_3^2] = \\ &= 2s_1(s_3 - s_2),\end{aligned}$$

где ΔHHI^m — изменение показателя Херфиндаля — Хиршмана благодаря слияниям. Определив таким образом эффект каждой сделки, их сумма за определенный

период (в нашем случае — 1997–2004 гг.) покажет нам, какая доля изменения показателей концентрации за рассматриваемый период произошла именно благодаря слияниям. Эффект слияний может быть как меньше, так и больше общего изменения концентрации производства за период, поскольку другие эффекты могут действовать как в направлении роста, так и в направлении снижения концентрации. Показатели концентрации для обеих отраслей рассчитаны в разрезе групп лиц (бизнес-групп, или холдингов).

В обеих отраслях слияния оказали заметное воздействие на концентрацию производства. Однако нетрудно заметить существенные различия между отраслями в международном аспекте. Кондитерская промышленность РФ даже после сделок слияний демонстрирует более низкую концентрацию, чем кондитерская промышленность США. Рост концентрации, в том числе путем слияний, выглядит неслучайным: кондитерская промышленность принадлежит к отраслям, где укрупнение продавцов является не препятствием, а напротив, результатом конкуренции — известными как отрасли с эндогенными издержками входа⁵. Слияния и укрупнение продавцов в кон-

⁵ См.: Sutton J. Sunk Costs and Market Structure: Price competition, Advertising and the Evolution of Concentration. Cambridge, MA: MIT Press. 1991.

дистерской промышленности можно рассматривать как ожидаемый в переходной экономике процесс. Иначе выглядит ситуация в производстве цемента. Отрасль была высоко концентрированной уже до начала подъема, и стала еще более концентрированной в результате слияний. В развитой рыночной экономике отрасль цемента относят к группе отраслей с экзогенными издержками входа, где расширение спроса должно было сопровождаться снижением концентрации. Почему этого не произошло в российской отрасли цемента? Наиболее вероятное объяснение связано со слабым действием механизма, который должен был обеспечить снижение концентрации — низкой интенсивностью входа и выхода в российской экономике⁶. По данным Росстата, с 1993 по 2004 г. число крупных и средних производителей цемента в России выросло всего на три предприятия — с 46 до 49, в то время как в США по состоянию на 2002 г. действовало более 560 компаний — производителей цемента. Остается непонятным: мог ли (а тем более должен ли был) антимонопольный орган предотвратить рост концентрации в отрасли цемента, блокируя слияния, если новые продавцы на рынок не входят? На примере этих двух отраслей можно легко убедиться, насколько сложны проблемы, с которыми сталкивается антимонопольный орган, оценивая перспективы сделок слияний в России.

Изменение режима антимонопольного контроля слияний

Масштабы и формы предварительного антимонопольного контроля сделок экономической концентрации на протяжении более десяти лет служили главным объектом

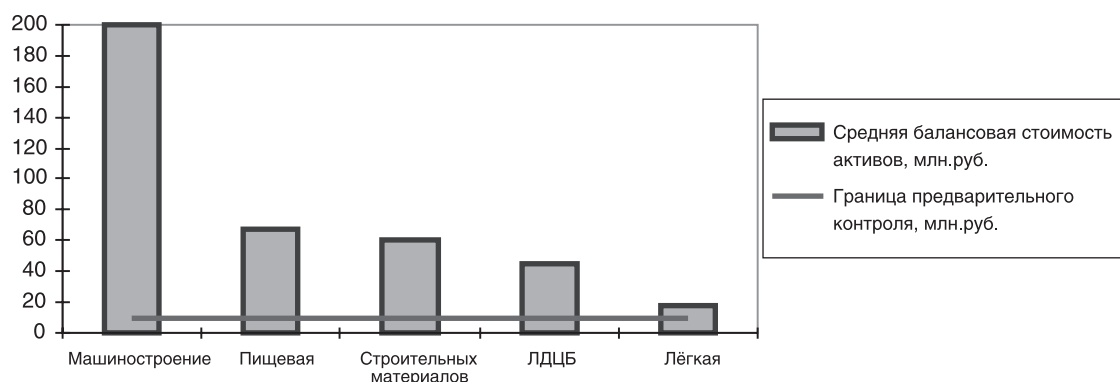
критики антимонопольного регулирования со стороны бизнеса. Главная проблема возникала в связи с определением объекта предварительного контроля. Критерии контроля сделок были неадекватны целям антимонопольного регулирования как в плане определения сделки экономической концентрации, так и в плане выбора минимального масштаба сделок, которые подлежат предварительному согласованию.

1. *Объект предварительного контроля.* Согласованию подлежали не только сделки слияния и приобретения крупных пакетов акций компаний, но и объединения некоммерческих организаций. Требовалось согласование с антимонопольным органом приобретения каждого пакета акций, если в результате сделки покупатель располагал более 20% акций. При этом сделки, в рамках которых уже располагающий контрольным пакетом акций собственник приобретал еще по 1–2% пакета акций, также требовали предварительного согласования, хотя перераспределения контроля при этом не происходило, и на рыночную концентрацию — и тем более на состояние конкуренции — сделки оказывать воздействие не могли.

2. *Размер сделки, предполагающий предварительный контроль.* До октября 2002 г. предварительному согласованию подлежали сделки, в которых участвовали предприятия с балансовой стоимостью активов свыше 100 тыс. МРОТ (10 млн руб.), а с октября 2002 г. по февраль 2005 г. — свыше 200 тыс. МРОТ (20 млн руб.). Сделки между такими предприятиями не могли оказать заметного влияния на конкуренцию, но тем не менее, организаторы этих сделок несли дополнительные административные затраты, что соответствовало фактически более высоким административным барьерам для бизнеса⁷. На рис. 4 показана

⁶ См.: Всемирный банк. Доклад об экономике России//www.siteresources.worldbank.org.

⁷ См.: Обзор экономической политики за 2001 год/Ред. коллегия А. З. Астапович, Е. Е. Гавриленков, А. В. Полетаев. М.: ТЕИС, 2002. С. 280.



Источник: Обзор экономической политики за 2001 год/Ред. коллегия А. З. Астапович, Е. Е. Гавриленков, А. В. Полетаев. М.: ТЕИС, 2002. С. 298.

Рис. 3. Среднее значение балансовой стоимости активов предприятия (по данным 1999г.) и граница контроля сделок экономической концентрации в России до 2002г. (млн руб.).

но соотношение между средним размером уставного капитала, приходящегося на одно предприятие в отраслях промышленности (по данным 1999г.), и применяемым пороговым значением сделки экономической концентрации. Балансовая стоимость активов среднего предприятия даже в пищевой и легкой промышленности (не говоря о металлургии или нефтяной отрасли) существенно превосходила используемую границу предварительного антимонопольного контроля.

Таким образом, нормы вызывали избыточный антимонопольный контроль и снижали эффективность антимонопольной политики. Согласование сделок слияния количественно подавляло другие виды деятельности антимонопольного органа. По данным ФАС, в период с 2002 по 2004гг. число рассмотренных ходатайств и уведомлений о сделках слияний и приобретении акций находилось на уровне 23–24 тыс. в год. Это приблизительно в четыре раза больше, чем число рассмотренных дел по другим типам нарушения антимонопольного законодательства. Во многом именно масштаб предварительного антимонопольного контроля объясняет то, что для подавляющей части сделок он сводился едва ли не к формальной проверке соответствия поданных документов требованиям закона.

Действовавший режим предварительного контроля экономической концентрации не только возлагал избыточное административное бремя на бизнес, но и подавлял эффективность деятельности самого антимонопольного органа.

Сообщество предпринимателей относилось к предварительному антимонопольному контролю резко отрицательно, и практически официальной позицией РСПП в 2003–2004гг. было требование отмены предварительного антимонопольного контроля сделки с сохранением только последующей нотификации при праве антимонопольного органа требовать восстановления условий конкуренции, если он обнаружит их нарушение в течение 30 дней после сделки.

В этих условиях ФАС пошла на беспрецедентный в российской истории государственного регулирования шаг — выступила инициатором сокращения сферы административного контроля со своей стороны. Еще до принятия нового Закона «О защите конкуренции» была резко повышена граница сделок, требующих предварительного контроля: с февраля 2005г. его должны были проходить компании с балансовой стоимостью активов свыше 2 млн МРОТ (т.е. 200 млн руб.). Дальнейшее повышение порогового размера

компании произошло с принятием Закона «О защите конкуренции» (2006): в настоящее время предварительный контроль требуется в том случае, если суммарная балансовая стоимость активов участников сделки превышает 3 млрд руб., или годовой оборот превышает 6 млрд руб., а балансовая стоимость активов присоединяемой компании не менее 150 млн руб., либо если один из участников сделки внесен в реестр компаний, имеющих долю на рынке более 35 %. Таким образом, в общем случае величина компании, предполагающая предварительный контроль, была повышена за три года более чем в 100 раз. Аналогичное повышение границы предварительного контроля сделок экономической концентрации предпринято для финансовых рынков в соответствии с постановлением Правительства РФ №334 от 30 мая 2007 г.⁸

Новый Закон сделал шаг вперед не только в задании границы предварительного контроля, но и в самом определении сделки слияния (экономической концентрации). В главе 7 Закона понимание экономической концентрации максимально приближено к понятию перераспределения контроля. Сделки приобретения акций требуют предварительного согласования, только если в распоряжении покупателя оказывается значительный пакет: превышающий 25 % (блокирующий пакет), 50 % (контрольный пакет) или 75 % (пакет, предоставляющий односторонний контроль, без возможности блокирования). Антимонопольный орган освобождается от обязанности анализировать такие последствия сделок, которые не оказывают воздействие даже на перераспределение

контроля внутри компании, не говоря уже о рыночной конкуренции.

Закон вывел из сферы государственного контроля случаи создания, слияния или присоединения некоммерческих организаций, создания коммерческих организаций (за исключением случаев создания таких организаций в результате слияния или если оплата акций или долей создаваемой организации производится акциями или долями иных организаций), а также случаи избрания (назначения) на должность единоличного исполнительного органа коммерческой организации, поскольку такие сделки не оказывают влияния на состояние конкуренции.

Из-под действия режима предварительного согласования выводится перераспределение акций внутри группы лиц (то есть бизнес-группы, холдинга), при условии, что участники группы раскрывают информацию о своем составе. Эта новация должна быть важна для значительного числа российских компаний, учитывая широкое распространение бизнес-групп и актуальность проблемы совершенствования корпоративной архитектуры в группах. Достаточно указать, что около 40 % промышленных предприятий России принадлежат к холдингам⁹.

Таким образом, новации законодательства позволили не только снизить масштабы предварительного контроля, и тем самым — издержки выполнения административной процедуры предварительного контроля для бизнеса, но и сконцентрировать усилия на сделках, действительно способных оказать отрицательное воздействие на конкуренцию.

⁸ Постановление Правительства РФ от 30 мая 2007 г. №334 «Об установлении величин активов финансовых организаций (за исключением кредитных организаций) и совокупной доли финансовых организаций (за исключением кредитных организаций) на товарном рынке в целях осуществления антимонопольного контроля».

⁹ См.: Долгопята Т. Г., Ивасаки И., Яковлев А. А. (ред.). Указ. соч. С. 120, 135.

Влияние изменений законодательства на эффективность антимонопольной политики

Вопрос об оценке изменений законодательства является одним из самых важных и в то же время — самых сложных в институциональной экономике и теории государственного регулирования. Существует множество эффектов изменения законодательства, которые могут действовать в разных направлениях. В этих условиях складывается представление о невозможности в принципе давать количественную оценку воздействию изменений законодательства на общественное благосостояние, поскольку такая оценка заведомо будет неточна. Эта проблема носит не только теоретический, но и сугубо практический характер для разных сфер государственной политики, в частности, для реформы бюджетного процесса, суть которой состоит в переходе к бюджетированию, ориентированному на результат (БОР)¹⁰.

Соглашаясь с тезисом о невозможности полностью и точно оценить изменения общественного благосостояния в результате законодательных новаций, мы тем не менее не согласны с утверждением о том, что частные — и неточные — оценки не имеют смысла, и предпринимать их не нужно. Результаты даже очень приблизительных расчетов могут помочь оценить *ex ante* или *ex post* вносимые в законодательство изменения.

В общем случае в рамках БОР результаты деятельности государственных органов могут оцениваться с помощью двух типов показателей — показателей конечного и непосредственного результата. Примени-

тельно к реформе предварительного контроля слияний можно использовать оба типа показателей.

В качестве показателя конечного результата можно рассматривать величину снижения избыточных расходов на антимонопольный контроль. Есть основания предполагать, что сделки, выведенные по новому порядку из-под антимонопольного контроля, не способны нанести ущерба конкуренции, и потому не были бы запрещены и в результате предварительного анализа. По самым скромным оценкам, ФАС анализировал 20 тыс. таких сделок ежегодно. Общество несло избыточные расходы в результате неадекватных критериев предварительного контроля по двум направлениям. С одной стороны, средства на соблюдение предусмотренных законом процедур тратили российские компании. Минимальную границу этих расходов можно оценить по действовавшим расценкам адвокатов. На протяжении последних 10 лет эти расходы не опускались в среднем ниже 15 тыс. руб. за одну сделку. Однако компании дополнительно несли затраты, связанные с самостоятельной предварительной подготовкой документов. Эти расходы можно оценить по крайней мере на уровне 10 тыс. руб. на сделку. С другой стороны, избыточные затраты в рамках действовавшей системы контроля слияний нес и антимонопольный орган. В данном случае сумму затрат оценить сложнее, поскольку к затратам непосредственно на анализ сделки необходимо добавить и потери, понесенные системой антимонопольного регулирования в результате смещения деятельности антимонопольного органа в сторону предварительного контроля сделок слияний. Нет оснований предполагать, что затраты антимонопольного органа, связанные с избыточным предварительным анализом сделок слияний, составляли менее 25 тыс. руб. в расчете на одну сделку слияния. Сокращение расходов на избыточный предварительный контроль слияний мож-

¹⁰ О принципах БОР и возникающих в связи с внедрением этого механизма проблемах см.: Шаститко А. Е. Реформа бюджетного процесса: проблемы обеспечения устойчивости и результативности. М.: Теис, 2007.

но рассматривать как непосредственное повышение общественного благосостояния. При этом масштабы сдерживания действий, отрицательно воздействующих на конкуренцию, как показатели результата по крайней мере не изменились.

Принимая данные предпосылки, мы получим, что в результате реформы антимонопольного законодательства в отношении предварительного анализа слияний произошло повышение общественного благосостояния на сумму 1 млрд руб. Учитывая, что по состоянию на 2006 г. (год принятия Закона «О защите конкуренции») суммарный бюджет ФАС составлял 536 млн руб., можно заметить, что изменение законодательства в отношении предварительного контроля сделок принесло обществу выигрыш, почти вдвое превышающий суммарные затраты на деятельность антимонопольного органа.

В качестве показателя непосредственных результатов можно рассматривать индикаторы спроса на новые инструменты антимонопольной политики — в первую очередь, со стороны представителей бизнеса. В области предварительного контроля такой инструмент — раскрытие информации о структуре группы лиц для целей исключения перераспределения акций внутри группы от предварительного антимонопольного контроля. В момент обсуждения и принятия Закона очень многие российские эксперты скептически относились к этой новации, утверждая, что для российского бизнеса раскрытие информации о внутренней структуре организации компаний неприемлемо. Однако практика показала неправоту скептиков, в том числе и потому, что ФАС смогла предложить модель раскрытия информации о структурных связях между независимыми юридическими лицами, удовлетворяющую потребности антимонопольной политики, но при этом не ущемляющей интересы участников крупных компаний. В настоящее время информацию о внутренней структуре рас-

крыли около 400 групп лиц. При этом складывается впечатление, что российские компании пользуются этой новацией все более и более охотно. В течение первого полугодия 2007 г. такую информацию представили 85 групп, в течение второго полугодия 2007 г. — 129 групп, а в течение первого полугодия 2008 г. — 126 групп.

Нельзя не отметить, что система добровольного раскрытия информации о структуре группы лиц приводит к повышению результативности антимонопольной политики не только потому, что благодаря ей можно снизить избыточный предварительный контроль сделок слияний. Другим эффектом является формирование более адекватного представления о структуре российских рынков. Одна из проблем, с которой сталкивался антимонопольный орган и подавляющее большинство других экспертов, на протяжении последних 15 лет, — отсутствие достоверной информации о фактическом распределении контроля над активами. Не случайно лучшие исследования масштабов слияний и их воздействия на российскую экономику¹¹ широко использовали экспертные оценки распределения прав собственности на отдельные предприятия. Но если экспертные оценки вполне оправданы в качестве инструмента исследования, они совершенно неприемлемы для применения мер законодательства. Антимонопольный орган должен использовать достоверные и подтвержденные данные: сбор этих данных обычно требует больших усилий и времени. В этом контексте добровольное раскрытие информации о структуре группы повышает результативность антимонопольной политики благодаря тому, что издержки по сбору и предоставлению информации перекладываются

¹¹ См.: Паппэ Я. Ш. «Олигархи»: Экономическая хроника. 1992-2000. М.: Издательский дом ГУ—ВШЭ, 2000; Guriev S., Rachinsky A. The Role of Oligarchs in Russian Capitalism. *Journal of Economic Perspectives* 19 (1). 2005. P. 131-150.

на того участника системы правоприменения, который одновременно обладает этой информацией (издержки по ее приобретению — нулевые) и стимулами по ее достоверному раскрытию.

Наконец, в качестве индикатора непосредственного результата изменений законодательства необходимо упомянуть и сугубо положительную реакцию экспертного и профессионального сообщества на изменения. Лишь одним из свидетельств этой реакции стал тот факт, что в апреле 2007 г. руководитель ФАС И. Ю. Артемьев отмечен специальной премией журнала «Слияния и поглощения» «За вклад в развитие цивилизованного рынка слияний и поглощений».

Означает ли сказанное, что все задачи совершенствования системы предварительного контроля сделок в России решены? Безусловно, это не так. Есть перспективы дальнейшего сокращения избыточного предварительного анализа (что может быть достигнуто, например, благодаря использованию процедуры сокращенного контроля, подобной той, которая на протяжении последних десяти лет успешно применяется Европейской комиссией по конкуренции). Однако главная задача — это совершенствование аналитических методов оценки слияний и разработки предписаний, нацеленных на сохранение и обеспечение конкуренции. Антимонопольный орган должен быть в состоянии, во-первых, ответить на вопрос, каким образом конкретная сделка может содержать угрозу для конкуренции. Во-вторых, антимонопольный орган должен уметь разрабатывать предписания, отражающие не озабоченность состоянием конкуренции на рынке, а дающие четкое представление о том, какие именно угрозы должны быть этим предписанием нейтрализованы.

Опыт прошлых 15 лет не может быть достаточной опорой для решения этих двух задач. В условиях вала избыточно контролируемых сделок основой их одоб-

рения в большинстве случаев объективно могла быть только проверка перечня представленных документов. И даже в том случае, когда положительное решение о сделке выдавалось вместе с предписанием о соблюдении условий конкуренции, компоненты выданных предписаний часто разочаровывали¹². Значительная часть предписаний содержала указание на недопустимость совершения действий, запрещенных антимонопольным законодательством. Можно было бы заметить, что при низком уровне экономического образования напоминание о содержании таких действий — нелишнее для российских компаний. Однако в таком случае возникает другой вопрос: если разрешение на сделку выдано без предписания, означало ли это, что подобные действия участникам разрешены? Некоторые требования налагают довольно серьезные ограничения на деятельность участников слияния: например, предписание не изменять назначение оборудования без предварительного согласования с ФАС.

Нет оснований утверждать, что содержание выдаваемых в течение последних двух лет предписаний стало хуже, по сравнению с предшествующим периодом. Однако недостатки предписаний теперь играют большую роль. Снижение числа рассматриваемых сделок позволило подробнее анализировать каждую из них: это способствовало тому, что и число разрешений на слияние, выданное одновременно с предписанием, и число отказов в разрешении повысилось (рис. 4). Доля сделок, разрешенных вместе с предписанием, составляет от 1/2 до 3/4 в числе положительных решений ФАС. Особое место в составе поведенческих предписаний занимают предписания о будущих ценах (некоторые примеры приведены в табл. 1).

¹² См.: Авдашева С. Б., Шаститко А. Е., Калмычкова Е. Н. Указ. соч. С. 418–419.



Источник: веб-сайт ФАС (www.fas.gov.ru)

Рис. 4. Число положительных решений с выданными предписаниями и отрицательных ответов на ходатайство о сделках (нет данных об отказе в совершении сделок в течение 2006 г.)

Типовая формулировка предписаний — не повышать цену более чем на заданную величину за период без предварительного (или последующего) уведомления антимонопольного органа с представлением мотивировки повышения цен. Предписание о ценах обычно включает обязательство инициатора сделки регулярно предоставлять в ФАС информацию о параметрах фактически заключаемых сделок. Иногда ФАС не предписывает конкретную границу повышения цены, указывая, однако, что в обязанности продавца входит «удовлетворение потребностей покупателей по разумным ценам». Как мы видим, в течение рассмотренного периода ФАС исходил из стандартного темпа роста цен около 20% в год, делая при этом исключение для компаний-экспортеров, для которых в качестве ориентира использована цена на мировых биржевых площадках. Период назначения темпа роста (месяц, квартал, полугодие или год), видимо, соответствует представлению ФАС об остроте проблемы роста цен и устанавливает ожидаемую периодичность мониторинга выданного предписания. Симптоматично, что ограничения повышения цен для крупных экспортеров выглядят более мягкими, по крайней мере в условиях роста мировых цен на сырье.

Выдача предписаний, содержащих ограничения на повышение цен, означает дрейф антимонопольной политики в сторону модели тарифного регулирования, применяемого на рынках, где в общем случае основания для регулирования цен отсутствуют. Сегодня рано говорить о том, насколько хорошо выполняются выданные ФАС предписания. Однако мировой опыт показывает, что действенным инструментом борьбы с повышением цен может быть развитие конкуренции, но регулирование тарифов (вне зависимости от степени его мягкости и жесткости) таким инструментом быть не может.

При этом инструмент рекомендованных цен может, напротив, привести к ограничению конкуренции на целевых рынках участников слияний. Следование рекомендуемым темпам повышения цен может быть формой успешного молчаливого сговора. Информация о рекомендуемых темпах повышения цен координирует всех продавцов, а не только участников конкретных рынков, «подсказывая» им, на какую величину они могут вполне безопасно повышать отпускные цены.

Таким образом, несмотря на неоспоримые положительные результаты реформы предварительного контроля слияний, практика применения антимонопольного

Таблица 1

Предписания о ценах, выданные ФАС в 2007–2008 гг.

Дата решения	Отрасль	Содержание сделки	Граница повышения цен
Январь 2007	Машиностроение	Европейская подшипниковая корпорация приобретает ОАО «Завод авиационных подшипников»	5 % в квартал
Январь 2007	Машиностроение	Завод им. В. А. Дегтярева приобретает основные средства и нематериальные активы ОАО «Ковровский механический завод»	10 % в полугодие
Февраль 2007	Цветная металлургия	«United Company Rusal Ltd» приобретает 100 % акций с правом голоса компании «Rusal Ltd» и 100 % акций с правом голоса компании «Sual International Ltd»	не более чем на 1,5 % выше цены алюминия на Лондонской бирже металлов
Март 2007	Машиностроение	ВБМ-групп приобретает 100 % акций ОАО «Волга-бурмаш»	5 % в квартал
Май 2007	Производство строительных материалов	«Кнауф Интернационал ГмбХ» приобретает 75 % акций с правом голоса и 25 % привилегированных акций ЗАО «Нукутский гипсовый карьер»	5 % в квартал
Сентябрь 2007	Машиностроение	«Carbographite holdings Ltd» приобретает права, позволяющие определять условия ведения предпринимательской деятельности ряда электродных заводов и аффилированных с ними предприятий	10 % в полугодие
Сентябрь 2007	Черная металлургия	«Уральская горно-металлургическая компания» приобретает 100 % голосующих акций ЗАО «Кольчугинский завод цветных металлов»	20 % в год
Сентябрь 2007	Машиностроение	ВБМ-групп приобретает 100 % голосующих акций ОАО «Сарапульский машзавод»	10 % в полугодие
Сентябрь 2007	Производство строительных материалов	Компания «Кнауф Сервис» приобретает права, позволяющие осуществлять функции единоличного исполнительного нескольких компаний — производителей гипса	5 % в квартал
Октябрь 2007	Машиностроение	Европейская подшипниковая корпорация приобретает 76,15 % голосующих акций ОАО «Саратовский подшипниковый завод»	20 % в год
Ноябрь 2007	Машиностроение	Компания «Брейкерс Инвестментс Б. В.» приобретает 100 % голосующих акций ЗАО «Трансмашхолдинг»	20 % в год
Январь 2008	Цветная металлургия	ГМК «Норильский никель» приобретает 60,15 % основных производственных средств и нематериальных активов ОАО «Норильский горно-металлургический комбинат им. А. П. Завенягина»	не выше чем 103 % от цены никеля на Лондонской бирже металлов с темпом роста не более 5 % в месяц
Февраль 2008	Черная металлургия	«Объединенная металлургическая компания» приобретает права, позволяющие осуществлять функции единоличного исполнительного органа ОАО «Выксунский металлургический завод»	10 % в полугодие
Февраль 2008	Машиностроение	Концерн «Тракторные заводы» приобретает права, позволяющие осуществлять функции единоличного исполнительного органа ОАО «Красноярский завод лесного машиностроения»	20 % в год

Источник: веб-сайт ФАС (www.fas.gov.ru)

законодательства по-прежнему испытывает зависимость от предшествующего развития, и потенциальная слабость связана с механизмом разработки предписаний, нацеленных на сохранение конкуренции.

Литература:

1. Авдашева С. Б., Шаститко А. Е., Калмычкова Е. Н. Экономические основы антимонопольной политики: российская практика в контексте мирового опыта. Предварительный антимонопольный контроль слияний. Экономический журнал ВШЭ. 2007. № 11 (3).
2. Всемирный банк. Доклад об экономике России//www.siteresources.worldbank.org.
3. Всемирный банк. Собственность и контроль предприятий//Вопросы экономики. 2004. № 8. С. 4–35.
4. Долгопятова Т. Г., Ивасаки И., Яковлев А. А. (ред.) Российская корпорация: внутренняя организация, внешние взаимодействия, перспективы развития. М.: Издательский дом ГУ—ВШЭ, 2007.
5. Обзор экономической политики за 2001 год/Ред. коллегия А. З. Астапович, Е. Е. Гавриленков, А. В. Полетаев. М.: ТЕИС, 2002.
6. Палпэ Я. Ш. «Олигархи»: Экономическая хроника. 1992–2000. М.: Издательский дом ГУ—ВШЭ, 2000.
7. Шаститко А. Е. Реформа бюджетного процесса: проблемы обеспечения устойчивости и результативности. М.: Теис, 2007.
8. Concentration Ratios: 2002. 2002 Economic Census: Manufacturing (2006). US Census Bureau//www.census.gov.
9. Guriev S., Rachinsky A. The Role of Oligarchs in Russian Capitalism. Journal of Economic Perspectives 19 (1). 2005.
10. Jackson G., Miyajima H. Varieties of Capitalism, Varieties of Markets: Mergers and Acquisitions in Japan, Germany, France, the UK and USA. RIETI Discussion Paper Series 07-E-054. 2007//www.rieti.go.jp.
11. Sutton J. Sunk Costs and Market Structure: Price competition, Advertising and the Evolution of Concentration. Cambridge, MA: MIT Press, 1991.

Статья поступила в редакцию 18.07.2008

Avdasheva Svetlana, professor, Higher School of Economics

Shastitko Andrei, general director, Bureau of Economic Analysis, professor, Moscow Lomonossov State University

EX ANTE MERGER CONTROL IN RUSSIA: CHANGES OF EFFICIENCY IF ANTITRUST LEGISLATION

Abstract. Law «On protection of competition» adopted in 2006, changed the procedure of ex ante merger control in Russia substantially. Positive impact of the changes in law on economic efficiency seems to be at least twice as annual budget of Federal Antitrust Service. The treatment of group of economic entities as economic firm was apprehended by Russian business. At the same time ex ante merger control still suffer from path-dependency: the most striking is the system of behavioral remedies containing the elements of price regulation.

УДК 330.101.541

Глазьев С. Ю., д-р экон. наук, академик РАН, директор Института Новой экономики государственного Университета Управления, научный руководитель Национального Института Развития, г. Москва

О СТРАТЕГИИ И КОНЦЕПЦИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ ДО 2020 ГОДА

Представленная на заседании Госсовета президентская стратегия социально-экономического развития России до 2020 г.¹ (далее — Стратегия) по сути является политическим решением о переводе российской экономики с инерционного энергосырьевого на инновационный путь развития. Реализация этой стратегии должна основываться на Концепции и прогнозе социально-экономического развития страны, разработанных Правительством, исходя из этого решения (далее — Концепция и Прогноз). В настоящей статье анализируется соответствие представленных Правительством проектов Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации² и Основных параметров прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020–2030 гг.³ стратегической цели перевода российской экономики на инновационный путь развития.

Президентская стратегия

Смысл заявленной Президентом стратегии вполне соответствует объективным требованиям повышения конкурентоспособности российской экономики и конституционным целям социального государства. В отличие от правительственных программ прошлых лет, которые во главу угла ставили цели

умозрительных реформ, эта стратегия исходит из содержательных задач развития экономики на основе НТП, кардинального повышения ее эффективности и социальной ориентированности. Возникает надежда, что получив правильные ориентиры, государственная машина и деловое сообщество смогут, наконец, повернуть экономику страны на инновационный путь развития, вывести ее на траекторию быстрого и устойчивого роста на передовой технологической основе.

В своем выступлении на Госсовете Президент определил основные ориентиры социально-экономического развития России до 2020 г.:

- возвращение России в число мировых технологических лидеров;
- четырехкратное повышение производительности труда в основных секторах российской экономики;

¹ См.: Выступление В. В. Путина на расширенном заседании Государственного совета «О стратегии развития России до 2020 года» 8 февраля 2008 г., г. Москва, Кремль // www.president.kremlin.ru.

² См.: Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации. МЭРТ России, март 2008 г. // www.economy.gov.ru.

³ См.: Основные параметры прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020–2030 годов. МЭРТ России, март 2008 г. // www.economy.gov.ru.

- увеличение доли среднего класса до 60–70 % от общего числа населения;
- сокращение смертности в полтора раза и увеличение средней продолжительности жизни населения до 75 лет.

При этом он призвал «сконцентрировать усилия на решении трех ключевых проблем:

- создание равных возможностей для людей;
- формирование мотивации к инновационному поведению;
- радикальное повышение эффективности экономики, прежде всего на основе роста производительности труда»⁴.

Следует заметить, что в отличие от прошлых стратегий, исходивших из наивного представления о чудодейственности механизмов рыночной самоорганизации, нынешнюю стратегию отличает трезвое понимание сложного положения российской экономики, теряющей конкурентоспособность и стремительно опускающуюся на сырьевую периферию мирового рынка, лишаясь внутреннего потенциала самостоятельного развития. Несмотря на решение задач удвоения ВВП за последнее десятилетие, Президент совершенно правильно констатирует тупиковость инерционного энергосырьевого сценария развития, низводящего Россию до роли сырьевого придатка мировой экономики. И в соответствии с многочисленными рекомендациями российских ученых определяет приоритеты государственной политики: инвестиции в человеческий капитал, подъем образования, науки, здравоохранения, построение национальной инновационной системы, развитие наших естественных преимуществ и модернизация экономики, развитие ее новых конкурентоспособных

секторов в высокотехнологических сферах экономики знаний, реконструкция и расширение производственной, социальной и финансовой инфраструктуры.

Для перевода страны на инновационный путь развития ставится задача кардинального повышения инновационной и инвестиционной активности, доведение уровня накопления до 30 % от ВВП, перехода к стандартам развитых стран в сфере бюджетной политики. Это означает, что уровень финансирования образования должен достичь 7 % от ВВП, здравоохранения — 6 %, науки — 3 %. Иными словами, расходы государства на эти отрасли должны быть удвоены.

Таким образом, впервые за все постсоветские годы государство решилось взять стратегическую инициативу в свои руки. Вплоть до последнего времени эта инициатива находилась в руках международных финансовых организаций, экспортеров сырья, транснациональных корпораций, естественных и неестественных монополий, а также организованной преступности. Каждый из этих субъектов навязывал стране свою стратегию, комбинация которых породила порочные круги институциональных ловушек, в которых оказалась стремительно деградирующая российская экономика. Развитие последних лет шло по инерции этих стратегий, а относительно благополучные макроэкономические показатели достигались не столько благодаря, сколько вопреки политике государства, которая до позапрошлого года характеризовалась безыдейностью и безынициативностью, следовала псевдолиберальным рецептам международных финансовых организаций.

Впрочем, и сегодня, несмотря на декларации руководства страны о переходе к активной политике развития, реальная макроэкономическая политика государства продолжает формироваться на основе догм Вашингтонского консенсуса, а попытки запустить институты развития, простимули-

⁴ Выступление В. В. Путина на расширенном заседании Государственного совета «О стратегии развития России до 2020 года».

ровать инвестиционную и инновационную активность, решить перезревшие социальные проблемы остаются недостаточными для преодоления сложившихся тенденций деградации⁵. Без адекватных усилий в ближайшие два года со стороны государства объявленная Стратегия останется благим пожеланием.

Наша справка

Основы экономической политики, известной под названием **«Вашингтонский консенсус»**, очерчивали принципы общей платформы американского правительства и двух международных финансовых организаций — МВФ и Всемирного банка, штаб-квартиры которых расположены в столице США. Данная программа включала такие направления внешнеэкономической политики, как продвижение либерализации международной торговли и прямых иностранных инвестиций, ужесточение фискальной дисциплины (обеспечение профицита, как правило, за счет снижения бюджетных расходов), сокращение субсидий, налоговая реформа (с целью увеличения ее прозрачности), либерализация финансовых систем (в сторону их большей открытости), конкурирующие курсы обмена валют, приватизация, дерегулирование экономической жизни, защита прав собственности (в том числе и иностранного капитала). Плачевные последствия реализации такой экономической политики ощутили многие страны, в том числе и Россия).

К сожалению, последние решения федеральных органов государственной власти не вселяют оптимизма. Вопреки объявленной Президентом стратегии развития, две трети дополнительных доходов бюджета за прошлый год было решено отправить за рубеж на кредитование избыточных государственных расходов стран НАТО. Еще триллион рублей в условиях критической нехватки средств для модернизации нашей экономики будет заморожен в стремительно обесценивающихся иностранных бумагах.

⁵ См.: Глазьев С. Ю. Развитие российской экономики в условиях глобальных технологических сдвигов/Научный доклад. М.: НИР, 2007.

Всего искусственное сужение инвестиционного потенциала российской экономики вследствие ошибочной денежной политики достигает к настоящему времени 10 трлн руб.⁶ Недостаток кредитных ресурсов на внутреннем рынке вынуждает наиболее конкурентоспособные российские предприятия кредитоваться за рубежом, что сдерживает развитие отечественной банковской системы и ставит ее в зависимость от иностранного капитала. При этом предприятия машиностроения и других высокотехнологических отраслей обрабатывающей промышленности остаются без доступа к кредитам. Их и без того низкая рентабельность снизится еще больше вследствие реализации решений правительства о резком повышении тарифов на газ и электроэнергию, которые за период 2006–2011 гг. вырастают соответственно в три и два раза. Учитывая, что главным источником инвестиций в обрабатывающей промышленности являются собственные средства предприятий, такая ценовая и кредитная политика исключает возможности модернизации российской экономики и перевода ее на инновационный путь развития.

Как видим, принятие политического решения главой государства о переходе на инновационный путь развития вовсе не означает его автоматического выполнения. Наоборот, реально проводимая экономическая политика блокирует такой переход. Проанализируем планы правительства по решению этой задачи в будущем, представленные в проектах Концепции и Прогноза социально-экономического развития России.

Планы Правительства

Для реализации заявленной Президентом стратегии социально-экономического развития Правительству придется пересмотреть многие фундаментальные состав-

⁶ Там же.

Таблица 1

**Основные макроэкономические показатели⁷
сценариев развития (темпы роста)**

Основные макроэкономические показатели	Инерционный	Энергосырьевой	Инновационный
ВВП 2020 г. к 2006 г.	1,8 раза	2,2 раза	2,4 раза
Инвестиции 2020 г. к 2006 г.	2,3 раза	4,0 раза	4,4 раза
Доля инвестиций в высокотехнологичный сектор к 2020 г.	12 %	17 %	20 %
Производительность труда 2020 г. к 2006 г.	1,9 раза	2,4 раза	2,6 раза

ляющие экономической политики. В проекте Концепции излагаются задачи, которые Правительство планирует решать для обеспечения перевода российской экономики на инновационный путь развития. В ней правильно определены приоритетные направления становления нового технологического уклада, верно поставлены задачи формирования российской инновационной системы, ключевое значение справедливо отводится расширенному воспроизводству человеческого интеллектуального капитала путем проведения соответствующей социальной политики.

В проекте прогноза Правительство представляет три сценария развития: инерционный, энергосырьевой и инновационный.

Как следует из табл. 1, прогнозные макроэкономические показатели к 2020 г. по сценариям заметно отличаются в пользу инновационного сценария. При этом различия между ним и энергосырьевым сценарием не столь существенны, как между ними обоими и инерционным сценарием. Обращает на себя внимания также опережающий рост инвестиций по инновационному

и энергосырьевому сценариям, который почти вдвое превышает прирост ВВП.

Наша справка

Пока статья готовилась к публикации, Минэкономразвития доработало концепцию социально-экономического развития России до 2020 г. и в начале августа с.г. внесло ее в Правительство на предварительное обсуждение. Концепция будет рассмотрена на заседании Правительства 22 сентября. По сравнению с предыдущей версией концепции, которая была подготовлена в марте, произошли существенные изменения. Инновации встали во главе угла новой версии. Кроме того, этапов, которые Россия должна пройти до 2020 г., стало не три, а два.

Первый — подготовительный, в ходе которого в стране будет создаваться потенциал для развития, — продлится до 2012 г. На этом этапе будут приняты экстренные меры для улучшения демографической ситуации и снижения инфляции до 5–6,5 % в год к 2012 г., создана инфраструктура международного финансового центра в Москве, завершено формирование национальной инновационной системы.

В ходе второго этапа экономика должна сменить статус с сырьевой на технологичную и наукоемкую. Как говорится в Концепции, будет совершен «рывок в повышении глобальной конкурентоспособности экономики на основе ее перехода на новую технологическую базу (информационные, био- и нанотехнологии), улучшения качества человеческого потенциала и социальной среды, структурной диверсификации экономики».

⁷ Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации. МЭРТ России, март 2008 г.

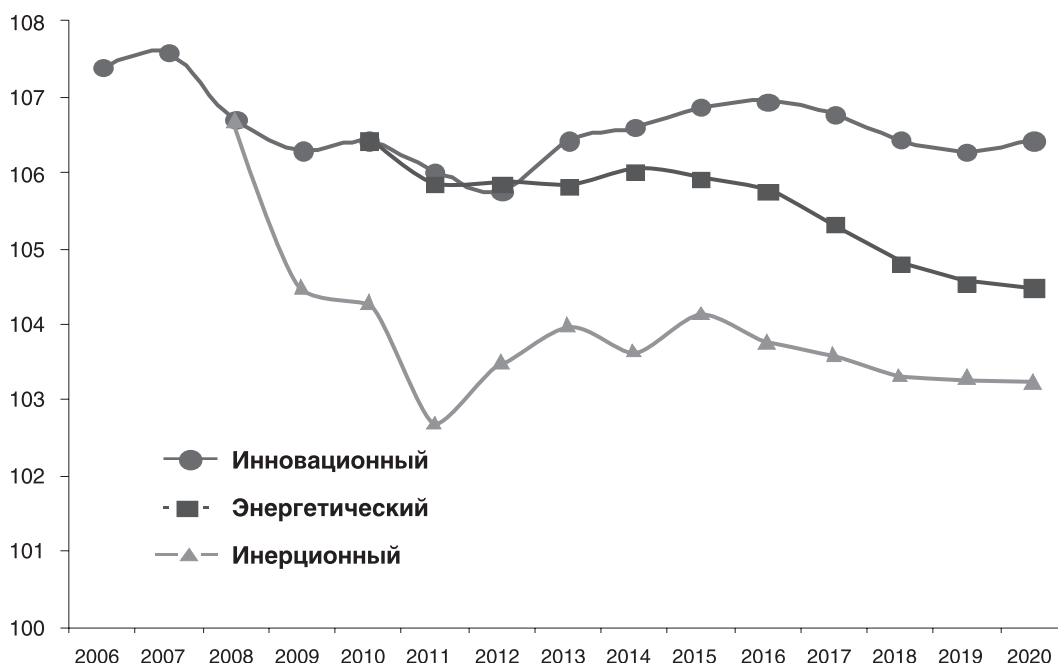


Рис. 1. Показатели прироста ВВП по различным сценариям¹⁰

Заметим, что планируемый Правительством более чем четырехкратный рост инвестиционной активности соответствует как объективным потребностям обновления наполовину изношенных основных фондов, так и имеющимся возможностям активизации инвестиционного потенциала. Последний сегодня используется не более чем наполовину вследствие как полуторакратной заниженности нормы накопления относительно нормы сбережения, так и колоссального кумулятивного вывоза капитала, объем которого приближается к триллиону долларов за период реформ⁸.

По всем трем сценариям предполагается повышение эффективности экономики. При этом по инновационному сценарию «производительность труда должна увеличиться к 2020 г. в 2,4–2,6 раза (в отдельных

ведущих секторах в 3–5 раз), а энергоэффективность — в 1,6–1,8 раза»⁹. Заметим, что первый из этих показателей существенно ниже ориентира, поставленного Президентом. Обращает на себя внимание заметное отставание планируемых Правительством показателей повышения эффективности экономики и прироста валового продукта от прироста инвестиций.

Оценивая различия между тремя представленными сценариями развития экономики, следует заметить близость макроэкономических показателей инновационного и энергосырьевого сценариев, особенно в первой половине прогнозного периода (см. рис. 1). Различия между ними не превышают статистической погрешности при измерении ВВП. При этом прогнозируемые темпы прироста последнего снижаются по от-

⁸ См.: Глазьев С. Ю. О стратегии развития российской экономики/Научный доклад. М.: ЦЭМИ РАН, 2001; Петров Ю. А., Жукова М. В. Трансграничное движение капитала в постсоветской России//РЭЖ. 2006. № 7-8.

⁹ Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации.

¹⁰ См.: Основные параметры прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020–2030 годов.

ношению к достигнутому уровню последних лет.

Из этого следует, что разработчики Концепции ориентируются, главным образом, на экстенсивное наращивание основного капитала, которое служит основой роста производства. Норма накопления, согласно Прогнозу, увеличивается с нынешнего уровня 21,3 % ВВП до 31,9 % в 2015 г. и 35 % в 2020 г. При этом вклад инновационного сектора на первых порах, согласно плану Правительства, составит 0,4 % ВВП, что не превышает статистической погрешности при измерении ВВП. Он втрое меньше прогнозируемого Правительством эффекта колебаний цен на нефть, который дает от 1,5 до 1,1 % прироста ВВП по инновационному сценарию. Тем самым в инновационный сценарий закладывается существенная инерционная составляющая.

Разработчики Прогноза явно недооценивают возможности инновационного развития, связанные с освоением прорывных технологий. Несмотря на беспрецедентные усилия последних лет по наращиванию институтов развития, немалые бюджетные ассигнования в создание государственных корпораций и фондов, призванных стимулировать освоение прорывных технологий, вклад частных и государственных инвестиций в реализацию высокотехнологичных проектов оценивается ими всего лишь в 0,08 % прироста ВВП в первую трехлетку прогнозного периода с увеличением до 0,35 % к 2020 г. К этому же году планируется увеличение вклада инновационного сектора в экономический рост до 2,3 % ВВП.

Это откладывание положительного эффекта опережающего роста инвестиционных и инновационных расходов может найти, конечно, теоретическое обоснование в наличии временных лагов между внедрением новой техники и получением экономического эффекта. Но за последние два года государство уже существенно увеличило расходы на эти цели и вправе рассчиты-

вать на отдачу. Однако скромные оценки макроэкономического эффекта инвестиций в расширение производства в размере 0,68 % годового прироста ВВП в первую трехлетку прогнозного периода свидетельствуют о том, что разработчики Концепции на это не рассчитывают.

Сотни миллиардов рублей, которые уже вложены государством в недавно созданные Банк развития, Инвестиционный фонд, Венчурную кампанию, Роснано, Ростехнологии, Объединенную авиастроительную кампанию и другие структуры, призванные обеспечить освоение перспективных направлений НТП, должны дать серьезный макроэкономический эффект уже в ближайшем будущем. Темпы роста применения достижений молекулярной биологии и генной инженерии в различных отраслях экономики составляют в ведущих странах от 50 до 100 %. Бурно развиваются сферы применения нанотехнологий. Рост сектора информационно-коммуникационных технологий составляет более 25 % в год. Потребность в обновлении парка отечественной авиатехники позволяет наращивать производство самолетов на 30–50 % в год.

По всей видимости, разработчики прогноза не принимают во внимание предпринимаемых сегодня усилий по освоению передовых технологий, способных дать мощную отдачу уже в ближайшее время. В этом состоит их первый методологический просчет, чреватый занижением требований к результативности государственных инвестиций. Ведь если не ставить задач по достижению высоких показателей роста применения новых технологий и производства конкурентоспособных наукоемких продуктов, то выделенные на эти цели средства могут быть просто разворованы.

Второй методологический просчет разработчиков рассматриваемых документов связан с гипотезой об опережающем росте импорта и снижением сальдо торгового баланса до отрицательных значений по всем трем сценариям. При этом, согласно

прогнозу, «в инновационном сценарии в 2011–2020 годы, несмотря на многократное увеличение экспорта машиностроительной продукции, рост импорта приводит к сохранению устойчивого отрицательного торгового сальдо (в 2018–2020 годах оно возрастет до 90–110 млрд долларов США)».

Дефицит баланса по текущим операциям достигнет согласно прогнозу 2,8 % ВВП к 2010 г. и 4 % к 2015 г. Предполагается, что дефицит торгового баланса будет покрываться за счет иностранных инвестиций, чистый приток которых, по мнению разработчиков концепции, возрастет до 60–70 млрд долл. США (3,1 % ВВП) в 2010 г. и до 250–270 млрд долл. в США (4,5–5 % ВВП) в 2020 г.

В этой гипотезе также прослеживается определенная инерционная составляющая, исходящая из продолжения сложившейся тенденции опережающего роста импорта вследствие повышения реального обменного курса рубля. При этом разработчики прогноза не надеются на существенный эффект предпринимаемых Правительством усилий по наращиванию инвестиционной активности: «общий рост инвестиций в расширение экспорта и импортозамещение, а также инвестиций в расшивку инфраструктурных ограничений могут обеспечить дополнительный рост экономики в среднем на 0,5 п. п. в год в 2008–2010 годах, и до 1–1,5 п. п. в последующий период. В том числе инвестиции, обеспечивающие рост экспорта высокотехнологичной продукции, позволят увеличить прирост ВВП на 0,1 п. п. в 2008–2010 годах и до 0,3–0,4 п. п. в период до 2020 года»¹¹.

Эти оценки представляются заниженными, по меньшей мере, втрое. Они не учитывают возможности повышения конкурентоспособности российской экономики за счет опережающего роста инвестиций в перспективных направлениях роста рос-

сийской экономики. Закладываемый в Концепции прогноз семикратного повышения экспорта машиностроения лишь частично отражает эти возможности. Не меньшие возможности заключаются в опережающем росте конкурентоспособных наукоемких отраслей российской промышленности (атомная, ракетно-космическая, авиационная, электротехническая), объема услуг инновационного сектора, расширении международных кооперационных связей в наукоемкой промышленности, а также в импортозамещении как потребительских, так и инвестиционных товаров, доля импорта которых сегодня составляет более половины внутреннего потребления.

К примеру, если бы Правительство провело должную работу по анализу эффективности политики закупок машин и оборудования в госкорпорациях, то можно было бы ожидать резкого снижения импорта газо- и нефтедобывающего оборудования, электротехники, летательных аппаратов, телекоммуникационного оборудования, другой техники при соответствующем увеличении закупок более дешевых и не менее эффективных отечественных аналогов. Только по нефтегазовому оборудованию и самолетам неоправданный импорт, во многом направляемый коррупционными мотивами и обусловленный незаконными льготами, составляет около 10 млрд долл. США в год.

Третий методологический просчет Концепции связан с традиционным для сложившейся практики макроэкономического прогнозирования откладыванием выхода на параметры инновационного развития на конец прогнозного периода.

Доля расходов на НИОКР в ВВП достигает характерного для развитых стран уровня в 2,8 % лишь к 2015 г., увеличиваясь до 4 % к 2020 г. В ближайшие три года она увеличивается лишь на 0,2 %. При этом, как ни странно, по этому ключевому для инновационной активности параметру инновационный сценарий не отличается от энер-

¹¹ Основные параметры прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020–2030 годов.

госырьевого. Не отличаются они и по количеству занятых в научном секторе, численность которых планируется к сокращению с 792 тыс. чел. сегодня до 738,4 тыс. в 2010 г. Это означает продолжение деградации научного потенциала страны: даже по инновационному сценарию Россия остается единственной страной в мире с сокращающейся численностью ученых.

Доля расходов бюджета на социальное развитие, по которой Россия вдвое отстает от среднемирового уровня, увеличивается с нынешних 8 % до 11 % лишь к 2020 г.¹² А на экономическое развитие и вовсе снижается с 6 % до 4,5–5 %¹³. Всего расходы государственного бюджета на социально-экономическое развитие, таким образом, за прогнозный период увеличатся лишь на один процент, оставаясь более чем вдвое ниже уровня передовых стран.

Откладывание макроэкономического эффекта инновационного развития на конец прогнозного периода означает, что Правительство исходит не из прорыва на инновационный путь развития, а из преобладания инерционной составляющей. Об этом же свидетельствует откладывание увеличения финансирования НИОКР до уровня развитых стран и кардинального увеличения нормы накопления на вторую половину прогнозного периода. Между тем повышать расходы на НИОКР до уровня развитых стран нужно именно сейчас — пока еще сохраняется возможность реанимации значительной части научно-технического потенциала страны. Через пять лет будет поздно — старение и сокращение численности ученых, износ основных фондов давно превысили критический уровень. Несмотря на это даже по инновационному сценарию в Прогнозе закладывается снижение темпа прироста инвести-

ций в основной капитал инновационного сектора с нынешних 20 % до 10–15 %. Снижение темпов роста инвестиций и откладывание массивного наращивания расходов на НИОКР приведет к необратимой утрате значительной части сохраняющихся еще заделов по разработке новых технологий вместе с деградацией владеющих ими организаций.

Объективные потребности в модернизации и обновлении оборудования, которое постарело за 15 лет реформ на 13 лет и по среднему возрасту достигло 25 лет, вдвое превысив нормальный уровень, диктуют необходимость быстрого наращивания инвестиционной и инновационной активности. Норма накопления должна быть повышена до 35 % не к концу прогнозного периода, а в ближайшие годы. Тем более что сегодня для этого есть финансовые возможности, аккумулированные в резервном фонде и потенциале расширения денежного предложения. Откладывание этого решения на десятилетие будет означать продолжение тенденций деградации технологической структуры экономики и удержание ее развития в рамках энергосырьевого сценария.

Указанные методологические просчеты объясняют парадоксальное падение темпов экономического роста в инновационном сценарии в первый прогнозный период с 6,7 % до 6,5 % прироста ВВП. В течение всего прогнозного периода они остаются ниже уровня двух прошлых лет, когда экономика развивалась по квазиинерционному энергосырьевому сценарию. В ближайшее пятилетие различия в темпах экономического роста по инновационному и энергосырьевому сценарию различаются не существенно — в пределах 0,1 % прироста ВВП. Лишь к концу прогнозного периода темпы экономического роста по инновационному сценарию окажутся выше энергосырьевого на 2 % прироста ВВП, оставаясь ниже нынешнего уровня. Заметим, что та же динамика характеризует темпы при-

¹² См.: Глазьев С. Ю. Выбор будущего. М.: Алгоритм, 2005.

¹³ См.: Глазьев С. Ю. Я просто выполняю свой долг. М.: Алгоритм, 2007.

роста производительности труда — они мало различаются по инновационному и энергосырьевому сценариям. Темпы роста реальных доходов населения падают по всем трем сценариям, включая инновационный.

Незначительность различий в темпах экономического роста между инновационным и энергосырьевым сценариями связана с занижением возможностей роста производства при переходе на инновационный путь развития. Возможно, это обусловлено специфической методикой прогнозирования, в основе которой, по всей видимости, лежат традиционные эконометрические модели. К сожалению, в Концепции отсутствует описание использованной разработчиками методологии прогнозирования. Но, судя по полученным результатам, мы имеем дело с эконометрической экстраполяцией сложившихся тенденций с некоторым варьированием нормы накопления. В этом случае все три сценария строятся на основе неизменных зависимостей между переменными и различаются лишь исходными значениями последних, среди которых определяющую роль играет объем инвестиций. По сути — это одна траектория развития, движение по которой различается лишь скоростью экономического роста, зависящей от мощности инвестиционного процесса.

Между тем основная методологическая проблема заключается как раз в моделировании перехода экономики с одной (инерционной, она же — энергосырьевая) траектории развития на другую (инновационную), что предполагает качественное изменение зависимостей между переменными модели. Стандартными эконометрическими методами это сделать невозможно — они могут дать относительно достоверное описание лишь инерционной траектории, экстраполируя сложившиеся тренды последних 15 лет. Именно такой результат мы и видим по представленным в Концепции сценариям: если энергосырье-

вой и инновационный варианты по капиталоемкости примерно одинаковы, то получаются и близкие траектории макроэкономических показателей. На самом деле различия должны быть гораздо больше, но для их прогнозирования нужно уметь моделировать изменение зависимостей между переменными при переходе от одного сценария к другому.

Состоится ли переход на инновационный путь развития?

Констатация задач и определение параметров — необходимое, но не достаточное условие достижения поставленных целей. Не менее важно правильно спланировать меры экономической политики, своевременно сконцентрировать ресурсы на перспективных направлениях, добиться их эффективного использования. В отличие от либеральной политики, реализация которой не требует особой квалификации исполнителей, успешная политика развития — это сложная управленческая работа, требующая знания механизмов развития современной экономики и умения их использовать в выстраивании сложных экономических структур.

Иными словами, план политики развития должен отвечать не только на вопрос «Что делать?», но и на вопрос «Как делать?». К сожалению, на последний вопрос четкого ответа в Концепции не содержится. Более того, она содержит внутренние противоречия и ограничения, без устранения которых достижение поставленных целей невозможно.

Переход на инновационный путь развития предполагает существенное изменение в механизмах и структуре экономического роста. Его основным источником должен стать НТП. Согласно Концепции «доля промышленных предприятий, осуществляющих технологические инновации, долж-

на возрасти до 40–50 % (2005 год — 9,3%), доля инновационной продукции в выпуске промышленной продукции — до 25–35 % (2005 год — 2,5 процента)», «доля высокотехнологического сектора и экономики знаний в ВВП должна составлять не менее 17–20 % (2006 год — 10,5%)». Сильно меняется отраслевая структура экономики. Согласно инновационному варианту, доля инновационного сектора в добавленной стоимости увеличивается в два раза — с 10,5 % до 18,5%. При этом зеркально сокращается нефтегазовый сектор — с 19,6 % до 11,8%. В дополнение к этому несколько сокращается доля сырьевого сектора (с 8,4 % до 6,8%).

Как правильно констатируется в Концепции, «новая технологическая волна, на основе нано- и биотехнологий, и динамичный рост мирового рынка высокотехнологичных товаров и услуг открывают перед Россией и новые возможности для технологического прорыва, и создают новые вызовы... Российский экспорт этой продукции должен расти на 15–20 % в год и выйти на рубеже 2020 года на уровень не ниже 80–100 млрд долларов США (около 1 % мирового рынка по сравнению с 0,2 % в настоящее время)».

Столь масштабные изменения структуры экономики и стиля поведения ее субъектов не могут не привести к существенному изменению зависимостей между факторами и результатами производства. Тем более что ценность ключевого фактора — рабочей силы — должна возрасти пятикратно: «среднемесячная заработная плата в экономике должна превысить в 2020 году 2000 долларов США (2006 год — 391 доллара США)». Разработчики Концепции планируют вывести Россию в число высокоразвитых стран по уровню социально-экономического развития и захватить лидирующие позиции на ряде ключевых направлений роста глобальной экономики.

Выполнение столь амбициозных планов требует экстраординарных усилий, вы-

ходящих далеко за пределы нынешней вялой и внутренне противоречивой политики. В Концепции говорится о формировании национальной инновационной системы и мощного высокотехнологического комплекса, о диверсификации экономики и создании условий для реализации творческого потенциала личности. Ставятся задачи достижения мировых стандартов финансирования науки, образования и здравоохранения создание условий для эффективного использования квалифицированного труда и повышения качества человеческого капитала, построения эффективной, ориентированной на конечный результат, социальной инфраструктуры.

Для достижения этих задач у государства есть ограниченный набор инструментов: бюджет и налоги, денежное предложение, регулирование цен и внешнеэкономической деятельности, антимонопольная политика, госпредприятия. На основе их использования государство может формировать свою политику развития в расчете на правильную реакцию институтов рыночной самоорганизации. Если в отношении последних Концепция ограничивается туманными рассуждениями, смысл которых не всегда понятен, то планы использования перечисленных инструментов государственной политики представлены достаточно четко. Проанализируем их роль в переводе экономики на инновационный путь развития.

Во-первых, по расходам на социальную сферу бюджет России существенно приблизится к общемировым стандартам. Согласно Концепции к 2020 г. расходы на образование за счет государственных и частных источников составят не менее 5,5 % ВВП (2006 г. — 4,6 %), на здравоохранение — 6,3 % (2006 г. — 3,9 %); затраты на исследования и разработки — 3,5–4 % ВВП (2006 г. — 1 % ВВП). В том числе государство будет тратить на образование — 4,5 % ВВП, на здравоохранение — 4,8 % ВВП, на науку — 1,3 % ВВП.

Заметим, что планируемый на 2020 г. уровень государственного финансирования расходов на воспроизводство человеческого потенциала и социально-экономическое развитие остается ниже ныне достигнутого уровня развитых стран. Его достижение с учетом накопленных средств Стабфонда вполне реально до 2010 г. Затягивание до 2020 г. процесса выравнивания уровня госфинансирования расходов на цели социально-экономического развития в России с другими странами не способствует переходу на инновационный путь развития.

Более того, в ближайшие три года планируется сохранить двукратное по сравнению с общемировыми стандартами недофинансирование уровня расходов на образование, науку и здравоохранение, в которых именно сейчас критически важно провести модернизацию и кардинально поднять зарплату. Откладывание этих мер еще на несколько лет приведет к углублению необратимых тенденций деградации отечественной науки и образования и тем самым сделает реализацию инновационного сценария в принципе невозможной. Разрыв между уходящим и подрастающим поколениями ученых и педагогов как по количеству, так и по качеству кадров через три года может стать непреодолимым.

Во-вторых, за пределы текущего десятилетия откладываются давно назревшие меры по созданию внутренних механизмов кредитования экономического роста. Лишь после прогнозируемого с 2011 г. дефицита торгового баланса планируется переключить денежную эмиссию с приобретения иностранной валюты на рефинансирование банков под внутренний спрос на кредиты. До этого денежное предложение будет следовать за спросом со стороны внешнего рынка, подчиняя развитие экономики интересам экспортеров и иностранных инвесторов. С учетом их замкнутости в сырьевых отраслях это означает, что в ближайшие три года денежно-кредитная политика

государства будет удерживать экономику в рамках инерционного сценария, препятствуя переходу на инновационный путь развития. До конца прогнозного периода растягивается процесс ремонетизации экономики до уровня развитых стран — денежно-кредитная политика в обозримой перспективе будет сдерживать экономический рост, затрудняя доступ предприятий к кредитам и подталкивая лучшие из них к кредитованию за рубежом. Согласно Концепции вклад банковского сектора в финансирование инвестиций останется невысоким, повысившись с 13,3 % в 2007 г. до 20 % в 2020 г.

В-третьих, Правительство продолжает идти на поводу монополистов в энергетике, планируя дальнейший опережающий рост тарифов на газ и электроэнергию.

Согласно Прогнозу цена на газ должна повыситься к 2020 г. в 3,66 раза, на электроэнергию — в 2,65 раза, на железнодорожные перевозки — в 2,25 раза при общем росте цен менее чем в 2 раза. При этом основной скачок тарифов на услуги естественных монополий приходится на первую половину прогнозного периода: к 2015 г. цена на газ должна вырасти в 3,3 раза, на электроэнергию — в 2,18 раза, на железнодорожные перевозки — в 1,84 раза при общем росте цен в 1,63 раза.

Повышение тарифов на базовые энергоносители в 2–3 раза в ближайшее десятилетие несомненно снизит и без того неудовлетворительную конкурентоспособность обрабатывающей промышленности. С учетом втрое более высокой энергоемкости отечественной продукции по сравнению с конкурентами, столь масштабный подъем цен на ключевые энергоносители приведет к разорению многих сохранивших жизнеспособность предприятий энергоемких отраслей машиностроительного и химико-металлургического комплексов. Уже сегодня злоупотребления монополистов при подключении новых потребителей к газу и электроснабжению стали труднопреодолимым барьером в создании новых произ-

водств, которые многие отечественные инвесторы начинают размещать в Китае и других странах с более благоприятными ценовыми условиями. Учитывая, что главным источником финансирования инвестиций являются собственные средства предприятий, Правительству следует понять, что его планы по резкому повышению тарифов на газ и электроэнергию исключают достижение запланированного в этом же документе семикратного повышения экспорта машиностроительной продукции и ставят под сомнение даже сохранение многих оставшихся машиностроительных заводов.

В-четвертых, в Концепции не планируется устранение налоговых барьеров, мешающих переходу на инновационный путь развития. Речь идет, прежде всего, об отмене НДС, который, по определению угнетает сложные производства с длинными кооперационными цепочками, а также о переоценке основных фондов. В настоящее время вследствие их недооцененности объем амортизационных отчислений вчетверо ниже объема капиталовложений, необходимых для простого воспроизводства основных фондов. Кроме того, предприятиям должны быть предоставлены возможности списывать все расходы на НИОКР, обучение кадров и освоение новой техники на издержки производства.

В-пятых, в планах Правительства не стыкуются меры в сфере производства и потребления новой техники. К примеру, с одной стороны, говорится о приоритетности развития гражданского авиастроения, а с другой стороны принимаются решения о закупке контролируемые государством авиакомпаниями иностранных самолетов и освобождении их ввоза от импортных пошлин. Вместо того чтобы освоить массовое производство уже созданных современных отечественных авиалайнеров, Правительство направляет бюджетные средства на освоение малоперспективной американской модели на основе импортных комплектующих. А тем временем рос-

сийские инженеры работают, вкладывают свои знания в создание нового поколения Боинга, будучи невостребованными в собственных КБ. Таким образом, траектория развития перспективной наукоемкой отрасли формируется под влиянием лоббистов иностранных конкурентов, вследствие чего обесценивается ранее созданный научно-технический потенциал, а наиболее качественные его составляющие поглощаются зарубежными конкурентами.

Аналогичные примеры можно привести и в других отраслях. Так, государство тратит десятки миллиардов рублей на закупку иностранных лекарств при наличии более дешевых отечественных аналогов. Многие годы блокируется развитие отечественных мощностей по производству инсулина, антибиотиков, вакцин. Контролируемые государством энергетические корпорации вкладывают миллиарды долларов в закупку иностранного оборудования при наличии более конкурентоспособных отечественных аналогов.

Рассматриваемые документы не содержат мер по восстановлению и развитию отечественной технологической базы. Происходящий в последнее десятилетие переход конкурентоспособных отраслей российской экономики, включая добывающую промышленность, на иностранную технологическую базу означает, что российская экономика теряет интеллектуальную ренту, определяющую цену наукоемких изделий. При этом в оплату интеллектуальной ренты, содержащейся в цене импортного оборудования, направляется большая часть природной ренты, образующейся при эксплуатации российских месторождений полезных ископаемых. Там же остается и значительная часть валютной выручки от экспорта сырья, направляемая на погашение иностранных кредитов. В то же время российская обрабатывающая промышленность лишается собственной сырьевой базы, так как более половины углеводородов и 2/3 минерального сырья уходят на экспорт.

Таким образом, использование основных инструментов государственной политики для перевода экономики на инновационный путь развития либо не предполагается вовсе, либо откладывается на середину прогнозного периода. Едва ли при такой политике переход на инновационный путь развития окажется в принципе возможен. Во всяком случае, этому будут препятствовать: опережающее повышение тарифов на газ и электроэнергию, затягивание изменения денежно-кредитной политики; неизменность налоговой системы, откладывание на конец прогнозного периода приведения госрасходов на развитие к среднемировому уровню.

Перечисленные составляющие экономической политики государства будут удерживать движение российской экономики в рамках инерционного и энергосырьевого сценариев. Как было показано выше, этому же соответствуют и прогнозные макроэкономические параметры, которые мало отличаются между собой по различным сценариям в первой половине прогнозного периода.

Чтобы действительно выйти из ловушки инерционного энергосырьевого сценария на траекторию инновационного развития требуются куда более масштабные изменения экономической политики государства и иные модели расчетов.

Параметры и условия инновационного сценария

Предложения по переводу экономики России на инновационный путь развития являются предметом широкого обсуждения в научной литературе¹⁴. Остается сожалеть,

что разработчики Концепции использовали лишь некоторую их часть, оставшись в плену ряда расхожих заблуждений.

Как следует из изложенного выше, если не прекратить опережающее повышение тарифов на энергоносители, не сформировать механизмы кредитования внутреннего производства, не привести уровень финансирования науки и образования в соответствие с мировыми стандартами, не освободить производство добавленной стоимости и инвестиции от заградительного налогового бремени, не привести закупочную политику контролируемых государством корпораций в соответствие с задачами развития отечественной промышленности и не положить конец лоббированию интересов иностранных конкурентов в высших эшелонах власти, то российская экономика не сможет выйти на инновационный путь развития. В лучшем случае будет реализован энергосырьевой сценарий развития, отмечаемый разработчиками Концепции как бесперспективный.

Для реализации инновационного сценария планы Правительства должны быть скорректированы следующим образом.

1. Перенести на первый этап прогнозного периода (2008–2010 гг.) меры по изменению денежно-кредитной и бюджетной политики. Соответственно параметры монетизации российской экономики и доли государственных расходов на цели социально-экономического развития, планируемые в Концепции на 2020 г., должны быть достигнуты к 2011 г. В частности, расходы на НИОКР должны быть доведены до 3 % ВВП в ближайшие два года. К 2010 г. необходимо выйти на запланированную на 2020 г. норму накопления в 35 % ВВП, запустив должным образом институты развития. При этом должна быть изменена структура капиталовложений за счет опережающего повышения инвестиций в машиностроение, доля которых должна быть увеличена не менее, чем вдвое (с 2,5 % до

¹⁴ См.: Голиченко О. Г. Национальная инновационная система России: состояние и пути развития. М.: Наука, 2006; Львов Д. С. Путь в 21 век. М.: Экономика, 1999; Инновационный путь развития для новой России / Отв. ред. В. П. Горегляд. Центр социально-экономических проблем федерализма Института экономики РАН. М.: Наука, 2005; Сорокин Д. Е. Россия перед вызовом. М.: Наука, 2003.

5%) уже к 2010г. Для этого темпы роста инвестиций в основной капитал инновационного сектора должны быть также удвоены — до 25 % в год.

2. Ввести тарифную паузу, заморозив до 2010г. тарифы на газ, тепло- и электроэнергию. Это позволит поднять рентабельность предприятий обрабатывающей промышленности, повысит их инвестиционную привлекательность и даст им возможность профинансировать модернизацию и обновление фондов за счет собственных и привлеченных средств.

3. Кардинально повысить эффективность антимонопольной политики, создать здоровую конкурентную среду для управления госкорпорациями. Руководители государственных институтов развития и корпораций должны отвечать за своевременное достижение целей их функционирования. Для этого последние должны быть конкретизированы в форме планов освоения новых технологий и видов продукции, завоевания рынков высокотехнологических товаров.

4. Обеспечить соответствие политики госзакупок, включая закупки госкорпораций, приоритетам развития отечественной промышленности. Для этого должны быть введены процедуры экспертизы и согласования планов госзакупок с установленными приоритетами и стратегическими планами развития российской технологической базы.

5. Отменить до 2010г. НДС, провести инвентаризацию и переоценку основных фондов, освободить от налогообложения все расходы на НИОКР и освоение новой техники. Выпадающие доходы бюджета могут быть замещены восстановлением налога с продаж, а также рентными доходами, взимаемыми посредством как действующих, так и новых инструментов.

Разумеется, данный перечень мер не является исчерпывающим. Он лишь призван скорректировать планы Правительст-

ва в целях приведения их в соответствие с объявленной президентом стратегией долгосрочного социально-экономического развития страны. Его следует дополнить мерами по защите внутреннего рынка, формированию Единого экономического пространства СНГ, использованию рублей в международных расчетах, повышению ответственности директоров госкорпораций и эффективности институтов развития, созданию эффективной инновационной системы. В остальном положения Концепции заслуживают поддержки и не нуждаются в дополнительном обосновании.

В силу запредельной изношенности основных фондов, старения высококвалифицированных кадров, глубокого падения производства высокотехнологических товаров и нарастающей переориентации экономики на импортную технологическую базу, меры по переводу экономики на инновационный путь развития нужно предпринимать немедленно. Пока сохраняющийся научно-производственный потенциал еще позволяет реализовать заявленную Президентом стратегию инновационного развития. При этом темпы экономического роста повысятся по сравнению с энергосырьевым сценарием не на один процент, как планирует Правительство, а вдвое — до 12% прироста ВВП в ближайшие годы и будут держаться на уровне не менее 10% весь прогнозный период.

Для реализации указанных мер экономической политики требуется предпринять серьезные усилия по преодолению сопротивления влиятельных сил, заинтересованных в энергосырьевом сценарии развития. Их позиция просматривается в ряде принципиальных положений Концепции, следование которым делает невозможным реализацию инновационного сценария развития. Это, в частности, устойчивое расширение экспорта сырья и еще большее увеличение экспорта нефти и газа в условиях сокращающихся запасов. Расчеты по межотраслевому балан-

су показывают, что в этом случае сужение сырьевой и энергетической базы российской обрабатывающей промышленности блокирует реализацию намерений Президента по быстрому наращиванию производства машиностроения и влечет полтора-двакратное снижение темпов экономического роста по сравнению с потенциально возможными. Наряду с планируемым опережающим ростом тарифов на ключевые энергоносители это не даст российской экономике выйти на инновационный сценарий развития. В отсутствие механизмов кардинального повышения кредитования внутреннего производства, его низкой рентабельности и нехватки амортизационных отчислений при реализации этих планов высокотехнологические отрасли промышленности обречены на суженное воспроизводство.

Наряду с противодействием сил, парализующих на энергосырьевой специализации России, реализация объявленной Президентом стратегии инновационного развития страны блокируется инерцией сложившихся процедур планирования макроэкономической политики на основе многократно опровергнутых догм вульгарного монетаризма. Остается надеяться, что

обещанное в Концепции «становление системы национального стратегического планирования (управления), направленного на выявление долгосрочных угроз, приоритетов развития и путей решения возникающих проблем совместными усилиями бизнеса, государства и общества» будет реализовано, что позволит устранить содержащиеся в ней противоречия и действительно повернуть экономику на инновационный путь развития.

Литература

1. Голиченко О. Г. Национальная инновационная система России: состояние и пути развития. М.: Наука, 2006.
2. Глазьев С. Ю. Развитие российской экономики в условиях глобальных технологических сдвигов/Научный доклад. М.: НИР, 2007.
3. Львов Д. С. Путь в 21 век. М.: Экономика 1999.
4. Инновационный путь развития для новой России/Отв. ред. В. П. Горегляд; Центр социально-экономических проблем федерализма Института экономики РАН. М.: Наука, 2005.
5. Петров Ю. А., Жукова М. В. Трансграничное движение капитала в постсоветской России//РЭЖ. 2006. 7–8.
6. Сорокин Д. Е. Россия перед вызовом. М.: Наука, 2003.

Статья поступила в редакцию 28.08.2008

S. Glazyev, Doctor of Economics, member of the Russian Academy of Sciences, Director of the Institute of New Economics at the State University of Management, Head of the National Development Institute

ON THE STRATEGY AND CONCEPT OF RUSSIA'S SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT WITHIN THE PERIOD OF UP TO 2020

The President's socio-economic strategy of the Russian State development within the period of up to 2020 (hereinafter referred to as the Strategy) presented at a State Council meeting is, in essence, a political decision of choosing the innovations-oriented path of the economy development and keeping away from the inertia-based pathway of the energy natural resource and raw material excessive use. The Strategy implementation process should be based on the Socio-Economic Development Concept developed by and the Forecast made by the RF Government (hereinafter referred to as the Concept and the Forecast) after the above decision was made. The article author examines whether the Government Concept and the Forecast parameters are in line with the strategic objective of the switchover to the innovations-based path of the Russian economy development.

УДК 338.242

Залозная Г. М., д-р экон. наук, профессор, заведующая кафедрой экономической теории и управления Оренбургского государственного аграрного университета

Залозная А. Ю., аспирант Оренбургского государственного аграрного университета

Залозный И. В., аспирант Оренбургского государственного аграрного университета, г. Оренбург

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Существенное воздействие на социально-экономическое развитие мировой экономики и национально-государственных экономических систем оказывают процессы глобализации. Вызовы глобализации актуализируют проблему конкурентоспособности национальных экономик. В этих условиях фактором экономического роста в России становится разработка комплекса мероприятий по повышению ее конкурентоспособности.

Процесс развития экономической системы чрезвычайно многогранен, разнообразен и происходит под влиянием факторов, которые предопределяют характер и динамику протекания экономического развития. Все многообразие факторов, влияющих на трансформацию экономических систем, можно разделить на экзогенные, определяющие глобальные тенденции ее развития, и эндогенные, отражающие национальные особенности той или иной экономической системы.

Современное состояние России и перспективы ее развития можно оценить лишь в контексте трансквилизационных перемен, начавшихся в мире в последней трети XX в. В современных условиях национально-государственные экономические

системы (далее — НГЭС¹) превращаются в составные части единой мирохозяйственной системы. При этом расширение и углубление взаимосвязей между национальными экономиками подвержены воздействию процессов глобализации.

Бурный, неоднозначный и противоречивый процесс глобализации является одним

¹ Национально-государственные экономические системы (НГЭС) — исторически сложившаяся в определенных территориальных границах специфическая совокупность взаимодействующих и взаимозависимых элементов, локальность которой по отношению к общей экономической среде обеспечивается соответствующими государственными институтами. См.: Залозная Г. М. Развитие национально-государственных экономических систем в условиях глобализации: общие закономерности и российская специфика. Оренбург: Издательский центр ОГАУ, 2004. С. 12.

из важнейших факторов современного развития экономической системы. Глобальная экономика определяет новые условия, в которых протекает взаимодействие НГЭС. Эти условия переносят в новую сферу и рожают новое качество взаимодействия национальных экономик. Так, переход к новому качеству интеграционных процессов способствовал усилению процессов взаимодействия межгосударственных интересов, связанных с размыванием границ национальной экономики. Изменились приоритетность взаимодействия национальных экономик на уровне «государство — международные экономические организации» (Международный валютный фонд, Всемирная торговая организация и т.д.); направленность и содержание внутринациональных экономических интересов, связанных с международной экономической политикой в условиях глобализации.

В процессе глобализации возрастает открытость экономик ведущих стран мира. Как результат — увеличение удельного веса внешнеторгового товарооборота в ВВП. С 1959 по 1990 гг. в США он возрос с 6 до 20 %, во Франции — с 20 до 35–37 %; в Германии — с 20 до 40 %; в Великобритании — с 20 почти до 50 %. Хотя у США имеется огромный внутренний рынок (ВВП превышает 10 трлн долл.), значение внешней торговли для США велико и имеет тенденцию к возрастанию. Если в первой половине XX в. доля экспорта в ВВП составляла 5–6 %, то в 1990 г. она повысилась до 7 %, а в начале нынешнего столетия стала достигать 10–11%².

Определяющей характеристикой развития в современных условиях становится всемирность. Сегодня можно говорить о формировании общемирового экономического, финансового, информационного, транспортного, телекоммуникационного и т.п. пространства, вне которого развитие отдельных стран просто невозможно. Национальные

хозяйства отдельных стран превращаются в составные части единой мирохозяйственной системы. В связи с этим особое значение в развитии экономических систем приобретает влияние такого фактора, как трансграничное взаимодействие. В настоящее время, пожалуй, нет ни одного хозяйствующего субъекта, ни одного производства, ни одного экономического явления, которые не испытывали бы влияния мировой системы. Даже если российское предприятие работает только на отечественном рынке и в ближайшей перспективе не собирается осуществлять международные операции, ему необходимо принимать во внимание международный уровень конкурентоспособности и рассматривать международную конкуренцию хотя бы в отношении с иностранными фирмами, работающими или стремящимися проникнуть на российский рынок.

Место и роль любой страны в международных экономических отношениях, структура, направления, формы и объем ее внешнеэкономических связей зависят от взаимодействия ряда факторов:

- достигнутой степени открытости ее экономики и вовлеченности в мировое хозяйство;

- уровня развития самих международных экономических связей в данной конкретной стране, то есть исторической роли внешнеэкономических связей при формировании данного национального рынка и государства в целом;

- проводимой государством экономической политики, от которой зависят подъем или спад в национальном хозяйстве в целом;

- создания соответствующего набора условий, необходимых для роста «экспортной экспансии страны», необходимой для завоевания устойчивых позиций в условиях глобализации.

² См.: Романова З. И. Латинская Америка в системе глобальной внешней торговли // Латинская Америка. 2004. № 4. С. 14.

Развертывание процесса глобализации происходит противоречиво по харак-

теру влияния на национальные экономики и на весь ход современного мирового хозяйственного развития. Глобализация невиданно расширяет возможности отдельных стран относительно использования и оптимальной комбинации разнообразных ресурсов, их более глубокого и всестороннего участия в системе международного разделения труда, а также значительно обостряет конкурентную борьбу, способствует манипулированию огромными финансовыми и инвестиционными ресурсами. Все это представляет реальную угрозу для стран, особенно с низкими и средними доходами³.

Продвижение к экономической интеграции, сопровождающееся повышением степени хозяйственной взаимозависимости, иногда трактуется как источник угрозы экономической безопасности. Но при этом упускают из виду, что экономическая зависимость всегда является взаимной и ее прочность существенно влияет на экономическую безопасность партнеров. Взаимозависимость может проявляться через партнерские, равноправные отношения национальных экономик, а также через отношения, где одни из них занимают лидирующие, ведущие позиции, а другим отводится роль зависимых, ведомых. Страны, участвующие в международном экономическом сотрудничестве, проходят этапы, начиная от следования за лидером с самого начала до конкурентного партнерства уже на зрелой стадии.

Под воздействием глобализационных процессов взаимозависимость экономических агентов во всем мире усиливается до такой степени, что действия одного из них затрагивают интересы остальных. Мировозхозяйственные отношения переходят в новое качество, когда мировое экономиче-

ское сообщество превращается в целостную экономическую систему, все больше определяющую «правила игры» для национальных экономик. Для решения проблем, традиционно считающихся во внешних связях внутренними, все чаще требуются инициативы на международном уровне, скоординированные с наднациональными организациями, партнерами по региональной интеграции, ведущими мировыми экономическими и финансовыми центрами.

Глобальное экономическое пространство превращается в единое поле для деловых игр крупного бизнеса, когда география размещения производительных сил, отраслевая структура инвестиций, производства и сбыта определяются такими субъектами хозяйственной жизни с учетом глобальной конъюнктуры, а экономические подъемы и спады приобретают всемирные масштабы. Глобальная ориентация ТНК, ТНБ и других ведущих хозяйствующих субъектов закономерно уменьшает значение национальных экономик. Центр тяжести их предпринимательской стратегии перемещается с национального на наднациональный уровень. Российский капитал, претерпевающий глубокую эволюцию под сильным (нередко определяющим) воздействием всех процессов, выражающих сущность глобализации, не может оставаться в стороне от всемирной экспансии ТНК и формируемых ими международных стратегических альянсов. Формирование и развитие мощных международных стратегических альянсов с российским участием, играющих видную роль в мировом хозяйстве, отвечает не только потребностям предпринимательских кругов, но и фундаментальным общенациональным интересам России, направленным на повышение глобальной конкурентоспособности ее экономики.

Вместе с тем подавляющее большинство российских промышленных корпораций (а тем более банков) в сравнении со зрелыми зарубежными ТНК пока не «альянсоспособно» по различным необходимым для это-

³ См.: Развитие экономической системы России в условиях глобализации/Под ред. О. Ю. Соколовой. Саратов: Саратовский государственный социально-экономический университет, 2007. С. 12.

го параметрам и критериям, прежде всего, по величине капитала, финансовому и научно-технологическому потенциалу. Мощные и конкурентоспособные на глобальном уровне российские ТНК пока находятся на начальной стадии своего развития, причем прогресс здесь наблюдается, главным образом, лишь в экспортоориентированных отраслях топливно-энергетического комплекса и смежных с ним секторах.

Становление российских ТНК невозможно без продуманной промышленной политики. По мнению А. К. Субботина, наиболее удачной формулировкой стратегической цели социально-экономического развития России является обеспечение на протяжении XXI в. финансового могущества государства, что может быть достигнуто только через успехи бизнеса. Финансовое могущество российского государства невозможно без развертывания сетей ТНК, а их развертывание, в свою очередь, невозможно без государственной политики. В России на сегодня отсутствует система подготовки и принятия решений через интеллектуальные ресурсы страны по таким принципиальным вопросам, как стратегическая задача на ближайшие 10–15 лет⁴.

В России же давно присутствуют иностранные ТНК, образующие совместные предприятия с российскими компаниями, организующие в России свои филиалы, производства либо поставляющие продукцию из-за рубежа. Россия является привлекательным партнером для международного бизнеса, так как обладает огромным внутренним рынком и внушительным ресурсным потенциалом. Объемы оборотов транснациональных компаний в России постоянно возрастают, в системе экономических связей между государствами и во внутренней экономике страны они начинают занимать все более заметное место.

Неотложной задачей является развертывание отечественных корпораций, в том числе финансово-промышленных групп (ФПГ), с участием капитала стран СНГ, способных стать ключевым фактором реинтеграции постсоветского экономического пространства и имеющих перспективу выхода в «дальнезарубежные» ареалы. При этом транснационализация должна отвечать государственному интересу России.

Существует несколько путей выхода российских компаний на глобальный уровень:

1) слияние с иностранными компаниями. Этот процесс уже идет в нефтяной отрасли;

2) создание крупных ФПГ. Включение в состав компании финансового, промышленного и торгового капитала дает эффект синергии. Из 200 крупнейших российских компаний участниками ФПГ являются 130, из 100 крупнейших банков в состав ФПГ входят 48⁵;

3) объединение усилий с авторитетной западной ТНК или покупка акций зарубежных компаний. По линии объединения пошли Тюменская нефтяная компания и *British Petroleum*, а также САУП-Холдинг с британским финансовым домом *Fleming Family & Partners*. А по второму направлению — Норильский Никель и американская компания *Stillwater*, с советом директоров которой была достигнута договоренность о приобретении российской компанией 51% акций единственного в США производителя металла платиновой группы;

4) включение российских корпораций в транснациональные и глобальные компании мира в качестве дочерних предприятий. Этот процесс идет уже несколько лет, расширяясь по территории страны.

5) создание ТНК в регионе, где размещается материнская компания, а дочер-

⁴ См.: Субботин А. К. Глобальный инвестиционный процесс и Россия. Вестник МГУ. Серия «Экономика». 2004. №5. С. 113.

⁵ См.: Глобализация экономики и внешнеэкономические связи России/Под. ред. И. П. Фаминского. М., 2004. С. 192.

ние предприятия — в других странах (в настоящее время в некоторых государствах СНГ).

Внешнеэкономическая политика производна от внутренней экономической политики, но состояние открытости заставляет подчиняться общим правилам игры, обнаруживает зависимость национальной политики от мировой рыночной конъюнктуры, действий международных организаций, политической погоды, что во многом определяется степенью интегрированности национальной экономики в мировую систему. Крупномасштабные потоки капитала обязывают национальные экономики соблюдать в известной мере макрофинансовую дисциплину. Глобальные капитальные потоки, являясь большим преимуществом глобализации, навязывают национальным экономикам определенную дисциплину и правила игры.

Показательны в данном случае условия вступления новых стран в ВТО, что означает необходимость присоединиться к той сумме многосторонних торговых отношений, которая накопилась здесь со времен ГАТТ. По сути необходимо, чтобы нормы и правила ВТО были инкорпорированы в национальное законодательство и соблюдались на практике. При этом именно переговорные делегации определяют, насколько соответствующие соглашения будут соответствовать или противоречить интересам национальных производителей. Сегодня в формировании глобализирующихся правил мировой торговли активно участвуют 144 государства, объединенных в ВТО, их доля в мировом обороте — более 96 %. Следовательно, правилами ВТО не регулируется лишь 4 % мировой торговли, из которых 1,5 % приходится на РФ. При этом доля стран — членов ВТО в российском товарообороте превышает 85 %⁶.

В современных условиях действия правительств отдельных стран оказываются в тесной зависимости от поведения правительств других стран, а также от действий, предпринимаемых международными организациями. Резко сокращается степень свободы, и так же резко возрастает необходимость в унификации и согласовании регулирующих мероприятий в отдельных странах. Все это нередко требует определенного ограничения суверенных функций государства и передачи некоторых властных полномочий на уровень наднационального (регионального) регулирования, как это происходит сегодня в ЕС. Взаимозависимость, проявляющаяся на межстрановом уровне, определяет и зависимость национальных экономик от правовых и финансовых норм функционирования международной экономической системы.

Глобализация обычаев, правил бытового поведения привела в то же время к определенной унификации представлений людей о желаемых стандартах жизни. Глобальное потребление тесно сочетается с глобальным сбытом. Маркетинговые и сбытовые технологии едины во всем мире. С целью глобализации потребления и сбыта активно используется Интернет. В настоящее время более 60 % предприятий в мире имеют свои страницы в Интернете, активно предлагая продукцию, находя поставщиков, партнеров и инвесторов. Это становится условием производственного успеха, так как глобальный электронный рынок развивается взрывным образом, удваиваясь ежегодно, обеспечивая самый экономичный способ распространения информации о продукции предприятия.

Растущая экономическая открытость все большего числа национальных хозяйств создает предпосылки для ускоренной международной диффузии передовых технологий, ноу-хау, навыков менеджмента и маркетинга, а в конечном счете — для распространения по всей планете той экономической цивилизации, которая сложи-

⁶ См.: Греф Г. Ответ на вызов глобализации // Человек и труд. 2002. №3. С. 31.

лась в индустриальных странах, вырвавшихся в прошлом — начале нынешнего столетия вперед и оставивших позади весь остальной мир. Это значит, что образовавшийся разрыв в уровнях технико-экономического развития между индустриальным или постиндустриальным авангардом мирового сообщества и обширным его арьергардом станет постепенно сокращаться.

Перелом произошел на рубеже 60-х и 70-х гг. XX в. По оценкам экспертов ООН, в 1850 г. подушевой доход в Европе и Северной Америке составлял, в среднем, около 707 долл. в год (по курсу 1993 г.), а в остальной части мира — примерно 459 долл. Разрыв между «Севером» и «Югом» того периода составлял в этом отношении 1,54 раза. Через 110 лет, в 1960 г., этот разрыв, по тем же оценкам, увеличился до 19,5 раза. В дальнейшем динамика этого показателя такова: 1970 г. — 20,7 раза, 1980 г. — 17,2 раза, 1990 г. — 19,5 раза, 1995 г. — 17,1 раза. Эти расчеты сделаны на основе рыночных курсов национальных валют по отношению к доллару, что существенно занижает реальные объемы ВВП развивающихся стран. Расчеты по паритетам покупательной способности национальных валют (т. е. в международных долл.) существенно снижают разрывы: в 1960 г. — 7,6 раза, в 1970 г. — 9,0 раза, в 1980 г. — 8,2 раза, в 1990 г. — 8,0 раза, в 1995 г. — 7,2 раза. В обоих случаях пик приходится на 1970 г., после чего повышательная тенденция сменяется понижательной, которая с тех пор нарастает⁷.

В этих условиях национальная экономика становится перед необходимостью поиска компромисса и возможности адаптации к новым экономическим условиям. В связи с этим можно увидеть процесс экономической универсализации, осуществляемой под действием процесса глобализации

в странах СНГ, испытывающих трудности в виду существенных различий в системе налогообложения⁸. Основное препятствие для нормального функционирования международных ФПГ в рамках СНГ создает отсутствие согласованного решения о применении единых принципов исчисления и взимания НДС и косвенных налогов. Реалии экономической жизни требуют перехода на единые принципы формирования системы налогообложения.

В России 1990-е гг. ознаменовались не имеющей аналогов в мировой истории деградацией отраслевой структуры экономики еще сравнительно недавно мощной сверхдержавы, обусловленной масштабной социально-экономической трансформацией. При этом в относительно более благоприятном положении оказались топливно-энергетический и металлургический комплексы, которые во все большей степени стали ориентироваться на экспорт. При сложившейся в нашей стране экономической ситуации именно экспортно-ориентированные отрасли оказались ключевыми для поддержания макроэкономического равновесия. Но такое равновесие относительно, и главное — структурно деформированное. К тому же оно ставит всю страну в критическую зависимость от иностранного капитала, поскольку объем валютных доходов от экспорта топливно-сырьевых товаров прямо зависит от уровня мировых цен на них и, прежде всего, на нефть⁹.

Увеличение валютных доходов дает возможность (без ущерба для выплат по внешнему долгу) обеспечить равновесный государственный бюджет, поддерживать курс рубля и увеличивать социальные расходы

⁸ См.: Балабаева Н. В. Международные финансово-промышленные группы: проблемы и перспективы // Проблемы прогнозирования 1997. № 3. С. 79–86; Уткин Э. А., Эскиндаров М. А. Финансово-промышленные группы. М. 1998. С. 196–197.

⁹ См.: Трунин С. Структурный кризис и неоллиберальная глобализация. Экономист. 2006. № 3. С. 29–31.

⁷ См.: Мировая экономика на рубеже XXI века: Сборник обзоров ИНИОН РАН/Отв. ред. А. И. Безруков. М., 1995. С. 12.

ды. В результате наблюдается увеличение совокупного спроса, что создает предпосылки для начала экономического роста, т.е. для увеличения объема ВВП. В условиях, когда главным фактором наращивания ВВП являются цены сырьевого экспорта, перспективы экономического роста в России полностью зависят от внешнего фактора, на который страна не в состоянии оказать никакого влияния. Экономический рост такого типа имеет сугубо конъюнктурный характер и потому неминуемо приобретает черты нестабильного и непродолжительного. При неблагоприятной же динамике мировых цен на нефть увеличение валютных доходов страны возможно при субсидировании государством (прямым или косвенным) внешней торговли. Субсидирование экспорта продукции необходимо в силу недостаточной ее конкурентоспособности на мировом рынке. По основным производственно-технологическим параметрам (капиталоемкость, текущие издержки и др.) многие отрасли (кроме газовой промышленности) значительно уступают мировым конкурентам¹⁰.

В то же время макроэкономическая политика, ориентированная на преимущественное развитие топливно-сырьевого комплекса, для России в долгосрочном плане абсолютно бесперспективна. Прогрессивная неоиндустриальная модернизация должна опираться на высокий уровень развития индустриального сектора. Его деградация закрывает стране путь в общество высоких технологий. Промышленность продолжает оставаться той сферой человеческой деятельности, которая обеспечивает появление новых потребностей и реализацию новых направлений НТП и НТР. Кроме того, промышленность обеспечивает индустриализацию сферы услуг, которая служит важным фактором

повышения эффективности самой обрабатывающей индустрии. Развитие сферы услуг во многом обусловлено потребностями НТП в промышленности. Например, создание и расширение многих видов услуг (компьютерные, связи и др.) тесно связано с функционированием наукоемких отраслей индустрии. Помимо этого, прогресс сферы услуг на Западе обусловлен повышением благосостояния основной массы населения вследствие увеличения общественной производительности труда. Удовлетворив базовые потребности в материальных товарах, люди получили возможность расходовать все больше средств на услуги.

Трансграничное взаимодействие обусловлено существенным усилением влияния ТНК, ставших основными субъектами современной мировой экономики. ТНК существенно меняют систему международного разделения труда. Они заинтересованы в одностороннем развитии экономики большинства стран мира, что усиливает регрессивные структурные сдвиги в их народном хозяйстве. ТНК создают только конкурентоспособные по международным стандартам предприятия, число которых в большинстве стран мира невелико. В результате экономический выигрыш получает лишь незначительная часть населения. Усиливается социально-экономическое расслоение и обнищание основной массы населения. В современных условиях международные экономические организации (МВФ, ВТО, международные и региональные банки и др.) все в большей степени превращаются в инструмент экономического давления наиболее развитых стран на развивающиеся.

Экономическое взаимодействие в условиях глобализации характеризуется активным участием региональных объединений, стремящихся к реализации своих интересов, расширению сфер влияния. Новые моменты геоэкономических приемов объединения усилий воздействуют не столько на

¹⁰ См.: Белоусов А. Р. Кризис современной модели воспроизводства экономики России // Проблемы прогнозирования. 1997. № 4. С. 19.

статические, сколько на динамические эффекты региональной интеграции:

— регионы и их хозяйствующие субъекты не просто взаимосвязаны — они скреплены в единое целое международным производством, способствующим формированию мирового рынка при одновременном углублении технологического разрыва между группами стран;

— международные экономические и финансовые отношения приобретают большее значение, чем военно-политические проблемы;

— борьба за усиление позиций в мировом хозяйстве принимает характер геэкономического противостояния, направленного на подавление противостоящих сил невоенными методами;

— направления развития национальных внешнеэкономических связей определяются происходящими процессами реструктуризации мировой системы;

— на мировом уровне происходит поиск новых форм регулирования экономических процессов, направленных на оптимизацию тенденций развития мирохозяйственных связей через межгосударственную региональную интеграцию.

Создание условий для повышения конкурентоспособности российской НГЭС невозможно без ее активного участия в региональной интеграции. При этом в процессе трансграничного взаимодействия становится актуальной необходимость разработки оптимальной стратегии для России, экономика которой является сравнительно небольшой в масштабе мирового хозяйства. В связи с этим упор необходимо сделать на развитие региональной интеграции как противовеса доминирующей сегодня модели мировой экономики. Все это предполагает организацию внешнеэкономических связей России с учетом возрастающего воздействия мировых и региональных тенденций. Регионализация мира предполагает расхождение интересов раз-

личных групп государств, что требует соответствующих усилий по их согласованию.

По мнению И. П. Фаминского, для России регионализация открывает две основные возможности: во-первых, участие в некоторых региональных группировках и, во-вторых, возможность сотрудничества с наиболее важными региональными объединениями, в которых Россия сама не участвует¹¹. Пока Россия не может быть членом развитых региональных интеграционных групп. К примеру, присоединению России к ЕС препятствуют следующие факторы:

- отсутствие необходимых средств, чтобы привести ее экономику к стандартам ЕС. А страны ЕС, израсходовав значительные средства на прием новых членов в Евросоюз, не могут выделить России больших сумм для приема ее в данное интеграционное объединение;

- отсутствие заинтересованности объединенной Европы в интеграции с Россией.

Во взаимоотношениях России и ЕС надо искать пути для расширения экспортного потенциала (кроме нефти и газа), важным рычагом может стать специализация и кооперация российских компаний с европейскими. Ключом к эффективному экономическому сближению ЕС и России является также успешное завершение российских реформ и, как следствие, кардинальное повышение конкурентоспособности российской обрабатывающей промышленности.

Тем не менее в настоящее время Российская Федерация стала членом Организации Азиатско-тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС), в которую входит 21 страна Восточной и Юго-Восточной Азии, Америки, Австралии и Новой Зеландии, в которых проживают 2,6 млрд

¹¹ См.: Глобализация экономики и внешнеэкономические связи России/Под. ред. И. П. Фаминского. М., 2004. С. 13.

человек. На долю этих государств сейчас приходится 50 % мирового ВВП¹². По мнению многих исследователей, центр экономического развития планеты все больше перемещается в Азиатско-Тихоокеанский регион. С 1990 по 2000 гг. Япония, Китай и так называемые новые индустриальные страны удвоили (некоторые утроили) свой внешнеторговый оборот. Рост ВВП в этих странах составлял в среднем более 7 % в год. Быстро развивающаяся экономика этих государств создала значительный потенциал и колоссальный по своему объему рынок, зависимость которого от торговли со странами вне Азиатско-Тихоокеанского региона имеет устойчивую тенденцию к сокращению. Уже к середине 1990-х гг. на долю стран Восточной Азии пришлось 25,6 % мирового экспорта и более 25 % мирового импорта. Одновременно объем внутрирегионального экспорта стран Восточной Азии за этот же период вырос на 230 %, а импорта — на 215 %. Это составляет около 40 % общего объема экспорта и импорта этих стран, что ярко характеризует растущую независимость региональной хозяйственной структуры¹³. Однако наша страна обращена к региону своей малоразвитой и малонаселенной дальневосточной частью, и существенные результаты от участия в этой организации пока, к сожалению, проблематичны.

Россия также вошла в организацию Черноморского экономического сотрудничества, членами которой являются некоторые экс-республики СССР, а также прилегающие к Черному морю Турция, Греция, Болгария и Румыния. Наше участие в этой организации еще предстоит активизировать.

При вхождении России в многополюсную систему мирохозяйственных связей и активном развитии торгово-экономического сотрудничества одновременно на европейском и азиатско-тихоокеанском пространствах с такими государствами, как страны ЕС, США, Китай, Япония, Индия, России целесообразно уделять большое внимание задачам углубления интеграционного процесса в СНГ. Однако реальных шагов к действительной интеграции крайне мало. Недостаточная активность российской стороны на данном направлении определяется мощной лоббистской силой российского нефтяного и газового бизнеса. Его субъекты не заинтересованы в сотрудничестве со странами СНГ, поскольку вынуждены продавать нефть и газ по заниженным ценам. Но интересы нефтегазового бизнеса не должны, по нашему мнению, подавлять стратегические интересы России. Участие в этом интеграционном процессе способно положительно повлиять на процесс превращения всех постсоветских стран в полноправных субъектов экономической глобализации.

В рамках ЕврАзЭС объединились такие страны постсоветского пространства, как Россия, Казахстан и Белоруссия, а также государства с меньшим экономическим потенциалом. Во внешней торговле страны ЕврАзЭС имеют разные объемы экспорта и импорта, серьезно отличаются по темпам экономического и промышленного роста, инфляции, уровню безработицы и другим показателям. Для устойчивости экономического развития в ЕврАзЭС важно расширить межстрановую и внешнеторговую деятельность, реализацию совместных экономических проектов. По экспертным оценкам, только восстановление разорванных связей ранее единого народнохозяйственного комплекса всего лишь двух государств — России и Белоруссии — позволило бы увеличить объемы производимых ими ВВП соответственно на 25 и 32 %¹⁴.

¹² См.: Оболенский В. Присоединение России в ВТО и ее участие в интеграции // Мировая экономика и международные отношения. 2004. № 3. С. 18–19.

¹³ См.: Розов Д. В. Глобализационные тенденции движения и эволюции основного капитала в современном мире. Финансы и кредит. 2005. № 1. С. 47.

¹⁴ См.: Российская газета — Союз. 2001. 31 марта.

В сфере двусторонней и многосторонней торговли в рамках Сообщества должны быть решены, прежде всего, имеющиеся внутренние проблемы. Реинтеграция способна стать важнейшим фактором общего экономического подъема, прежде всего посредством создания емкого рынка, который необходим отраслям обрабатывающей промышленности, в первую очередь, машиностроению. Только в рамках экономического пространства с подобными параметрами Россия получит шансы на полную реализацию своего потенциала в области производства, технологий, инновационных разработок, приобретет возможность организовать более эффективное экономическое взаимодействие со странами и группировками.

Объединение таможенного пространства, гармонизация законодательства, координация экономической политики, регулирование инвестиционных потоков, объединение необходимых финансовых ресурсов, обмен необходимой информацией, передовыми производственными, управленческими и маркетинговыми технологиями, наукоемким оборудованием, квалифицированными и активными кадрами будет способствовать формированию конкурентных преимуществ отдельных стран Содружества и интеграционного объединения в целом в глобальном экономическом пространстве¹⁵. В России принята и осуществляется программа «Единая электронная Россия»¹⁶. По нашему мнению, было бы желательно включение в такую программу всех стран ЕврАзЭС.

Регионы ряда стран мира, включая Россию, стремятся к расширению внешних связей, что способствует их экономическому развитию, а также укреплению ме-

ждународной стабильности. Примером региональных усилий по стимулированию инвестиций могут служить региональные законы «О государственной поддержке инвестиционной деятельности на территории», принятые в ряде областей России (в частности, в Оренбургской области). Целями таких документов являются повышение инвестиционной привлекательности мезоэкономического уровня хозяйствования, создание благоприятных условий для обеспечения защиты прав, интересов и имущества участников инвестиционной деятельности, снижение рисков вложения средств в реальный сектор региональной экономики, увеличение налогооблагаемой базы, сохранение и образование новых рабочих мест, совершенствование нормативно-правовой базы инвестиционной деятельности.

Таким образом, современная внешнеэкономическая стратегия России должна предусматривать достижение оптимальных условий участия страны одновременно и в региональных объединениях (прежде всего, со странами СНГ и Евросоюза), и в процессах глобализации, а также использовать регионализацию для усиления своих позиций в мировом хозяйстве и для противостояния негативным тенденциям глобализации. Стратегический национально-государственный интерес России может быть реализован лишь через региональную интеграцию со странами СНГ, осуществляемой с соблюдением экономических границ. Роль России в мировой экономике и политике может заметно возрасти, если интеграция по экономическим границам в рамках СНГ станет реальностью. Доля этого содружества в мировых показателях может достичь к 2015г. 4%, а к 2030г. — 7–8%¹⁷. Это меньше, чем показатели трех основных эко-

¹⁵ См.: Кудров В. За высокую конкурентоспособность//Мировая экономика и международные отношения. 2002. № 2.

¹⁶ См.: О федеральной целевой программе «Электронная Россия» (2002-2010гг.)//Экономист. 2002. № 9. С. 15.

¹⁷ См.: Глобализация экономики и внешнеэкономические связи России/Под. ред. И. П. Фаминского. М., 2004. С. 117.

номических группировок, но примерно в полтора раза больше, чем у Российской Федерации, если она будет продолжать действовать в одиночку. Россия должна развивать трансграничное взаимодействие через региональные экономические объединения.

Вызовы глобализации требуют от национальной экономики высокой конкурентоспособности совокупного государственного потенциала, способного обеспечить наиболее эффективное функционирование всех звеньев национальной экономики на микро-, мезо- и макроуровне с учетом задач, которые ставят перед различными звеньями и субъектами любой национальной экономики происходящие в современном мире процессы. Стратегия повышения конкурентоспособности России в условиях глобализации должна строиться на сочетании преимуществ рыночных отношений с ограниченным использованием государственных форм и методов регулирования развития экономики и постепенным переходом к социально ориентированной инновационной модели организации этого процесса.

Поскольку международная торговля является все более напряженным сегментом мировой экономики и одним из главных моторов роста общей экономики (в Евросоюзе — до трети ВВП)¹⁸, то участие России в международной торговле означает не просто ее вовлечение в товарообменные операции, оно может иметь целью изменение места страны на мировых рынках, а также места отраслей национальной экономики в международном масштабе. Россия по-прежнему остается приоритетным партнером для стран СНГ. Но в ее экспорте также преобладают топливно-энергетические ресурсы. Доля этих товаров в экспорте России в Беларусь, Казахстан, Кыр-

гызстан, Молдову и Украину колеблется от 24 % до 60 %¹⁹.

Внешнеторговый оборот РФ за 1992–2003 гг. увеличился с 96,6 млрд до 211,4 млрд долл. Из общей величины прироста внешнеторгового оборота в 114,8 млрд долл. прирост экспорта составил 82,3 млрд долл. (71,7 %), импорта 32,4 млрд долл. (28,3 %)²⁰. Экспортная деятельность в определенной степени уменьшила остроту кризисных явлений в период модернизации российской экономики, хотя существенных изменений в структуре экспортных поставок не произошло. Ведущие позиции в российском экспорте традиционно занимают нефть, нефтепродукты и природный газ, на долю которых приходится до 50 % экспортных поставок. Еще до начала 1970-х гг. СССР являлся нетто-экспортером машино-технической продукции, что позволяло отнести страну к категории высокоразвитых. В тот период доля машин и оборудования в экспорте составляла 21,5 %, а топлива и энергоресурсов — лишь 15,6 %. При этом доля машин и оборудования в импорте не превышала 13,5 %²¹.

Роль поставщика сырья на рынки развитых западных государств является тупиковой и губительной для нашей страны. А сторонники «глобализации по-американски» отводят нашей стране именно такую позицию в будущем экономическом устройстве мира²². Для предотвращения реализации подобного сценария необходимо незамедлительное прекращение следования нынешним курсом наращивания энерго-сырьевого экспорта и сопутствующего постепенного сведения практически всей

¹⁹ См.: Экономика стран Содружества независимых государств в 2004 г. // Общество и экономика. 2005. № 4. С. 191–192.

²⁰ См.: Крюков В., Ахматукаев М., Заика И. Модернизация экономики и проблемы конкурентоспособности // Экономист. 2004. № 11. С. 61.

²¹ См.: Экономическая газета. 2000. № 47. С. 6.

²² См.: Независимая газета. 2001. 5 окт.

¹⁸ См.: О федеральной целевой программе «Электронная Россия» (2002–2010 гг.) // Экономист. 2002. № 9. С. 18.

структуры нашего народного хозяйства к добывающей промышленности. Одновременно с этим необходимо добиваться оживления и последующего ускоренного роста высокотехнологичных и наукоемких производств в обрабатывающей промышленности.

Россия, начав либеральные экономические реформы, направленные на открытие национальной экономики, не смогла воспользоваться выигрышами глобализации, например, существенно увеличить долю в мировой торговле, повысив технологический уровень национальной экономики. Вместо этого российской экономике пришлось испытать последствия самых худших сторон глобализации, связанных с превращением страны в мировой сырьевой придаток. К тяжелым последствиям приводит усиливающаяся конкуренция между крупнейшими корпорациями, сами размеры которых предопределяют разрушительность их столкновений. Глобализация и научно-технический прогресс, расширив фронт конкурентной борьбы, превратили предпринимателей, ранее никак между собой не связанных, в конкурентов. Более того, общая нестабильность ситуации породила новые формы конкурентной борьбы, основанные не столько на стабильных сравнительных преимуществах, сколько на выявлении или создании новых, временных преимуществ, нередко путем целенаправленного подрыва сложившегося равновесия на рынках.

Усиление соперничества на всех уровнях приводит к тому, что развитие науки и техники все чаще отходит от направлений, содействующих решению первоочередных проблем человечества. Значительные средства идут на вооружение, разработку малозначимых усовершенствований и ускоряющуюся замену моделей. В то время как решению проблем охраны окружающей среды и преодолению нищеты огромного большинства человечества уделяется явно недостаточно средств и усилий.

В борьбе за лидерство на мировых позициях научно-технические исследования форсируются для того, чтобы быстрее за столбить позиции, обеспечить принятие выгодных для лидера стандартов, получить патент и тем самым обеспечить дополнительный доход компании. Это приводит к многочисленным злоупотреблениям («патентным войнам»).

Конкуренция развивающихся стран за иностранные инвестиции ведет к снижению требований к размещению бизнеса ТНК с точки зрения экологических стандартов и, соответственно, к увеличению загрязнения окружающей среды. На первых порах это подтолкнуло часть государств к принятию мер, направленных на уменьшение загрязнения: были введены штрафы, квоты допустимых перерабатываемых отходов, началась торговля этими квотами. Поскольку человечество находится на разных этапах экономического развития, в эпоху глобализации необходимо найти схему, которая не только наносила бы минимум вреда природе, но и не ущемляла бы при этом интересов развивающихся регионов планеты. Странам необходимо активно участвовать в разработке международных экологических норм и правил, строго следить за их исполнением.

Национально-государственный интерес России состоит во включении экономики страны в транснационализированную воспроизводственную систему. «Врастание» в мировую геоэкономическую систему (встраивание в интернационализированные воспроизводственные ядра) позволит осуществить прорыв к полноправному участию в формировании и распределении мирового дохода. Мировой воспроизводственный процесс производит новый комплекс ценностей, происходит производство качества жизни. А это открывает принципиально новые горизонты цивилизационного развития, осуществляемого в рамках неэкономической модели и для России.

В условиях глобализации российское государство должно решать двойственную задачу. С одной стороны, оно должно создавать для всех хозяйствующих субъектов равные условия, с другой — ориентировать их деятельность не только в частных и корпоративных интересах, но и в национальных интересах. Особое значение имеет поиск академической и прикладной наукой фундаментальных ориентиров для выработки стратегий национального развития, соотнесенных с глобальным контекстом. Одновременно требуется поддержание баланса общенациональных долговременных интересов и интересов различных государственных и предпринимательских структур, работающих в настоящее время.

Помимо этого государство должно делегировать реализацию своих национальных интересов российским транснациональным структурам. В экономике России созрели условия для создания подобных структур, поэтому стоит задача форсированного их создания и оснащения высокими технологиями. Открыв свои границы для рыночных мирохозяйственных связей, Россия должна четко понимать, что рынок признает только сильных, и это относится не только к конкурирующим фирмам, но и к экономическим отношениям стран. Слабых же на арене мирового рынка могут поддерживать лишь временно и в меру долговременных интересов сильных. В странах, претендующих на самостоятельное развитие, процессы открытия национальных рынков, привлечения иностранного капитала, международной кооперации находятся под национальным контролем.

Для обеспечения защиты и поддержки национального производителя в России целесообразно использовать весь спектр инструментов, распространенных в мировой практике и предусмотренных российским законодательством: импортный тариф, антидемпинговые и компенсационные пошлины, квотирование и лицензирование ввоза

и вывоза, технические барьеры в торговле, валютные ограничения и т. д.

Национально-государственным интересам России отвечает усиление государственной поддержки инвестиционной и инновационной активности, облегчение доступа предприятий и организаций к долгосрочным кредитам на финансирование капитальных вложений. Глобальная мировая конкуренция в итоге должна заставить российские предприятия проводить политику интенсивного обновления производственного аппарата. В условиях глобализации реализация интенсивного обновления будет способствовать становлению национального воспроизводственного комплекса, способного обеспечить социально-экономическую и политическую самодостаточность страны, т. е. оптимизация обновления основного капитала должна весьма положительно повлиять на возможность позиционирования России в качестве одного из ключевых субъектов глобальной экономики, что позволит занять в системе международного разделения труда соответствующую нишу.

Повышение конкурентоспособности российской национально-государственной экономической системы в условиях глобализации невозможно без активизации привлечения прямых иностранных инвестиций. Использование иностранных инвестиций позволяет не только восполнить острый дефицит отечественных инвестиционных ресурсов, но и обеспечивает внедрение прогрессивных зарубежных технологий и оборудования, новейших форм и методов организации и управления производством, гарантирует предприятиям органичное внедрение в мировую экономическую систему, формирование в регионах прогрессивной инвестиционной, производственной и финансовой инфраструктуры и т. д.

Важность создания условий в России для привлечения прямых иностранных инвестиций определяется также тем, что они

Таблица 1

**Удельный вес федеральных округов в иностранных инвестициях,
вложенных в экономику России в период 1995–2005 гг., %**

Федеральные округа	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Центральный	58,1	42,6	45,4	48,1	52,7	47,6	53,9
Северо-Западный	10,1	15,7	12,5	8,1	6,3	7,1	6,5
Южный	2,4	11,4	6,9	3,0	2,3	1,7	1,8
Приволжский	12,0	6,1	8,6	7,3	3,2	6,0	4,1
Уральский	4,7	8,6	12,6	12,8	18,7	17,4	10,0
Сибирский	6,1	10,3	8,6	14,9	7,2	7,8	12,7
Дальневосточный	6,6	5,3	5,4	5,8	9,6	12,5	11,1

способствуют достижению больших успехов в рыночных реформах и экономической стабилизации, которое подтверждается статистическими данными: если в России, по данным *UNCTAD*, накопленные прямые иностранные инвестиции составили на начало 2004 г. около 52,5 млрд долл., и в передовых странах цифры примерно такого же порядка (в Польше — 52,1, в Венгрии — 42,9, в Чехии — 41,0 млрд долл.), то относительные показатели существенно отличаются. Так, накопленные прямые иностранные инвестиции в процентах к ВВП составили в Венгрии 51,8% от ВВП, в Чехии — 48,0%. В Польше — 24,9%, а в России — всего 12,1%. Имеются существенные различия и в среднелюдных показателях: накопленные прямые иностранные инвестиции в долларах на человека составили в Чехии 3748, в Венгрии — 2423, в Польше — 1169, а в России — только 156²³.

В. В. Морозов обращает внимание на негативное влияние на экономику России значительного разброса в уровне распределения иностранных инвестиций по ее территории: около половины их общей сум-

мы продолжает концентрироваться в наиболее инвестиционно обеспеченном Центральном федеральном округе, в первую очередь, в Москве (см. табл. 1)²⁴.

Для повышения конкурентоспособности государству необходимо обеспечить формирование благоприятного инвестиционного климата. Мировая практика показывает, что применение специального режима создает иностранным инвесторам условия, снижающие инвестиционные риски. Заинтересованность России в привлечении прямых иностранных инвестиций вынуждает создавать в качестве временной меры систему налоговых льгот и государственных гарантий, включая специальные соглашения Правительства с конкретными иностранными инвесторами. Специальный инвестиционный режим может в определенной степени укрепить слабые конкурентные позиции России в борьбе за привлечение прямых иностранных инвестиций. Кроме того, невозможно полностью отказаться от предоставления льгот и гарантий в условиях, когда законодательство других стран предусматривает такие льготы и га-

²³ См.: Губайдуллина Ф. С., Ятнов В. А. Институциональные эффекты привлечения прямых иностранных инвестиций // Журнал экономической теории. 2007. № 3. С. 25–26.

²⁴ См.: Морозов В. В. Иностранные инвестиции в системе активизации инновационного развития региона // Журнал экономической теории. 2007. № 2. С. 80–81.

рантии. При формировании финансовых стимулов инвестирования должно предусматриваться выполнение инвестором ряда условий по экспорту, по импорту, по занятости, по доле в собственности. Важным является соединение побудительных механизмов в единый пакет в соответствии с приоритетностью отдельных секторов национальной экономики. Задача государства должна заключаться в создании хорошего общеэкономического климата, позволяющего минимизировать риски.

В России государству необходимо стимулировать вложение иностранных инвестиций в нефте- и газодобычу, производство черных и цветных металлов, в развитие наукоемких и высокотехнологичных отраслей экономики, потребительского сектора, высокорентабельных и быстро окупаемых проектов в различных областях экономики, серьезное внимание должно уделяться привлечению иностранных инвестиций в сферу телекоммуникации и связи, в развитие транспортной инфраструктуры. При этом важным моментом является выбор приоритетных форм иностранного инвестирования с учетом специфики развития российской экономики и организации производственных отношений.

Литература

1. Глобализация экономики и внешнеэкономические связи России/Под ред. И. П. Фаминского. М., 2004.
2. Субботин А. К. Глобальный инвестиционный процесс и Россия. Вестник МГУ. Серия 6. «Экономика». 2004. №5.
3. Губайдуллина Ф. С., Ятнов В. А. Институциональные эффекты привлечения прямых иностранных инвестиций//Журнал экономической теории. 2007. №3.
4. Залозная Г. М. Развитие национально-государственных экономических систем в условиях глобализации: общие закономерности и российская специфика. Оренбург: Издат. центр ОГАУ, 2004.
5. Крюков В., Ахматукаев М., Заика И. Модернизация экономики и проблемы конкурентоспособности//Экономист. 2004. №11.
6. Морозов В. В. Иностранные инвестиции в системе активизации инновационного развития региона//Журнал Экономической Теории. 2007. №2.
7. Развитие экономической системы России в условиях глобализации/Под ред. О. Ю. Соколовой. Саратов: Саратовский государственный социально-экономический университет, 2007.
8. Розов Д. В. Глобализационные тенденции движения и эволюции основного капитала в современном мире//Финансы и кредит. 2005. №11.
9. Трунин С. Структурный кризис и неолиберальная глобализация//Экономист. 2006. №3.

Статья поступила в редакцию 21.07.2008

*G. Zaloznaya, Doctor of Economics, Professor,
Head of Economic Theory and Management Chair, Orenburg State University of Agriculture*

A. Zaloznaya, postgraduate student, Orenburg State University of Agriculture

I. Zaloznyi, postgraduate student, Orenburg State University of Agriculture

RUSSIAN ECONOMY COMPETITIVENESS LEVEL INCREASE AS A FACTOR CONTRIBUTING TO THE ECONOMIC GROWTH IN A GLOBAL ECONOMY

The globalization-related processes strongly influence the social and economic development of the countries of the world and of the national economic systems. The challenges of globalization place the national economy competitiveness level increase issue on top of the priorities list. Under the circumstances a set of measures aimed at improving the Russian national economy competitiveness level becomes a factor contributing to the national economy growth.

УДК 338.45

Голованова С. В., канд. экон. наук, доцент кафедры экономической теории и эконометрики Нижегородского филиала ГУ—ВШЭ, г. Нижний Новгород

ИЗМЕНЕНИЕ ПРОСТРАНСТВЕННОЙ СТРУКТУРЫ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В РОССИИ В ПЕРИОД ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОДЪЕМА, 1997–2004 ГОДЫ¹

Статья посвящена анализу закономерностей изменения пространственной структуры производства в России в период экономического подъема (1997–2004 гг.). В рамках исследования показано, что территориальное размещение производства по-прежнему испытывает воздействие политики советского периода. Однако в период экономического подъема наблюдаются тенденции перераспределения производства между регионами — хотя и в разных масштабах и с разной скоростью. Среди факторов, воздействующих на изменение размещения производства, можно выделить качество инвестиционного климата региона, его научно-исследовательский потенциал, внутри- и межрегиональные производственные связи. Результаты анализа свидетельствуют также о том, что на пространственную структуру отраслей оказывает влияние международная конкуренция.

После начала рыночных реформ в России начался процесс трансформации сформированной ранее структуры производства, поскольку в плановой экономике критерии эффективности концен-

трации и размещения производства были иные. Период после реформ характеризуется ростом числа предприятий практически во всех отраслях промышленности России, изменением объемов выпуска и ассортимента производимых ими товаров. Либерализация торговли поставила перед производителями вопрос о повышении международной конкурентоспособности производимой ими продукции, что требовало поиска новых ресурсов, разработки новых технологий производства, создания новых хозяйственных связей, выхода на новые рынки сбыта продукции и т.п. Очевидно, что эти процессы должны были приводить и к изменению пространственной структуры производства, перераспределению ресурсов между регионами России, изменению/усилению специализации производства территорий. Однако до

¹ Исследование поддержано Научным фондом ГУ—ВШЭ, проект №06–06–0001 «Развитие отраслевых рынков России за период экономических реформ (1992–2005): факторы и механизмы». Автор благодарен С. Б. Авдашевой, А. А. Яковлеву, К. Р. Гончар, А. С. Пузанову, Я. Ш. Паппэ, Е. В. Поповской и другим участникам рабочего семинара Института анализа предприятий и рынков ГУ—ВШЭ за ценные замечания и комментарии. Автор признателен также участникам конференций «Модернизация экономики и глобализация» (Москва, 2008) и «Экономическое развитие в современном мире: конкурентоспособность региона в глобальной экономике» (Екатеринбург, 2008) за их вопросы и критические замечания.

сих пор отсутствуют обобщающие исследования, посвященные тенденциям изменения пространственной структуры производства в российской промышленности.

Работы, посвященные анализу структуры производства субъектов РФ, большей частью акцентируют внимание на классификации регионов России по критерию специализации их промышленного производства в разрезе отраслей². В ряде исследований отмечается, что отрасли обрабатывающей промышленности более гибко реагируют на изменение экономической ситуации в России, чем отрасли добывающей промышленности и первичной переработки сырья. В частности, показывается, что в период экономического спада в объеме промышленного производства как отдельных регионов России³, так и страны в целом⁴ более высокими темпами сокращается доля продукции обрабатывающих отраслей; в период экономического роста наблюдается обратная тенденция. Наиболее интересной с точки зрения цели данного исследования является работа зарубежных исследователей, посвященная анализу факторов изменения специализации производства макрорегионов России в разрезе «промышленность — сельское хозяйство — строительство — торговля»⁵. Авторы анализируют также факторы развития промышленного производства экономических регионов России, аргументируя значимость таких переменных как климати-

ческие условия, запасы ресурсов, первоначальная доля промышленного производства в ВРП, рост населения, политические переменные. В работе, однако, не рассматривается структура самого промышленного производства регионов России, закономерности и масштабы ее изменения.

В рамках теории размещения в состав факторов размещения производства включают такие характеристики территории как население и трудовые ресурсы, созданный производственный аппарат, имеющуюся на территории инфраструктуру, локализованные природные ресурсы, транспортный фактор, научно-технический потенциал, социальный климат и др. На принятие каждого конкретного решения о размещении производства одни факторы оказывают большее влияние, чем другие. Размещение производства может осуществляться по принципу приближения к источникам сырья, основным рынкам сбыта продукции; центрам научно-исследовательских разработок и т.п. В теоретических моделях, ориентированных на определение оптимального размещения предприятия, показывается, что эта задача далеко не тривиальна и не всегда имеет однозначное решение.

Территории неоднородны с точки зрения ожидаемых результатов деятельности предприятий и это приводит к формированию производственных центров в наиболее благоприятных (в том или ином отношении) регионах. Объектом особого анализа специального раздела экономической теории — экономики агломерации — являются внешние эффекты, возникающие в результате размещения производителей в непосредственной близости друг от друга, ибо сами эти эффекты могут быть основным фактором размещения производства на конкретной территории. Пространственная концентрация производства может возникнуть как результат независимого или согласованного решения фирм об организации производственной деятельности на одной территории. Организация кластера,

² См., например: Национальная безопасность России. М.: РАУ Корпорация, 1994.

³ См.: Пчелинцев О. Российский экономический рост 1999–2000 гг. в региональном и глобальном контекстах // Проблемы прогнозирования. 2001. № 4. С. 25–43.

⁴ См.: Бессонов В. А. О трансформационных структурных сдвигах российского промышленного производства // Экономический журнал ВШЭ. 2000. № 2. С. 184–219.

⁵ См.: Barry W. I., Gur O. The political economy of structural change in Russia // European Journal of Political Economy. 2006. № 22. P. 409–434.

т.е. территориально обособленной группы взаимодействующих (чаще всего мелких и средних) предприятий различного назначения (промышленных, сервисных и пр.) и связанных с ними организаций (образовательных заведений, органов государственного управления, инфраструктурных компаний), позволяет компаниям повысить конкурентоспособность за счет синергетического эффекта⁶. В литературе, посвященной проблемам экономики развития, много примеров успеха кластеров, где наблюдались эти эффекты⁷. При этом авторами отмечается, что с формированием кластера происходит улучшение доступа к ресурсам (прежде всего, финансовым), повышение эффективности использования трудовых ресурсов (специализация деятельности фирм), накопление знаний и распространение инноваций между участниками кластера. Формирование кластеров рассматривается многими исследователями как фактор роста международной конкурентоспособности производителей, а порой и как единственный способ сохранения малых фирм в условиях глобализации и возрастающей международной конкуренции⁸.

Проявилось ли действие этих факторов в процессе трансформации пространственной структуры промышленности России в годы экономического подъема? Происходило ли формирование новых производственных центров в соответствии с конкурентными преимуществами территорий или развитие промышленности определялось заданной в годы плановой эко-

номики структурой производства? Какую роль сыграла (и продолжает играть) либерализация международной торговли с точки зрения развития отраслей и регионов? Это вопросы, о которых пойдет речь в дальнейшем исследовании.

Тенденции изменения размещения производства по территориям

Для анализа закономерностей изменения пространственной структуры производства в России используем индекс концентрации производства Херфиндала — Хиршмана в разрезе регионов. Этот индекс представляет собой сумму квадратов долей территорий в общем выпуске отрасли и принимает значения от 0 (равномерное размещение производства по территории с бесконечным числом регионов) до 10 000 (ситуация, когда все производство сосредоточено в одном регионе). Анализ проводится с использованием данных Федеральной службы государственной статистики России (Росстата), на основе которых рассчитаны выпуски 320 подотраслей промышленности России (в соответствии с 5-значной классификацией ОКОНХ) по 75 субъектам РФ за 1997–2004 гг. К сожалению, более поздние данные недоступны, поскольку в 2004 г. в России был введен новый классификатор видов экономической деятельности (ОКВЭД), что привело к обрыву анализируемых рядов.

Представленная диаграмма (рис. 1) отражает тот факт, что на протяжении рассматриваемого периода времени не наблюдается какой-то устойчивой тенденции к изменению пространственной концентрации производства в российской промышленности. Приблизительно половина рассматриваемых отраслей демонстрируют рост региональной концентрации производства, половина — снижение. Интересные результаты получаются при

⁶ См.: Porter M. E. *The Competitive Advantage of Nations*. Free Press: N. Y. 1998.

⁷ Хороший обзор эмпирических исследований по теме представлен в работе: Humphrey J. *Opportunities for SMEs in Developing Countries to Upgrade in a Global Economy*. SEED Working Paper. 2002.

⁸ См.: Porter M. E. *Op. cit.*; Halder G. *How does globalization affect local production and knowledge systems? The surgical instrument cluster of Tuttlingen, Germany*, INEF Report. 2002. № 57.

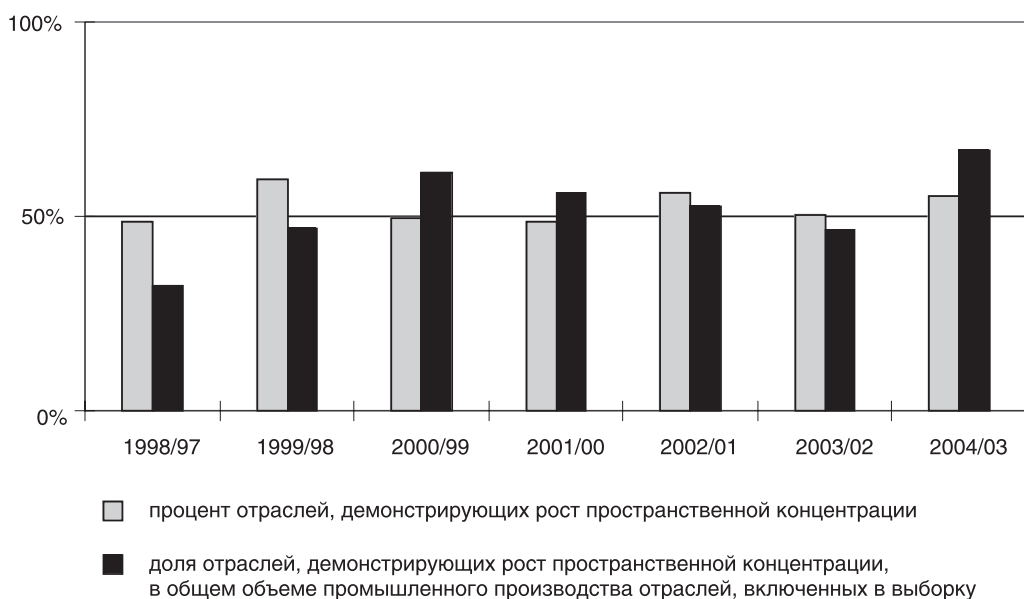


Рис. 1. Доля отраслей промышленности России, демонстрирующих рост концентрации производства в разрезе территорий по сравнению с предшествующим периодом

сопоставлении данных о числе отраслей, демонстрирующих рост пространственной концентрации производства по сравнению с предшествующим периодом, с данными об их доле в промышленном производстве России. Это сопоставление позволяет сделать вывод о том, что в начале рассматриваемого периода (1998 и 1999 гг.) рост концентрации производства в разрезе регионов более характерен для отраслей, имеющих сравнительно небольшую долю в промышленном производстве страны. В 2000 и 2004 гг., напротив, пространственная концентрация наблюдается в наиболее крупных отраслях российской промышленности.

На первый взгляд может показаться, что пространственная структура производства в России не претерпевает существенных изменений в рассматриваемый период времени. Однако представленные усредненные результаты маскируют значительные перераспределения ресурсов между регионами России, присущие отдельным отраслям российской промыш-

ленности. Они ничего не говорят нам также о том, наблюдаем ли мы в данном случае случайные колебания в относительных долях регионов в общеотраслевом выпуске или мы имеем дело с устойчивой тенденцией пространственного перераспределения производства и ресурсов, по крайней мере, для отдельных отраслей промышленности России. Остаются также неясными масштабы происходящих изменений. Для ответа на эти вопросы проведен более подробный анализ данных об изменении региональной концентрации производства, который позволил выделить отрасли, демонстрирующие устойчивую тенденцию к росту/снижению этого показателя. К таким отраслям отнесены отрасли, демонстрирующие однонаправленные изменения анализируемого показателя концентрации не менее чем в шести из семи рассмотренных годовых интервалов. Результаты анализа представлены в табл. 1.

Устойчивый рост региональной концентрации демонстрируют 26 из 205 рассмат-

Таблица 1

Число отраслей, демонстрирующих устойчивую тенденцию к росту/снижению концентрации в разрезе территорий

Направление изменения пространственной концентрации производства	Число отраслей	Доля в промышленном производстве отраслей, включенных в выборку	
		1997	2004
Устойчивый рост концентрации производства в разрезе территорий	26	12,7 %	9,4 %
— с сохранением доминантного региона	14	7,5 %	5,0 %
— со сменой доминантного региона	12	5,1 %	4,4 %
Устойчивое снижение концентрации производства в разрезе территорий	10	0,7 %	0,9 %

риваемых отраслей. Их можно разделить на две группы:

— отрасли, в которых происходит увеличение доли региона, демонстрировавшего наибольшую долю в отраслевом выпуске на начало рассматриваемого периода. В данном случае речь идет об усилении позиций территориально-промышленного комплекса, сформированного в годы плановой экономики. В эту группу вошли 14 отраслей, прежде всего, перерабатывающие отрасли топливно-энергетического комплекса, отрасли химической промышленности и тяжелого машиностроения;

— отрасли, в которых происходит смена доминантного региона. В этом случае мы можем говорить об изменении заданного в годы советской экономики размещения производства, оказавшегося неэффективным с переходом на рыночные отношения. В эту группу вошли 12 отраслей: отрасли автомобилестроения и некоторые отрасли химической, легкой и пищевой промышленности.

Устойчивое снижение концентрации в разрезе территорий происходит в 10 из 205 рассматриваемых отраслей. В эту группу вошли, прежде всего, отрасли, ориентированные на производство товаров народного потребления и имеющие сравнительно небольшую долю в промышленном производстве России.

На этом этапе анализа следует подчеркнуть тот факт, что значительно большее число отраслей демонстрируют стабильный рост региональной концентрации производства, чем ее снижение. Таким образом, можно говорить о том, что в целом тенденция к формированию производственных центров на территории страны является более выраженной, чем тенденция к пространственной децентрализации производства.

Еще один вывод, который позволяет сделать проведенный анализ, заключается в том, что в рассматриваемый период происходит достаточно интенсивный процесс перераспределения ресурсов между регионами России: 22 из 205 рассмотренных отраслей демонстрируют изменение сформированной в предшествующие годы пространственной структуры производства.

Закономерности изменения специализации промышленного производства регионов России

В годы советской власти были сформированы сырьевая и производственная базы регионов, расположение отраслевых комплексов и научных центров на территории страны, что стало основой развития

специализации промышленного производства регионов. После начала рыночных реформ размещение новых предприятий определялось уже рыночными механизмами. Можно ожидать, что чем более привлекательные условия имелись в регионе для организации предприятий определенной отрасли, тем активнее развивалась специализация производства региона на выпуске именно этих видов товаров. В свою очередь, степень привлекательности условий производства во многом определяется инфраструктурой, сформировавшейся в предшествующие периоды и определяющей конкурентные преимущества территорий. В таком случае развитие структуры промышленного производства регионов должно идти по пути усиления его специализации, обеспечивающем развитие конкурентных преимуществ территории. Здесь важно отметить, что альтернативным путем развития структуры промышленного производства регионов является диверсификация их производственной деятельности. Подобная стратегия также обеспечивает территориям определенные выгоды, в частности, она позволяет использовать эффект экономии от разнообразия, снижает зависимость регионов от межрегиональных торговых отношений. Следующий ниже анализ нацелен на выявление и количественную характеристику доминирующей тенденции в изменении структуры производства регионов России, определение механизмов и основных факторов происходящих изменений.

Для оценки уровня специализации регионов России используется индекс концентрации Херфиндала — Хиршмана, где в качестве долей берутся доли отраслей в общем объеме промышленного производства региона. Для характеристики уровня специализации производства регионов используется шкала значений данного показателя, представленная в табл. 2.

Расчет показателя специализации промышленного производства проводится на основе данных об объемах отраслевых выпусков (в разрезе классификации ОКОНХ) в текущих и сопоставимых ценах по 75 субъектам РФ за 1997 г. и 2004 г. Результаты расчетов представлены в табл. 3. Как видно из таблицы, минимальный, средний и медианный уровни специализации промышленного производства регионов России за рассматриваемый период снизились. Эти изменения не слишком велики, однако в своей совокупности они могут свидетельствовать о некотором снижении общего уровня специализации промышленного производства в России. Наивысшее значение анализируемого показателя среди регионов России существенно возросло. Однако более тщательный анализ показал, что оно наблюдается в регионе со слабо развитым промышленным производством (Республика Тыва). Таким образом, полученный результат может быть обусловлен тем фактом, что используемые в исследовании статистические данные учитывают выпуски только 50 крупнейших предприятий отрасли, в число которых мог-

Таблица 2

Значения показателя, выбранные в данной работе в качестве граничных, для характеристики уровня специализации промышленного производства регионов

Значение показателя	Уровень специализации региона
0–1000	Низкий
1000–3000	Умеренный
3000–10 000	Высокий

Таблица 3

Максимальное и минимальное значение показателя специализации по регионам России в 1997 и 2004 гг.

	Минимальное	Среднее	Медиана	Максимальное
1997	302,18	2019,13	1839,59	6291,85
2004 (в текущих ценах)	252,92	1983,97	1554,29	8940,01
2004 (в сопоставимых ценах)	254,39	1867,36	1407,58	8690,36

ли не войти сравнительно небольшие предприятия этого региона.

Обобщенные результаты анализа изменения уровня специализации промышленного производства регионов России представлены в табл. 4. При этом существенным считается изменение значения выбранного индекса, при котором происходит изменение уровня специализации промышленного производства в регионе (например, с низкого на умеренный; с умеренного на высокий и т.п.) в соответствии со шкалой, представленной в табл. 2.

Результаты анализа изменения уровня специализации регионов, рассчитанного на основе данных об объемах региональ-

ных выпусков отраслей *в текущих ценах*, не позволяют сделать вывод о существовании ярко выраженной тенденции к росту или снижению уровня специализации промышленного производства в России в 1997–2004 гг. Разные территории выбирают разные стратегии развития. Несколько большее число регионов демонстрируют снижение уровня специализации промышленного производства, но с точки зрения вклада этих территорий в общий объем промышленного производства России это превышение незначительно. Однако за рассматриваемые семь лет произошли изменения в относительных ценах товаров разных отраслей, поэтому данный факт в

Таблица 4

Относительное количество регионов, демонстрирующих изменение уровня специализации промышленного производства

Изменение уровня специализации промышленного производства региона		Число регионов	Доля регионов в общем объеме промышленного производства России	
			1997	2004
Рост уровня специализации промышленного производства региона	в текущих ценах	8	15,3%	14,2%
	в сопоставимых ценах	4	1,1%	0,8%
Снижение уровня специализации промышленного производства региона	в текущих ценах	19	20,6%	16,1%
	в сопоставимых ценах	16	18,5%	16,8%
Отсутствие существенных изменений в уровне специализации	в текущих ценах	48	64,0%	69,8%
	в сопоставимых ценах	55	80,4%	82,4%

значительной степени влияет на результаты проводимого анализа. Результаты расчетов в сопоставимых ценах свидетельствуют о явном доминировании тенденции к диверсификации промышленного производства регионов над тенденцией к увеличению специализации. Доли соответствующих групп регионов в общем объеме промышленного производства России в 1997 г. составили 18,5% и 1,1% соответственно.

Сравнение результатов, полученных при использовании данных в текущих и сопоставимых ценах, позволяет сделать вывод о том, что значительные изменения относительных цен, происходящие в рассматриваемый период, в целом завышают уровень специализации промышленного производства регионов России. Это означает, что увеличение выпуска происходило преимущественно в тех отраслях, на продукцию которых цены росли более высокими темпами. Этот результат обуславливает необходимость использования данных в сопоставимых ценах при проведении дальнейшего регрессионного анализа факторов развития отраслей в регионах России, поскольку игнорирование факта изменения относительных цен на продукцию разных отраслей может привести к искажению результатов.

Международная конкуренция и региональная концентрация производства

Дальнейший анализ нацелен на тестирование гипотезы о том, что конкуренция со стороны зарубежных производителей оказывает влияние на расположение и концентрацию производства отраслей. Для проверки этого предположения все отрасли, включенные в выборку, делятся на три группы в зависимости от степени вовлеченности и направления международной торговли. Для выделения экспортных

и импортозамещающих отраслей используются данные Госкомстата России об объемах экспорта и импорта в натуральном и денежном выражении по основным товарам, представленным в международной торговле России. При расчете чистого экспорта, где возможно используются натуральные величины для исключения влияния разницы в ценах экспорта и импорта на итоговый результат. По итогам сопоставления выделены три группы отраслей: экспортные (27 отраслей); с высокой долей импорта (43 отрасли); прочие (135 отраслей). Результаты сравнительного анализа тенденций изменения региональной концентрации производства по группам отраслей представлены ниже.

В табл. 5 представлены данные о числе и доле в промышленном производстве России отраслей в выделенных группах, демонстрирующих рост показателя концентрации производства в разрезе территорий на протяжении заданного числа годовых интервалов. Как видно из таблицы, приблизительно пятая часть отраслей во всех трех группах демонстрируют устойчивую тенденцию к изменению региональной концентрации производства. При этом среди экспортных отраслей не наблюдается никакой выраженной тенденции к изменению пространственной концентрации производства. В группе отраслей с высокой долей импорта наиболее интенсивно проявляется склонность к повышению концентрации производства в разрезе территорий. Это может свидетельствовать как о формировании крупных региональных производственных центров производства товаров, конкурирующих с импортом, так и о сокращении/исчезновении производства этих отраслей в некоторых регионах России под влиянием возросшей иностранной конкуренции. Еще сильнее выражена тенденция к усилению пространственной концентрации производства для отраслей, не вовлеченных в международную торговлю. В этом отношении хотелось бы заметить,

Таблица 5

Тенденция к изменению региональной концентрации производства по группам отраслей в зависимости от направления международной торговли

Группа отраслей	Устойчивый рост концентрации производства в разрезе территорий			Устойчивое снижение концентрации производства в разрезе территорий		
	число отраслей	доля в производстве группы		число отраслей	доля в производстве группы	
		1997	2004		1997	2004
Экспортные отрасли (всего 27 отраслей)	2	2,6 %	1,2 %	3	0,7 %	1,1 %
Отрасли с высокой долей импорта (всего 43 отрасли)	8	18,6 %	19,7 %	2	2,6 %	2,7 %
Прочие отрасли (всего 135 отраслей)	16	45,1 %	30,1 %	5	1,9 %	3,1 %

что отсутствие фактического импорта не означает отсутствие иностранной конкуренции. Фактор потенциальной иностранной конкуренции может играть не меньшую, а иногда и большую роль в определении поведения компаний, чем наличие действующих конкурентов. С этих позиций наблюдающийся рост пространственной концентрации среди «прочих» отраслей может объясняться все тем же стремлением повышения международной конкурентоспособности за счет формирования региональных центров производства.

Таким образом, рост региональной концентрации производства более характерен для отраслей, испытывающих на внутреннем рынке конкуренцию со стороны зарубежных производителей. Полученный результат может рассматриваться как косвенное свидетельство того, что формирование региональных центров отраслевого производства способствует росту международной конкурентоспособности российских производителей. В экспортных отраслях этот эффект также присутствует, однако он менее выражен, чем тенденция к пространственной децентрализации

производства. Вероятное объяснение этого факта заключается в том, что локализация производства в этом случае приводит к усилению конкуренции между крупными российскими компаниями-экспортерами на внутренних региональных рынках производимой ими продукции. Поэтому при отсутствии других выгод, связанных с близким расположением предприятий отрасли (эффект внешней экономии от масштаба, повышение эффективности информационного обмена и пр.), а также при отсутствии привязки производства к конкретной территории (например, месту добычи полезных ископаемых) наиболее вероятным направлением изменения пространственной концентрации производства в этих отраслях будет ее снижение.

Факторы изменения специализации промышленного производства регионов России

Цель дальнейшего анализа — выявить факторы, способствующие развитию тех или иных отраслей промышленности в ре-

гионах России. В качестве исследуемой переменной в следующем ниже анализе выбрано изменение доли отрасли в общем объеме промышленного производства региона, измеренное в процентных пунктах (переменная *DShare*). Ее расчет проводится на основе данных об объемах выпусков 75 регионов России в разрезе отраслей ОКОНХ в сопоставимых ценах (уровня 1997 г.) в 1997 и 2004 гг. Исследовательские гипотезы сформулированы ниже.

Гипотеза 1. Сформировавшаяся в предшествующие годы структура промышленного производства должна оказывать влияние на изменение характера и степени специализации региона. При этом возможны две противоположные стратегии развития: а) усиление специализации региона, проявляющееся в увеличении доли в промышленном производстве ведущих отраслей промышленности; б) диверсификация промышленного производства региона за счет более активного развития отраслей, характеризовавшихся невысокой начальной долей в промышленном производстве. Фактор начальной структуры производства учитывается в дальнейшем анализе использованием в качестве независимой переменной доли отрасли в промышленном производстве в 1997 г. (переменная *Share97*).

Гипотеза 2. Влияние вертикальных и горизонтальных технологических связей между отраслями промышленности: стимулы к развитию должны получить отрасли промышленности, которые либо используют в производстве технологии, аналогичные тем, что применяются в ведущих отраслях промышленности региона, либо включены в общую с этими отраслями цепочку создания стоимости. Для учета этого фактора в регрессию включена бинарная переменная *D1*, принимающая значение 1 для технологически связанных (смежных) отраслей, — первые три цифры кода которых (в классификации отраслей ОКОНХ) сов-

падают с первыми тремя цифрами ведущих отраслей региона. К последним отнесены отрасли, доля которых в промышленном производстве региона превышает 7 %.

Гипотеза 3. Влияние межрегиональных производственных связей: учет структуры производства, сложившейся в соседних регионах. В случае углубления межрегиональных производственных связей наличие в близлежащем регионе хорошо развитой отрасли должно оказывать сдерживающее влияние на развитие этой отрасли в анализируемом регионе (фактор конкуренции) и, одновременно, стимулировать развитие в нем смежных отраслей. Если же регионы, напротив, стремятся к формированию структуры промышленного производства, максимально независимой от межрегиональных потоков товаров и факторов, характер зависимости должен быть обратным. Для учета фактора межрегиональных производственных связей для каждого субъекта РФ составлен список «ведущих» отраслей соседних регионов (значение 1 бинарной переменной *D2*), а также список отраслей, смежных с вошедшими в первый список (значение 1 бинарной переменной *D3*).

Гипотеза 4. Влияние международной торговли на специализацию производства регионов. Активное развитие международных торговых отношений должно способствовать увеличению объема выпуска экспортных отраслей российской промышленности. С другой стороны, усиление иностранной конкуренции, обусловленное появлением на внутреннем рынке зарубежных товаров, аналогичных отечественным, может привести к сокращению выпуска отраслей российской промышленности, характеризующихся высокой долей импорта. Для учета фактора международной торговли введены две бинарные переменные: *D4* — принимающая значение 1 для экспортных отраслей; *D5* — принимающая

значение 1 для отраслей, продукция которых конкурирует с импортом. Выделение соответствующих групп отраслей осуществлялось на основе данных Госкомстата России об объемах экспорта и импорта в натуральном и денежном выражении по основным товарам, представленным в международной торговле России. Для тестирования гипотезы о том что фактор международной торговли особенно значим для приграничных регионов, вводится дополнительная бинарная переменная *Border*, принимающая значение 1 для регионов, расположенных на границе России или имеющих выход к морю.

Гипотеза 5. Структура промышленного производства регионов, характеризующихся наиболее привлекательным инвестиционным климатом, с течением времени должна становиться все более диверсифицированной. В частности, предполагается, что в этих регионах активнее, чем в остальных должны развиваться «новые» отрасли (т. е. отрасли, доля которых в промышленном производстве региона была равна нулю в начальный период времени). Для оценки инвестиционной привлекательности региона используются два показателя, рассчитываемые независимым рейтинговым агентством «Эксперт Ра»⁹ на основе официальной статистики России и экспертных оценок: инвестиционный риск и инвестиционный потенциал региона. Итоговый индекс инвестиционного риска региона представляет собой средневзвешенный рейтинг семи его составляющих: законодательного, политического, экономического, финансового, социального, криминального и экологического рисков. Итоговый индекс инвестиционного потенциала региона представляет собой средневзвешенный рейтинг восьми его составляющих: производственного, потребительского, трудового, инфраструктурного, финансо-

вого, инновационного, институционального и природно-ресурсного потенциалов. В регрессионном анализе в качестве объясняющих переменных используются средние за период 1997–2004 гг. значения доли региона в общероссийском потенциале (переменная *Potent*) и индекса риска (переменная *Risk*) регионов России, умноженные на бинарную переменную *New*, принимающую значение 1 для отраслей, доля которых в промышленном производстве которых в 1997 г. была нулевой.

Гипотеза 6. В регионах — научных центрах диверсификация производства (появление новых видов производства) должна проходить более активно. Тестирование этой гипотезы также ориентировано на сравнительный анализ темпов роста «новых» отраслей в регионах. В качестве критерия научного потенциала региона рассматривается число организаций, занимающихся исследованиями и разработками (переменная *Research*).

В рамках следующего ниже анализа проводится оценка коэффициентов регрессионных уравнений, базовый вид которых может быть записан следующим образом:

$$DShare = C_0 + C_1 Share_{97} + C_2 D1 + C_3 D2 + C_4 D3 + C_5 [D4 \times Border] + C_6 [D5 \times Border] + C_7 [\ln(Risk) \times New] + C_8 [\ln(Potent) \times New] + C_9 [\ln(Research) \times New]$$

Оценка коэффициентов регрессионных уравнений проводится методом наименьших квадратов. В соответствии со сформулированными выше гипотезами ожидается, что оценки коэффициентов регрессий будут иметь следующие знаки: C_1 — любой, $C_2 > 0$, $C_3 < 0$, $C_4 > 0$, $C_5 > 0$, $C_6 < 0$, $C_7 < 0$, $C_8 > 0$, $C_9 > 0$.

Расчет значений объясняемой переменной проводится на основе данных об объемах выпуска отраслей промышленности ОКОНХ по субъектам РФ в сопоставимых

⁹ См.: www.raexpert.ru.

Таблица 6

Результаты оценки коэффициентов регрессий

Объясняемая переменная — изменение доли отрасли в промышленном производстве региона в сопоставимых ценах. Число наблюдений — 6479				
Независимая переменная	Оцениваемая модель			
	(1)	(2)	(3)	(4)
Константа	0,001**	0,002**	0,002**	–0,000
Начальная доля отрасли	–0,28**	–0,28**	–0,28**	–0,27**
«смежная» отрасль с ведущей в регионе	0,007**	0,007**	0,007**	0,007**
ведущая отрасль в соседнем регионе	0,010**	0,011**	0,010**	0,010**
«смежная» отрасль с ведущей в соседнем регионе	0,001	0,001		
экспортная отрасль	0,005**		0,005**	0,005**
экспортная отрасль × приграничный регион		0,005*		
высокая доля импорта	0,002			
высокая доля импорта × приграничный регион		0,003		
инвестиционный риск региона × новая отрасль			0,02**	0,01*
инвестиционный потенциал региона × новая отрасль			–0,003**	–0,008**
научно-исследовательские разработки × новая отрасль				0,002**
<i>Adj. R²</i>	0,17	0,16	0,17	0,18
<i>F-stat</i>	216,09	213,05	224,08	204,87
<i>Probability</i>	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000

* — уровень значимости 5%; ** — уровень значимости 1 %

ценах. Общее число наблюдений составило 6479. Результаты оценки коэффициентов регрессионных моделей обобщены в табл. 6. Здесь следует отметить, что вне зависимости от спецификации оцениваемой регрессионной модели статистическая значимость/незначимость независимой переменной, а также знаки оценок коэффициентов сохраняются, что повышает доверие к полученным результатам.

Полученные в рамках регрессионного анализа результаты позволяют сделать следующие выводы относительно состоя-

тельности сформулированных ранее гипотез.

1. Подтверждается гипотеза о том, что высокая начальная доля отрасли в общем объеме промышленного производства региона оказывает негативное влияние на ее дальнейшее увеличение. При этом отрасли, технологически связанные с ведущими, напротив, получают дополнительный импульс к развитию. Таким образом, полученные результаты вновь подтверждают вывод о снижении специализации производства регионов России в рассматри-

ваемый период. При этом важно отметить, что диверсификация происходит на базе сформированной в предшествующие годы структуры производства, благодаря чему общая специализация промышленности региона сохраняется.

2. Результаты тестирования гипотез о влиянии межрегиональных производственных связей на развитие промышленности региона свидетельствуют о том, что в регионах инициируется развитие отраслей, являющихся ведущими в структуре промышленного производства соседних регионов. Вкупе с тем результатом, что фактор развитости отрасли в соседнем регионе статистически незначим при объяснении развития смежных отраслей в исследуемом регионе, это свидетельствует о стремлении субъектов РФ к замене межрегиональных производственных связей на внутрирегиональные даже в том случае, когда продукция соответствующих отраслей может быть со сравнительно небольшими издержками доставлена из близлежащих регионов.

3. Полученные результаты позволяют также сделать вывод о влиянии международной торговли на специализацию производства регионов. Доля экспортных отраслей в промышленном производстве регионов растет более высокими темпами, чем доля прочих отраслей. Следует отметить, что значимость этого фактора выше для регионов, расположенных на границе России или имеющих выход к морю. А вот гипотеза о негативном влиянии иностранной конкуренции на развитие отраслей, производители которых сталкиваются со значительной конкуренцией со стороны импорта, отвергнута во всех оцениваемых моделях.

4. Выявлена значимая положительная связь между качеством инвестиционного климата в регионе и усилением специализации его промышленного производства. С высоким уровнем значимости не отвергается гипотеза о том, что высокий потен-

циал и низкий уровень инвестиционного риска отрицательно сказываются на развитии «новых» отраслей в регионе. Возможным объяснением этого результата является то, что плохой инвестиционный климат может быть обусловлен «неправильной» структурой производства региона. Если же специализация производства территории эффективна, то это благоприятно сказывается на инвестиционной привлекательности региона и привлекает внешние инвестиции, прежде всего, в исторически хорошо развитые отрасли промышленности региона.

5. Наличие в регионе большого числа организаций, занимающихся исследованиями и разработками, положительно и значимо влияет на развитие «новых» для данной территории отраслей. Таким образом, диверсификация производства наиболее активно протекает в регионах, обладающих высоким инновационным потенциалом.

Заключение

С началом экономического подъема факторы изменения размещения производства оказались достаточно сильными и привели к изменению пространственной структуры производства России, несмотря на высокие издержки перераспределения ресурсов между регионами. Размещение рассматривается предприятиями как один из факторов результативности, они стремятся использовать выгоды расположения, обеспечивающего конкурентные преимущества в новых экономических условиях. Одной из закономерностей происходящей в рассматриваемый период трансформации пространственной структуры производства является доминирование тенденции к формированию производственных центров на территории России над тенденцией пространственной децентрализации производства. Причем

концентрация производства может происходить как вокруг территориально-производственных комплексов, сформированных в годы плановой экономики, так и на территории регионов, вклад которых в выпуск отрасли на начало анализируемого периода был незначительным. Отмеченная закономерность наиболее выражена для отраслей, продукция которых конкурирует с импортом, что вполне может быть внешним проявлением развития межфирменной кооперации с целью повышения международной конкурентоспособности в условиях усиления иностранной конкуренции.

Проявлением перераспределения ресурсов и производственных мощностей между регионами России является также изменение специализации производства субъектов РФ. Результаты анализа свидетельствуют о том, что доминирующей тенденцией в этот период времени стало снижение уровня специализации промышленного производства регионов России. При этом диверсификация промышленного производства в значительной степени происходит на производственной базе, сформированной в предшествующие годы (большой частью — в годы плановой экономики) и ориентирована на замещение межрегиональных производственных связей на внутрирегиональные. Таким образом, в новых экономических условиях регионы стремятся снизить свою зависимость от межрегиональных потоков товаров и факторов, а размещение производства, определяющее как внешние условия осуществления производственной деятельности, так и издержки предприятия, связанные с привлечением ресурсов и реализацией продукции, становится важным фактором конкурентоспособности предприятий.

Усиление специализации промышленного производства наиболее активно происходит в регионах, характеризующихся высоким инвестиционным потенциалом и

низким уровнем инвестиционного риска. С учетом полученного ранее результата о доминировании тенденции диверсификации структуры промышленного производства субъектов РФ этот результат отражает переходность наблюдаемых процессов. В рассматриваемый период мы наблюдаем замещение унаследованной от советской экономики структуры производства регионов (неоптимальность которой в новых экономических условиях и определяет низкую инвестиционную привлекательность региона) новыми видами производства, которые больше соответствуют сравнительным преимуществам территорий. Регионы, преодолевшие этот переходный период, продолжают свое развитие по пути развития конкурентных преимуществ за счет специализации промышленного производства. Важно также отметить, что развитие новых видов производств более активно происходит в регионах, характеризующихся высоким научно-исследовательским потенциалом. Следовательно, скорость адаптации к новым экономическим условиям во многом зависит от уровня инновационной активности в регионе.

Еще одним важным результатом является выявленное значимое влияние, которое оказала либерализация международной торговли на изменение структуры промышленного производства регионов России. В рассматриваемый период наблюдается активное развитие экспортных отраслей промышленности, прежде всего в регионах, имеющих наилучший доступ к зарубежным рынкам сбыта. Таким образом, структура промышленного производства регионов изменяется с ориентацией на усиление международных торговых связей и углубление интеграции России в мировую экономику. С другой стороны, не выявлено угнетающего воздействия иностранной конкуренции на развитие отраслей с высокой долей импорта, что, возможно, объясняется общим

активным развитием отраслей обрабатывающей промышленности в период экономического подъема.

Литература

1. Бессонов В. А. О трансформационных структурных сдвигах российского промышленного производства//Экономический журнал ВШЭ. 2000. №2.
2. Гранберг А. Г. Основы региональной экономики: Учеб. М.: ГУ ВШЭ, 2000.
3. Национальная безопасность России. М.: РАУ Корпорация, 1994.
4. Пчелинцев О. Российский экономический рост 1999–2000гг. в региональном и глобальном контекстах//Проблемы прогнозирования. 2001. №4.
5. Barry W. I., Gur O. The political economy of structural change in Russia//European Journal of Political Economy. 2006. №22.
6. Halder G. How does globalization affect local production and knowledge systems? The surgical instrument cluster of Tuttlingen, Germany, INEF Report. 2002. №57.
7. Humphrey J. Opportunities for SMEs in Developing Countries to Upgrade in a Global Economy. SEED Working Paper. 2002.
8. Porter M. E. The Competitive Advantage of Nations. Free Press: N. Y. 1998.

Статья поступила в редакцию 01.09.2008

S. Golovanova, PhD (Econ.), Associate Professor, Economic Theory and Econometrics Chair, Nizhny Novgorod Branch, Higher School of Economics (State University)

INDUSTRY PRODUCT DISTRIBUTION STRUCTURE CHANGES IN RUSSIA DURING THE PERIOD OF ECONOMIC GROWTH IN 1997–2004

The article is dedicated to the analysis of the laws that determine the changes in the structure of industries' distribution in Russia during the period of economic growth in 1997–2004. The research shows that the geographic distribution of the production plants is still under the influence of the tendencies that existed during the Soviet times. However, one can observe the interregional industrial facility redistribution tendencies, although the scale and the speed of the change vary from one region to another. Among the factors that contribute to the changes one can name the regional investment climate characteristics, the regional scientific research potential, the interregional industrial ties and the ties that exist between the industries within one region. The research findings also show that the industries' geographic distribution is also influenced by the international competition trends.

УДК 334.764

Кононова В. Ю., канд. экон. наук, заместитель начальника отдела аналитических исследований

Заверский С. М., канд. экон. наук, начальник отдела аналитических исследований

Плеханов Д. А., ведущий специалист отдела аналитических исследований

Институт комплексных стратегических исследований, Высшая школа бизнеса МГУ им. М. В. Ломоносова, г. Москва

УСЛОВИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ГЛОБАЛЬНО КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ КОМПАНИЙ В РОССИИ

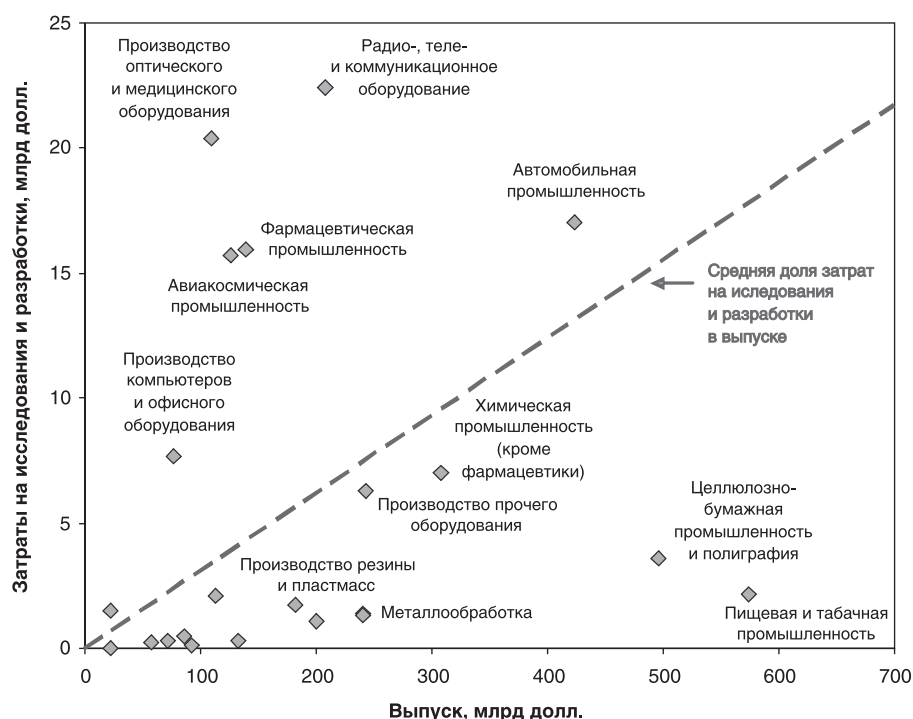
Развитие обрабатывающей промышленности России требует формирования национальных промышленных компаний, способных выдержать конкуренцию на мировом рынке. За рубежом такие компании представляют собой крупные бизнес-единицы, способные разрабатывать и выводить на рынок новую продукцию, создавать новые стандарты производства. В современной России в ряде отраслей машиностроения началось формирование таких компаний. Однако их дальнейшее развитие требует государственной поддержки в виде налоговых и таможенных стимулов, поддержки экспорта, реализации совместных частно-государственных проектов. Эффективная реализация этих мер связана с созданием особой государственной структуры, ответственной за выбор и реализацию приоритетов промышленного развития.

Введение

Развитие обрабатывающей промышленности в настоящее время становится необходимым условием обеспечения диверсификации и устойчивого роста экономики России. Особое значение в связи с этим приобретает развитие высокотехнологичных отраслей — авиастроения, автомобилестроения, приборостроения. Наряду с этим в условиях открытости экономики и усиления глобальной конкуренции для развития обрабатывающей промышленности России необходимо обеспечение конкурентоспособности промышленной продукции не только внутри страны, но и на мировом рынке, в том числе путем формиро-

вания глобально конкурентоспособных национальных промышленных компаний. За рубежом опыт показывает, что такие компании обычно представляют собой крупные производства, способные разрабатывать и выводить на рынок новую продукцию, которые создают новые технологии и стандарты производства, имеют известные бренды и формируют позитивный имидж страны за рубежом. Примеры таких компаний — промышленных лидеров¹ — *Toyota, Boeing, Ford, Siemens* и др.

¹ За рубежом такие компании получили название OEM-компаний (от *Original Equipment Manufacturers* — OEM — производители готовой высокотехнологичной промышленной продукции).



Источник: OECD STAN Database, 2003

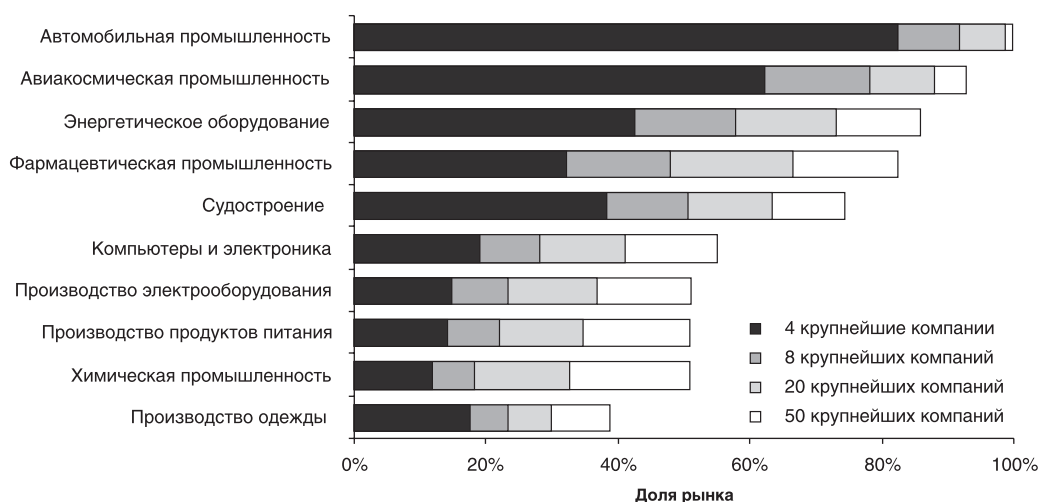
Рис. 1. Затраты на исследования и разработки в отраслях промышленности США

Целью настоящей статьи является выявление условий формирования глобально конкурентоспособных промышленных компаний в России. Вначале будут выявлены основные характеристики таких компаний на основе зарубежных статистических данных. Далее проанализируем потенциал формирования глобально конкурентоспособных промышленных компаний в России, уделяя особое внимание возможностям формирования таких компаний в высокотехнологичных отраслях промышленности. В завершение рассмотрим основные направления государственной политики, направленной на создание условий для формирования и развития российских компаний — промышленных лидеров.

Основные характеристики глобально конкурентоспособных промышленных компаний

Обратившись к статистическим данным и аналитическим работам, посвященным ведущим зарубежным промышленным компаниям, можно выявить важнейшие характеристики таких компаний, в частности: уровень затрат на исследования и разработки, масштаб производства, система организации производства и уровень производительности труда, вклад в национальную экономику, известность торговой марки и др.

Затраты на исследования и разработки весьма значительны в современном промышленном производстве. В особенности это характерно для высокотехнологичных отраслей, где накопленные знания дают наибольший эффект: в авиационной, космиче-



Источник: US Census Bureau, 1997

Рис. 2. Концентрация производства в отраслях промышленности США

ской отрасли, автомобильной отрасли, фармацевтике и др. Например, в США средняя доля затрат на исследования и разработки по отраслям составляет 3% объема выпуска. Однако для отраслей, производящих высокотехнологичную продукцию, доля подобных затрат в несколько раз выше и может достигать в среднем 10–12% (рис. 1).

Ведущие компании в данных отраслях, как правило, являются отраслевыми лидерами по расходам на исследования и разработки. Так, в США на 100 крупнейших компаний приходится 90% всех затрат на НИОКР, понесенных в стране; в Финляндии доля только одной *Nokia* составляет 84%; в Южной Корее 44% всех расходов на НИОКР осуществляет *Samsung*.

Масштаб производства. Высокие объемы затрат на исследования и разработки обусловлены тем фактом, что такие компании представляют собой только крупные бизнес-структуры. В силу этого основные рынки промышленной продукции за рубежом являются высоко концентрированными. В особенности это характерно для высокотехнологичных производств, где крупнейшие производители могут занимать более 50% рынка (рис. 2).

Так, согласно исследованию *US Census Bureau*, в США лидерами по концентрации производства являются автомобильная и авиакосмическая промышленность, где на долю четырех крупнейших компаний приходится 80% рынка и 60% рынка соответственно².

Концентрация производства сопровождается также концентрацией экспорта. По оценке ЮНКТАД, две трети мирового экспорта приходится на крупнейшие транснациональные компании³. При этом, по данным ВТО, на высокотехнологичную промышленную продукцию (продукция автомобильной промышленности, офисное и телекоммуникационное оборудование, другая продукция машиностроения) приходится около 40% мирового товарного экспорта⁴.

Организация производства и производительность труда. Крупные промышленные

² US Census Bureau (2001) Concentration Ratios in Manufacturing: 1997 Economic Census//www.census.gov.

³ UNCTAD. World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness//www.unctad.org.

⁴ WTO statistics database//stat.wto.org.

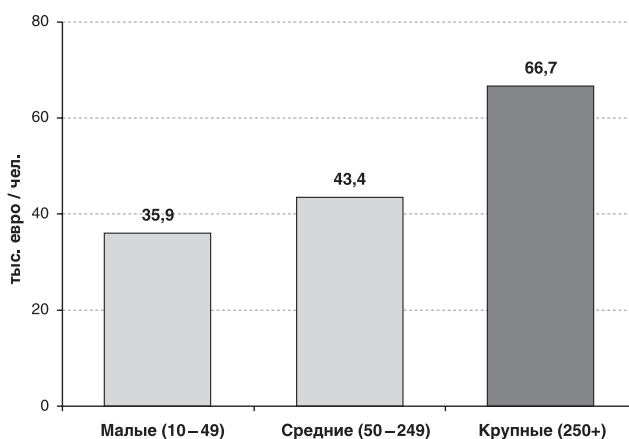
компании в силу отдачи от масштаба производства, использования передовых технологий и рациональной организации производственных процессов, как правило, демонстрируют высокую производительность труда. Так, исследование Евростата⁵ показало, что в странах ЕС производительность труда в крупных компаниях в 1,5–2 раза превышает производительность на малых и средних предприятиях (рис. 3). При этом различия между уровнем производительности труда на малых и крупных предприятиях особенно велики в промышленных отраслях, таких как производство транспортных средств и оборудования, производство электроники и оптического оборудования.

Крупные промышленные компании также известны высокой активностью по улучшению организации производственных процессов — сокращению объема складских запасов, рациональному размещению производственного оборудования и организации рабочих мест, улучшению управления качеством продукции⁶. Отметим также, что ведущие производители в автомобильной промышленности (*Toyota*, *Ford*, *Valeo* и др.), авиастроении (*Boeing*, *Lockheed*), производстве электроники и оборудования (*Bosch*) являются лауреатами премии *Shingo Prize for Excellence in Manufacturing* за достижения в области организации производственных процессов⁷.

⁵ Key Figures on European Business/Ed. by U. Johansson. European Communities, 2006.

⁶ Oliver N., Barton H. (2002) Lean Production and Manufacturing Performance Improvement in Japan, UK and US 1994–2001. ESRC Centre for Business Research, University of Cambridge. Working Paper No. 232; Вестник McKinsey. 2005. № 1. С. 741.

⁷ Ежегодно присуждаемая в США премия им. С. Синго за достижения в организации производства и качестве продукции. Часто эту премию называют «Нобелевская премия в области производства».

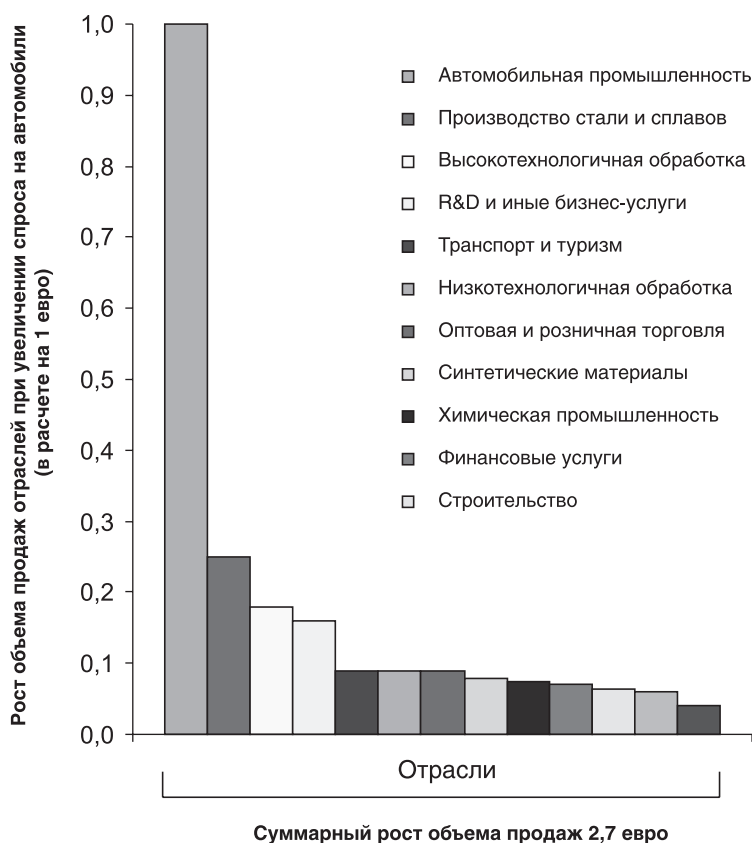


Источник: Eurostat, 2003

Рис. 3. Производительность труда на малых, средних и крупных промышленных предприятиях в странах ЕС

Еще одна характерная особенность организации производства в рамках ведущих промышленных компаний — разделение операций между самой компанией и ее поставщиками. Как правило, ведущие промышленные компании задают стандарты на полуфабрикаты и промышленные материалы, производимые поставщиками. Это требует определенных особенностей работы с сетью поставщиков. Для крупных промышленных корпораций сеть поставщиков может достигать в зависимости от отрасли 10–13 тыс. компаний, начиная от производителей крупных узлов и компонентов и заканчивая поставщиками промышленных материалов (металлопрокат, пластмассы, краски и т.д.). Компании-поставщики проходят жесткий отбор по качеству продукции, срокам и условиям поставки. Сами же ведущие промышленные компании принимают на себя функции интеграторов, осуществляющих выпуск конечной продукции и ведущих разработку новых продуктов, а также технологий и стандартов производства, которые впоследствии распространяются и на их поставщиков.

Вклад в национальную экономику. Работая с сетью поставщиков, крупные промышленные компании обеспечивают спрос на



Источник: Federal Statistics Office, Germany

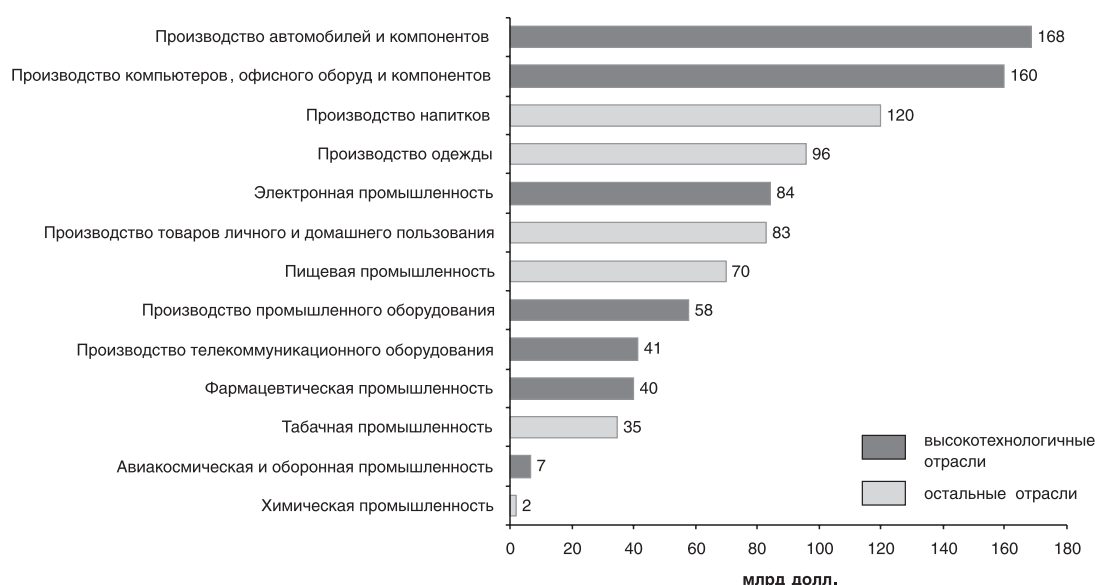
Рис. 4. Спрос крупных компаний автомобильной промышленности Германии на продукцию поставщиков

продукцию целого ряда отраслей национальной экономики, обеспечивая тем самым и определенное количество рабочих мест. Например, в Германии увеличение спроса в денежном выражении на готовые автомобили на 1 евро вызывает мультипликативное увеличение спроса на продукцию поставщиков автомобильных компаний на 2,7 евро (рис. 4). В это число входит рост спроса на автокомпоненты, стали и сплавы, иные промышленные материалы, а также на бизнес-услуги, услуги транспорта, финансовые услуги. Этот спрос, в свою очередь, поддерживает определенное количество рабочих мест в стране. Например, по оценке, в США на 1 рабочее место в автомобильной промышленности прихо-

дится более 8 рабочих мест в других отраслях, прямо или косвенно связанных с автомобильной промышленностью⁸.

Отметим, что несмотря на активную деятельность по созданию производственных мощностей за рубежом, крупные промышленные корпорации компании сохраняют ключевые операции по производству продукции и разработке новых моделей на территории стран своего происхождения. По приблизительным оценкам, исследования и разработки крупных промышленных компаний на 80–90% сосредоточены

⁸ См.: Fulton G. A., McAlinden S. P. et al. Contribution of Automotive Industry to the US Economy in 1998/The Nation and Fifty States, Winter 2001. P. 38.



Источник: рейтинг *BrandFinance Global 250*, 2007

Рис. 5. Стоимость брендов по отраслям промышленности

на «домашнем» рынке. В связи с этим показателен пример автомобильной отрасли США, в которой ведущие автомобильные компании (*Ford, GM, Chrysler*) размещают ведущие производства на территории США, обеспечивая 80 % рабочих мест в автомобильной промышленности страны. На иностранные автомобильные компании, действующие на территории США, приходится только 20 % рабочих мест в отрасли⁹.

Известность торговой марки. Ведущие промышленные компании, работающие на потребительском рынке, обладают известными и дорогими брендами, которые по совокупной стоимости лидируют в мировом рейтинге 250 ведущих компаний по рыночной стоимости брендов (*BrandFinance Global 250*), опережая по стоимости брендов отрасли потребительского сектора, не относящиеся к высокотехнологичным (производство напитков и одежды) (рис. 5).

Итак, еще раз отметим ряд характеристик глобально конкурентоспособных промышленных компаний. Это, прежде всего, тип продукции, масштаб производства, затраты на исследования и разработки, развитие поставщиков и др. (табл. 1). Совокупность данных характеристик была использована нами в качестве оценки потенциала формирования глобально конкурентоспособных промышленных компаний в России.

Потенциал формирования глобально конкурентоспособных промышленных компаний в России

Несмотря на то что промышленное производство в России в последние годы растет с темпом 4–6 % ежегодно, а в ряде ведущих компаний ведутся процессы консолидации, модернизации производства и разработка новой продукции, в целом российские промышленные компании-лидеры, способные конкурировать с ведущими ми-

⁹ См.: Automotive Trade Policy Council (2008) *America's Auto Industry: Economic Contributions and Competitive Challenges*//www.autotradecouncil.org.

Таблица 1

Основные характеристики глобально конкурентоспособных промышленных компаний

Критерий	Содержание
Продукция	Выпускают сложную высокотехнологичную продукцию
Масштаб производства	Являются крупными производителями промышленной продукции Являются крупными промышленными экспортерами
Исследования и разработки	Ведут инженерно-конструкторские разработки и выводят новые продукты на рынок Являются собственниками интеллектуальных прав на используемые разработки
Управление	Обеспечивают высокую производительность труда Внедряют современные производственные системы
Бренды	Имеют высокую репутацию и высокую стоимость брендов Формируют позитивный имидж страны за рубежом
Развитие поставщиков	Обеспечивают спрос на продукцию поставщиков Распространяют на поставщиков новые технологии и стандарты производства
Происхождение	Сформировались и базируются на национальном рынке

ровыми корпорациями, находятся только в стадии формирования. Отраслевая структура крупнейших компаний в России отражает недостаточный уровень развития несырьевых производств. Например, согласно рейтингу крупнейших российских компаний по объему выручки «Эксперт 400», среди 400 крупнейших российских компаний на долю сектора добычи и переработки сырья приходится 58 % совокупной вы-

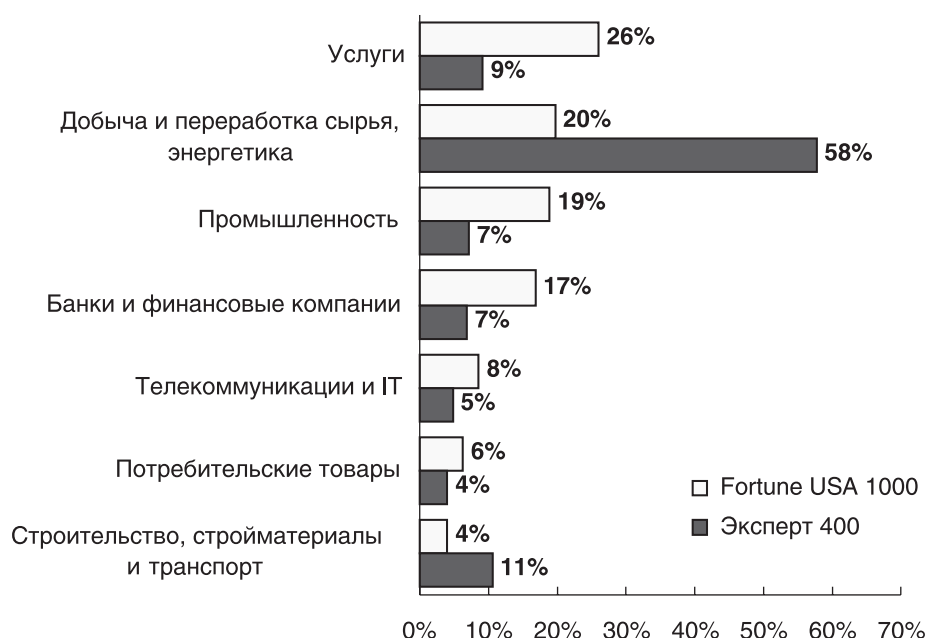
ручки, а доля каждого из остальных секторов не превышает 11 % (рис. 6).

В то же время в современной России существует определенный потенциал по созданию глобально конкурентоспособных промышленных компаний в ряде обрабатывающих отраслей, которые уже сейчас наращивают объемы выпуска и улучшают организацию производства. В этих отраслях происходит формирование холдингов, поз-

Таблица 2

Консолидация производства в отраслях машиностроения

Отрасли машиностроения	Год	Основные события
Автомобилестроение	2006	Формирование Группы ГАЗ
Авиастроение	2007	Создание Объединенной авиастроительной корпорации (ОАК)
Транспортное машиностроение	2007	Консолидация активов Трансмашхолдингом
Судостроение	2007, март	Подписание указа о создании Объединенной судостроительной корпорации (ОСК)
Атомное машиностроение	2007	Консолидация предприятий Атомэнергомаш



Источник: Fortune, Эксперт, 2006

Рис. 6. Отраслевая структура крупнейших компаний России и США по выручке

воляющее увеличить масштабы производства, консолидировать средства для обновления оборудования и технологий, расширить присутствие компаний на мировом рынке. В числе наиболее перспективных отраслей — автомобильная промышленность, авиастроение, судостроение, транспортное машиностроение. Наряду с этим некоторые объединенные компании ведут активную работу по модернизации используемых производственных технологий и способов организации производства, расширению присутствия на глобальном рынке, обновлению продуктового ряда (табл. 2).

Однако процессы формирования конкурентоспособных промышленных компаний в России сдерживаются рядом факторов, таких как нехватка квалифицированных рабочих и инженерных кадров, устаревшее производственное оборудование и технологии, отсутствие качественных материалов и комплектующих российского производства. В результате на российской территории в большей степени развиваются производст-

ва, имеющие невысокую капиталоемкость и не требующие развитой инженерно-технической базы, необходимой для развертывания высокотехнологичных производств.

Например, в автомобильной промышленности, несмотря на развитие промышленной сборки иномарок, производство высокотехнологичных узлов и компонентов на российской территории пока не развернуто. Основные проекты иностранных поставщиков, открывающих заводы по производству автомобильных компонентов в России, связаны с производством штампованных частей кузова, автомобильных дисков и деталей интерьера (рис. 7).

В целом доля автомобильных компонентов, производимых в России для действующих сборочных производств, составляет в среднем только 10–15% общей стоимости необходимых автокомпонентов. При этом сборка моделей представительского класса, для которых качество материалов и комплектующих является более важным, чем для массовых моделей, осуществляется це-



Источник: данные компаний

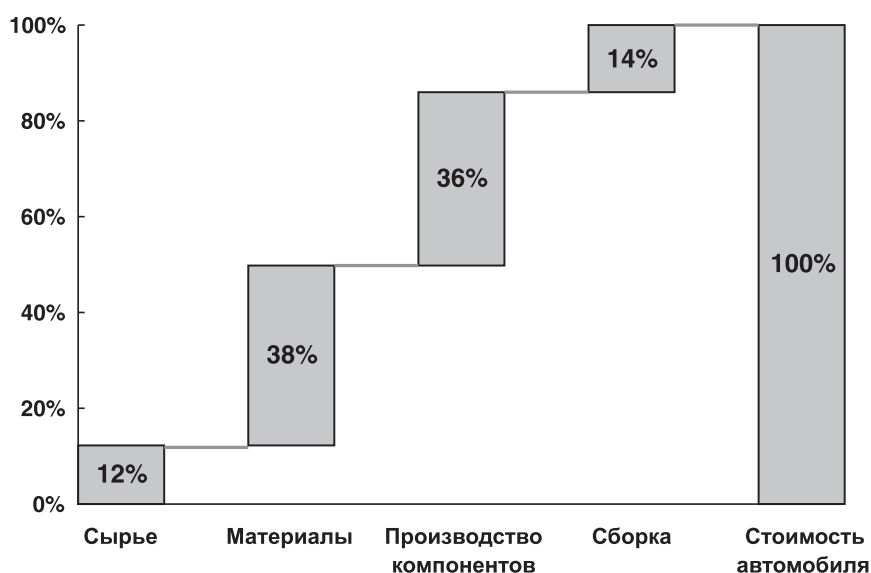
Рис. 7. Структура иностранных инвестиций в производство автомобильных компонентов на территории России, %

ликом из импортных компонентов¹⁰. По заявлениям представителей автомобильных компаний, основной причиной, по которой использование импортных комплектующих считается предпочтительным, является недостаточное качество промышленных материалов (сталь, сплавы, пластмассы и др.), необходимые для производства автомобильных компонентов. В результате этого узлы и компоненты автомобилей, необходимых для сборочных производств, импортируются, а часть добавленной стоимости, создаваемая на стадии производства материалов и комплектующих, переносится за рубеж. Расчеты структуры стоимости, создаваемой на

этапах производства материалов, комплектующих и сборки типового готового автомобиля, показывают, что сборочное производство создает только 14 % стоимости конечной продукции, а на этапах производства материалов и автокомпонентов создается более 70 % стоимости (рис. 8).

При этом, несмотря на привлечение ведущих зарубежных компаний к организации конкурентоспособных производств комплектующих на территории России (таких как *Magna* в автомобилестроении, *Snecma* в авиастроении и др.), отсутствие нужной основы для производства комплектующих — промышленных материалов вынуждает производителей импортировать требуемые материалы и использовать российские мощности только в качестве сборочной площадки. Определенные требования к качеству промышленных материалов также возникают при использовании современного оборудования для производства комплектующих и сборки конечной продукции. Современное высокопроизводитель-

¹⁰ Аналогичная ситуация наблюдается в авиастроении. Так, например, продвигаемый ОАК российский региональный самолет «Су-100» (*SuperJet*) на 60 % состоит из импортных комплектующих. Поставщиками для производства *SuperJet* выступают около 20 компаний Великобритании, Германии, Франции и США, среди которых крупнейшие авиакосмические компании *Boeing*, *Alenia*, *Thales*, *Snecma*, *Honeywell*, *Goodrich*, *Liebherr*, *Messier-Dowty* и др.



Источник: расчеты ИКСИ

Рис. 8. Вклад производства сырья, материалов, компонентов и сборочных операций в стоимость типового легкового автомобиля, %

ное промышленное оборудование рассчитано на обработку материалов, обладающих определенными физико-химическими свойствами (такими как зернистость металла, стабильность характеристик и др.). Несоблюдение данных свойств приводит к существенному снижению производительности оборудования и падению качества конечного изделия.

Вместе с тем, по заявлениям российских производителей материалов, организация производства промышленных материалов, удовлетворяющих современным зарубежным стандартам, требует значительных капитальных затрат, окупаемость которых возможна только при массовом производстве материалов. Однако в текущих условиях потенциальный спрос сборочных предприятий на такие материалы не позволяет выйти на уровень производства, достаточный для окупаемости таких затрат.

Таким образом, задача развития конкурентоспособных производств промышленных материалов и комплектующих является необходимым условием развития на

территории России глобально конкурентоспособных промышленных компаний, и требует особого внимания в качестве важного направления промышленной политики.

Основные направления промышленной политики для формирования глобально конкурентоспособных промышленных компаний в России

Необходимость проведения промышленной политики для формирования глобально конкурентоспособных промышленных компаний в России обусловлена наличием ряда проблем, с которыми сталкиваются сейчас российские промышленные компании. Как было указано выше, в числе основных проблем — нехватка кадров, необходимость модернизации оборудования и технологий, а также отсутствие промышленных материалов и комплектующих нужного качества, что не позволяет про-

изводить качественную и при этом конкурентоспособную по цене конечную продукцию. Практика показывает, что эти проблемы не могут быть решены только за счет усилий со стороны бизнеса. Решение этих проблем связано с совместными действиями со стороны бизнеса и государства в рамках промышленной политики.

На наш взгляд, в связи с тем, что глобальную конкуренцию могут выдержать только крупные компании, масштаб производства которых позволяет осуществлять необходимые затраты на НИОКР и получать экономию на издержках, необходимо стимулирование консолидации производства и образования холдингов в приоритетных отраслях, а также принятие мер государственной политики, направленных на обновление оборудования и технологий, поддержку интересов компаний за рубежом.

Кроме того, важнейшей задачей государственной политики в целях стимулирования развития обрабатывающей промышленности должно стать развитие российского производства современных промышленных материалов на основе имеющегося сырья. Это, в свою очередь, требует государственной поддержки национальных производств промышленных материалов и комплектующих, которая обеспечивала бы возможность функционирования таких производств при текущих объемах спроса на их продукцию.

Примеры возможных направлений действий бизнеса и государства представлены ниже (табл. 3).

Для обеспечения достижения целей промышленного развития необходимо также изменение структуры органов исполнительной власти, ответственных за реализацию промышленной политики. В настоящее время обязанности по стимулированию промышленного роста распределены между несколькими государственными ведомствами (Минэкономразвития, Минпромторговли и др.), что приводит к размыванию ответственности за достижение поставленных целей.

В то же время зарубежный опыт показывает, что централизованное управление развитием промышленности, выполняемое профильной государственной структурой, дает высокие результаты¹¹. Так, в Японии основные полномочия по стимулированию промышленного развития были сосредоточены в Министерстве внешней торговли и промышленности (*MITI*), созданном в 1949 г. *MITI* определило приоритеты и очередность развития отраслей: развитие производства материалов, а затем — производства конечной продукции, в особенности автомобилестроения и судостроения. Действия *MITI* были нацелены на формирование крупных промышленных компаний, способных конкурировать на мировом рынке, а также на отбор, согласование и выполнение проектов, требовавших совместного участия частного бизнеса и государства. Эта деятельность обеспечила беспрецедентное ускорение экономического роста, сравнимое с заданными ориентирами роста российской экономики. Существует также положительный опыт государственной поддержки судостроения, автомобильной промышленности и электроники в Южной Корее.

Заключение

В современной России в ряде отраслей машиностроительного комплекса начался процесс формирования промышленных компаний нового типа, способных в перспективе выдержать конкуренцию на мировом рынке. Такие компании ведут работу по наращиванию объемов производства, выходу на зарубежные рынки, разработке и продвижению отдельных новых моделей продукции. Однако дальнейшее развитие этих

¹¹ См.: *Ishiyama Y. Industrial Policies of Japan and the United States — their Mechanisms and International Implications.*/In: *The US — Japanese Economic Relationship: can it be Improved?* NY University Press, 1989. P. 231.

Таблица 3

**Перспективные направления действий бизнеса и государства
для развития конкурентоспособных промышленных компаний**

Проблемы	Действия бизнеса	Меры госполитики
Недостаточные масштабы производства	Создание холдингов	Консолидированное налогообложение холдингов
Отсутствие современного производственного оборудования	Закупка современного оборудования за рубежом Повышение производительности за счет улучшений организации производства	Налоговые стимулы по инвестициям Снижение таможенных пошлин на ввоз оборудования Госгарантии по кредитам и компенсация части процентной ставки
Устаревшие технологии производства и продуктовая линия	Закупка современных технологий производства и моделей готовой продукции за рубежом Увеличение затрат на НИОКР	Налоговые стимулы НИОКР и приобретения новых технологий Целевая поддержка перспективных проектов отраслевых НИИ
Низкая квалификация рабочих кадров	Дополнительное обучение, повышение квалификации Обмен опытом между предприятиями отрасли	Развитие начального профессионального образования, включая обеспечение учебного процесса современным оборудованием и материалами Организация программ переподготовки совместно с бизнесом
Дефицит квалифицированных инженерных кадров	Стажировки за рубежом, приглашение зарубежных специалистов Обмен опытом между предприятиями отрасли Целевая поддержка образовательных программ вузов, отвечающих требованиям бизнеса	Пересмотр образовательных стандартов по инженерным и техническим специальностям с учетом требований работодателей Обеспечение учебного процесса современным оборудованием и материалами Стимулирование повышения квалификации преподавателей
Отсутствие качественных материалов и комплектующих российского производства	Использование импортных материалов и комплектующих Проведение собственных разработок материалов и комплектующих на базе имеющихся инженерных центров	Стимулирование спроса на материалы и комплектующие за счет организации крупных производств по сборке готовой продукции Целевая поддержка производств материалов, удовлетворяющих зарубежным стандартам
Недостаточное продвижение продукции на внешнем рынке	Развитие сборочных производств за пределами РФ Сертификация продукции на соответствие международным стандартам Модификация продукции с учетом особенностей внешних рынков	Упрощение возмещения НДС при экспорте Предоставление госгарантий по кредитам, компенсация процентной ставки Политическая поддержка интересов компаний за рубежом

компаний зависит от ряда внешних условий: обеспеченность кадрами, доступность заемного финансирования для продолжения модернизации производства, наличие доступных и качественных промышленных материалов и комплектующих. В связи с этим развитие промышленных компаний требует государственной поддержки. Необходим ряд изменений в государственной политике, связанных как с принятием дополнительных мер промышленной политики, включая налоговые и таможенные стимулы, расширение системы государственной поддержки экспорта, так и с созданием особой государственной структуры, ответственной за выбор приоритетов промышленного развития, стимулирование развития конкурентоспособных компаний и согласование обязательств по проектам, требующим совместного участия бизнеса и государства.

Литература

1. Automotive Trade Policy Council (2008) America's Auto Industry: Economic Contributions and Competitive Challenges//www.autotradecouncil.org.
2. BrandFinance (2007) Global Intangible Tracker 2007: an Annual Review of the World's Intangible Value//www.brandfinance.com.
3. Department for Innovation, Universities & Skills (DIUS) and the Department for Business, Enterprise & Regulatory Reform (BERR) (2006) The R&D Scoreboard: commentary and analysis//www.innovation.gov.uk.
4. Fulton G. A., McAlinden S. P. et al. Contribution of Automotive Industry to the US Economy in 1998/The Nation and Fifty States, Winter 2001. P. 38.
5. Ishiyama Y. Industrial Policies of Japan and the United States — their Mechanisms and International Implications/In: The US — Japanese Economic Relationship: can it be Improved? NY University Press, 1989. P. 231.
6. Key Figures on European Business/Ed. by U. Johansson. European Communities, 2006//www.epp.eurostat.ec.europa.eu.
7. OECD STAN Database, 2003.
8. Oliver N., Barton H. (2002) Lean Production and Manufacturing Performance Improvement in Japan, UK, and US 1994–2001. ESRC Centre for Business Research, University of Cambridge. Working Paper No. 232.
9. UNCTAD. World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness.//www.unctad.org.
10. US Census Bureau (2001) Concentration Ratios in Manufacturing: 1997 Economic Census//www.census.gov.
11. WorldAutoSteel. Advanced Vehicle Concepts: Overview Report, January 2002.//was.iconicweb.com.
12. Вестник McKinsey. 2005. № 1. С. 741.

Статья поступила в редакцию 28.07.2008

V. Kononova, PhD (Econ.), Deputy Head of Research and Analysis Department

S. Zaversky, PhD (Econ.), Head of Research and Analysis Department

D. Plekhanov, Senior Officer, Research and Analysis Department, Institute for the Comprehensive Strategy Research, School of Business, Lomonosov Moscow State University

CREATING AN ENVIRONMENT THAT ENCOURAGES COMPETITIVE MANUFACTURING ENTERPRISES FORMATION IN RUSSIA

The Russian processing industry development calls for the new national-level industrial facilities that would be competitive on the global market. Such facilities outside of the Russian territory are usually turned into large business entities that can develop and introduce their new product into the market and even develop some new manufacturing standards. Such companies have emerged within some sectors of the modern Russian engineering industry. But their continuous development requires some support from the state bodies. The state can support them by facilitating the tax burden, improving the customs and export rules and regulations, and by creating joint programs in which both state-owned and privately-owned companies could take part. These measures can be taken efficiently if a separate state body is created that would be in charge of identifying the priorities in the industry development field and in charge of the relevant project implementation.

УДК 001.18

Борсук Д. С., аспирант кафедры стратегического и финансового менеджмента МФПА, г. Москва

Булушева М. А., начальник отдела маркетинга «Мастер Телеком», аспирант кафедры микро- и нанoeлектроники МИФИ (ГУ), действующий член молодежной секции Академии Прогнозирования — Российского отделения Международной академии исследований будущего (International Future Research Academy), г. Москва

СТРАТЕГИЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СОВРЕМЕННОЙ НАНОИНДУСТРИИ РОССИИ

За два последних столетия состоялось три научно-технических революции (НТР), которые изменили представления во многих областях науки и техники, привели к перераспределению сил в области мировой политики и экономики. Первая НТР, неразрывно связанная с изобретением шотландским инженером Джеймсом Уаттом паровой машины в 1769 г. положила начало укреплению позиции Англии и сделала фунт стерлингов основной резервной валютой в мире в XVIII — XIX вв. Вторая НТР, начавшаяся в 1948 г. и связанная с именем Норберта Винера¹, предопределила сегодняшний информационный мир и доминирующее положение США на рынке ИТ. Создание ядерного оружия массового поражения было причиной определения стран на мировой политической арене после Второй мировой войны.

Современный период характеризуется началом и продолжением третьей НТР. Как изменится современный мир в процессе этой революции, что станет ее глобальным результатом — на эти вопросы представители российской и зарубежной науки пытаются дать ответы уже сегодня.

Нанотехнологии: вымысел или реальность?

По данным Всероссийского центра изучения общественного мнения (ВЦИОМ), о нанотехнологиях слышали около 43 % россиян (на 10 % больше, чем в прошлом году), а 81 % опрошенных считает, что нанотехнологии принесут людям поль-

зу². При этом другой опрос, проведенный ВЦИОМ, показал поверхностный характер выявленной осведомленности о том, что такое нанотехнологии³. Что же понимается под нанотехнологиями и в чем их основное отличие от известных технологий?

¹ Норберт Винер (Norbert Wiener; 1894–1964) — американский ученый, выдающийся математик и философ, основоположник кибернетики и теории искусственного интеллекта.

² См.: Данные репрезентативного опроса ВЦИОМ жителей России «Определение уровня осведомленности россиян о нанотехнологиях и о создании ГК «Роснанотех». 2008//www.wciom.ru.

³ См.: Данные опроса ВЦИОМ «Российское население и наноиндустрия: вера против логики». 2008//www.wciom.ru.

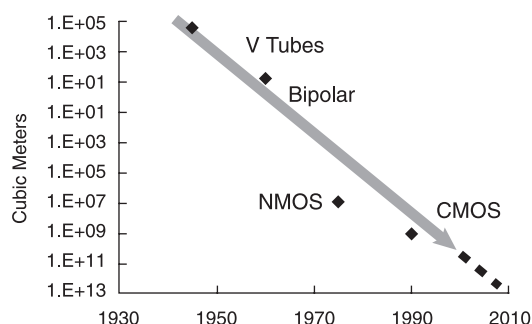


Рис. 1. Уменьшение размеров интегральных микросхем со временем (м^3)⁵

Существуют, как известно, различные пространственные масштабы: макроуровень, когда мы рассматриваем объект в целом; атомарный уровень, определяющий фундаментальные характеристики вещества, и микроуровень, который задает структурно-чувствительные свойства материала. Принципиальное значение наноуровня в том, что на нем реализуются практически все важные химические и физические взаимодействия⁴. При этом нанотехнологии как таковые можно условно разделить на наноматериалы (органические, неорганические и гибридные), наноустройства (устройства памяти, электронные наносхемы и др.) и реализацию нанопроцессов (обработка, считывание, контроль и др.).

Международный союз чистой и прикладной химии установил, что если хотя бы по одному измерению размер объекта меньше 100 нм (0,1 мкм), то мы имеем наносистему — это и есть уровень наномасштабов. Фактически, мы можем говорить о наноуровне с момента появления наноэффектов, то есть с момента изменения фи-

зических свойств веществ, относящихся к этому уровню. Что касается нанобиотехнологий, то с точки зрения советника РАН Р. Петрова, основное их отличие от молекулярной биологии, клеточной инженерии и др. связано с возможностью конструирования⁶. Этот критерий относится к биологическим узнающим системам, лечебным препаратам, иммуногенам, мини-антителам, наноантиелам, трансгенезу. Что касается электроники и микроэлектроники, то согласно закону Мура, сформулированном почти полвека назад, число транзисторов на кристалле удваивается каждые два года⁷. Уменьшение размеров чипов уже долгое время идет по пути масштабирования, то есть уменьшения размеров в определенной пропорции с использованием набора коэффициентов (рис. 1). До определенных пор масштабирование в прямом смысле было возможно, однако чем меньше становятся размеры интегральных микросхем, тем сильнее проявляются различные физические эффекты, которые раньше были настолько малы относительно всей структуры в целом, что ими можно было пренебречь. Однако Ассоциация Полупроводниковой Промышленности США (*Semiconductor Industry Association, SIA*) надеется, что за ближайшие 10–15 лет будут найдены идеи, обеспечивающие продвижение первой фазы наноэлектроники в диапазон в десять раз меньше сегодняшнего⁸. Стоит заметить, что технология, о которой идет речь в нашей стране (0,13 мкм), уже активно используется на Западе.

В аналитическом докладе «Нанотехнологии выходят на большую дорогу» американского исследовательского агентства *LUX Research*, приглашенное Госкорпорацией «Российская государственная орга-

⁴ См.: Гудилин Е. А., Третьяков Ю. Д. Фундаментальные подходы к развитию нанотехнологий, наноматериалов и подготовке кадров для nanoиндустрии//Международный научный журнал «Альтернативная энергетика и экология». 2008. № 1 (57). С. 9–16.

⁵ См.: Schekhar Borkar. *Electronics Beyond Nano-scale CMOS*//Microprocessor Technology Lab., Hillsboro, 2004.

⁶ См.: www.poisknews.ru.

⁷ См.: Gordon E. Moore. *Cramming more components onto integrated circuits*//*Electronics*. 1965 Volume 38. Number 8.

⁸ www.semiconductor.com.

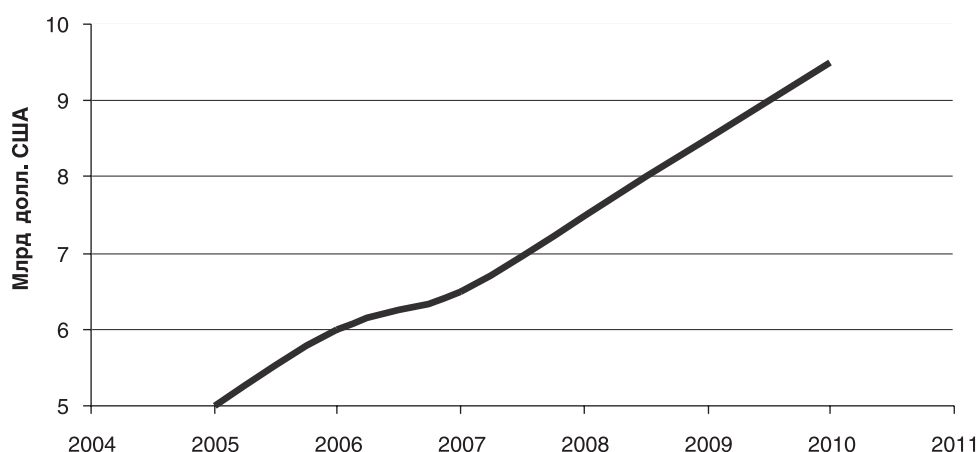


Рис. 2. Рост глобального рынка МЭМС 2005–2010 гг.
(представлены устройства, основанные на кремнии и кварце)¹³

низация в области нанотехники» (ГК «Рос-нанотех»), было подчеркнуто, что «нанотехнологии — это не новая отрасль мировой экономики, а средство для модернизации множества других ее отраслей»⁹.

В настоящее время речь идет о МЭМС¹⁰ (микроэлектромеханических системах) или, как их еще называют в Европе, *MEMS*, *MST* (*Microsystem technology*) — некоторые считают их первой ступенью или фазой в развитии наносистем, однако как таковые микроэлектромеханические системы принадлежат к области микроэлектроники. Кроме применения в быту (мобильные телефоны, автомобильная промышленность и пр.), задачи совершенствования МЭМС-технологий совпадают с требованиями, предъявляемым к авиационной и космической технике, а именно: снижение веса при

увеличении функциональности. В аналитическом отчете фирмы *Yole Development* рынок МЭМС оценивается свыше 7 млрд долл., рост рынка по их данным составляет 15–20 %¹¹ (рис. 2), что подтверждается и данными фирмы *Semiconductor Partners*, которая связывает значительный рост рынка МЭМС с производством автомобилей, бытовой техники и техники связи¹².

Согласно прогнозам нобелевского лауреата Ж. И. Алферова к 2015 г. мировой рынок nanoиндустрии составит около 1 трлн долл.¹⁴ Данные западных агентств говорят о 2,9¹⁵ трлн долл. к 2014 г. Вообще американские агентства склонны вести речь о нанотехнологиях уже сегодня. Так, по данным исследовательской фирмы *BCC research*, мировой рынок нанотехники в 2007 г. составил 11,6 млрд долл., а при среднегодовом приросте в 16,3 % к концу 2013 г. он, по прогнозам,

⁹ См.: *LUX Research*. Нанотехнологии выходят на большую дорогу//www.expert.ru.

¹⁰ МЭМС — это множество микроустройств различной конструкции и назначения (датчики, микроактиваторы, микродвигатели и пр.), производимых с использованием модифицированных технологических приемов микроэлектроники на одном чипе. По мнению специалистов Интегрированные Сенсорные Системы (*Integrated Sensing Systems*), это новая волна полупроводниковой революции. См.: *Коровин Д.* Что такое МЭМС?//www.computerra.ru.

¹¹ См.: *Holland C.* Consumer designs set to drive MEMS adoption//www.embedded.com.

¹² См.: 2011 MEMS Market to Hit \$10B//www.semiconductor.net.

¹³ См.: *Holland C.* Op. cit.

¹⁴ См.: *Асеев А.* Проблемы развития нанотехнологий//www.sbras.nsc.ru.

¹⁵ См.: *LUX Research*. Нанотехнологии выходят на большую дорогу.

должен составить уже около до 27,0 млрд долл. Так ли это? Академик Ю. Д. Третьяков отметил, что, несомненно, нанотехнологии принесут свои плоды, но не стоит искать от них немедленного коммерческого отклика¹⁶. По словам же директора Наноцентра МЭИ проф. Л. Н. Патрикеева, до сих пор ни в мировой, ни в отечественной науке не найдены оригинальные схмотехнические, физические и технологические идеи, которые послужили бы прорывом в развитии наноэлектроники¹⁷. Однако по крайней мере более чем 40 государств выделяют более 10 млрд долл. на развитие национальных программ по нанотехнологии, а население ожидает значительного технологического прорыва и экономической выгоды. По мнению профессора Университета Южной Каролины, США (*University of South Carolina*), являющегося также главным координатором исследовательских программ в Наноцентре Штата Южная Каролина, США (*UCS Nanocenter*) Д. Берубе (*David M. Berube*), такие вложения грозят ученым и политикам, рекламирующим нанотехнологии, потерей доверия общества.

Время покажет, связано ли это с реальным значением нанотехнологий или относится к *panem et circenses*¹⁸.

Гонка нанотехнологий. Кто первый?

Благодаря высоким темпам развития и индустриализации технологий, современная конкуренция диктует жесткие временные условия. Обладание эффективной научно-технической программой по раз-

работке и внедрению инновационных технологий, позволяющей довести проект до изготовления промышленного образца и конечного продукта, внедрение его в массовое производство, как становится ясным, должно являться неотъемлемой составляющей национальной стратегии любой страны.

По данным консалтингового агентства *Lux Research* в 2004 г. на исследования в этой области было затрачено около 8,6 млрд долл.

Евросоюз в рамках программы развития науки активно финансирует развитие нанотехнологий. Ежегодное финансирование работ в этой области в ЕС составляет 800 млн евро. Бюджет принятой недавно программы *ENIAC* (Европейский наноэлектронный инициативный совет) на развитие инноваций в области миканитюризации новых высокотехнологичных продуктов составляет 3 млрд долл.¹⁹ В США в настоящее время конгресс рассматривает вопрос о продлении действующей пятилетней программы «Национальная нанотехнологическая инициатива» (*National Nanotechnology Initiative, NNI*) с бюджетом более 500 млн долл. в год (общие затраты по программе уже составили 7,2 млрд долл.²⁰). Руководство Китая также уделяет особое внимание изучению нанотехнологий, которые стали частью десятого пятилетнего плана страны и широко применяются во многих сферах экономики и промышленности, а объем финансирования составляет более 100 млн долл. Подобные программы активно развиваются в Японии (более 500 млн долл. в год) и Корее.

Теперь и у нас приставка «нано-» фигурирует в названиях перечня приоритетных технологий Минпромнауки России и Российской Академии Наук, появилась ГК

¹⁶ См.: Третьяков Ю. Д. Развитие нанотехнологий — благо, блеф или грядущая катастрофа?: Лекция в центральном доме ученых РАН от 31 марта 2008 г. // www.nanometer.ru.

¹⁷ См.: Патрикеев Л. Н. Наноэлектроника: Доклад // Ежегодная научная сессия МИФИ (ГУ). 2008.

¹⁸ Хлеба и зрелищ (лат.).

¹⁹ Les Echos. 2008. 8^{ème} Avril.

²⁰ См.: *LUX Research*. Ключевые тезисы выступления президента компании *LUX Research* М. Нордана // www.nanonewsnet.ru.

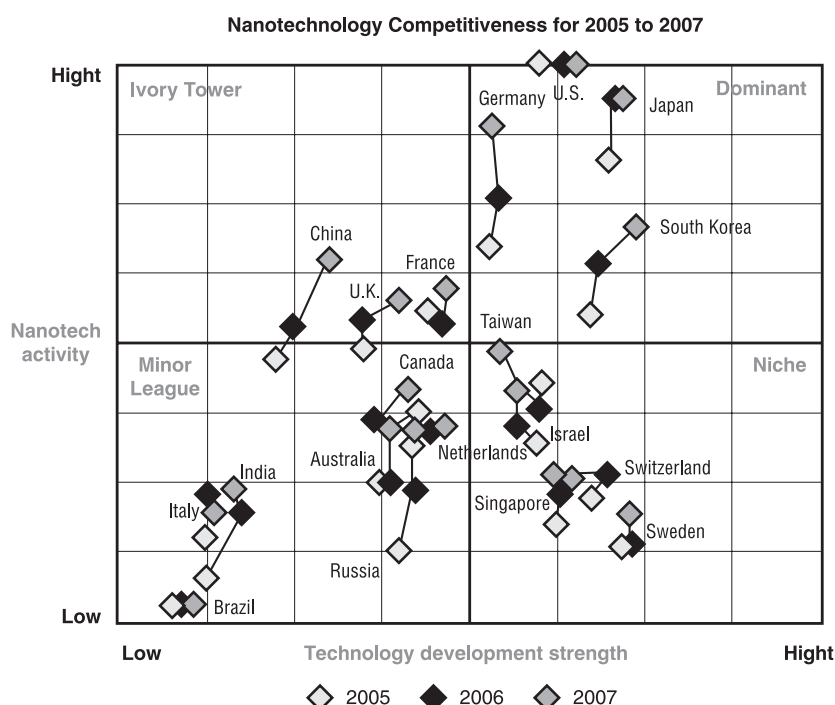


Рис. 3. Схема «четырёх квадрантов» конкуренции в области нанотехнологий 2005–2007 гг.²⁵
(по горизонтали — темпы технологического развития, по вертикали — нанотехнологическая активность)

«Роснанотех»; с прошлого года начала действовать государственная «Программа координации работ в области нанотехнологий и наноматериалов РФ». В 2007 г. в России было выделено около 5,5 млрд долл. (130 млрд руб.) на создание инфраструктуры нанотехники²¹. Привлекаются партнеры из частного сектора и инвестиционные фонды. Что касается МЭМС-технологий, то еще с середины 1990-х гг. активные разработки в этой области ведутся США, Японией, Германией, Великобританией и Францией, а также Швейцарией, Швецией, Нидерландами и Южной Кореей²², в настоящее время, по данным немецкой фир-

мы *enablingMNT*, активно в процессе участвует и Китай²³.

По оценкам экспертов, в «гонке нанотехнологий» первое место принадлежит США, Японии, Германии и Южной Корее, чьи позиции являются доминирующими. Кандидатом в «высшую лигу» является также Тайвань. Во второй лиге идут Израиль, Сингапур, Нидерланды, Швейцария и Швеция, имеющие высокие темпы развития нанотехнологий. В третью лигу зачислены Великобритания и Франция, а также Китай — эти страны имеют высокую степень активности нанотехнологий, но недостаточные темпы ее технологического развития. Россия занимает место в четвертой ли-

²¹ См.: *Wilson D.* Intel inks Russian agreement for sub-45nm research//www.eetimes.com.

²² См.: *Materials//Science & Engineering.* 1998. 51B. P. 255.

²³ См.: *China moves MEMS/Microsystems from low cost to high value*//www.smalltimes.com.

²⁴ См.: *LUX Research.* Нанотехнологии выходят на большую дорогу.

ге вместе с Канадой, Австралией, Индией и другими странами, пока проигрывая по всем направлениям²⁵. На схеме (рис. 3) отчетливо видны тренды от брошенного три года назад «вызова» Тайваня и Китая, которые добились за это время значительных успехов.

Общие тенденции, создание государственных программ, международные соглашения показывают, что конкуренция в сфере нанотехнологий и высоких технологий в целом носит не только экономический, но и политический характер. Такая надэкономическая конкуренция, когда конкурируют уже не отдельные фирмы, а целые государства, требует от государств-участников не только сильных программ научно-технического характера, но и продуманных способов приводить в действие и управлять механизмами международного сотрудничества.

В отчете *LUX Research* было отмечено, что при тех же темпах развития уже к 2010 г. Россия сможет перейти и в доминирующий квадрант. Позже это же агентство упомянуло, что доминирующие позиции США в области нанотехнологии пошатнулись²⁶. Безусловно, в условиях современной конкуренции и высоких темпов развития и совершенствования технологии национальная инициатива России должна иметь наивысший государственный приоритет и соответствующее финансирование. Однако сложная экономическая ситуация для частного сектора и постоянный вопрос ученых «Откуда где взять деньги?» были и остаются основным бичом нашей страны. Пока страна не способна внедрить даже разработки в области микроэлектроники и МЭМС, мы не можем говорить о нанообласти, которая требует гораздо большего. Год работы ГК «Роснотех» показал практическую невозмож-

ность поставить на поток научные разработки²⁷.

Стратегическое значение нанотехнологий

Однако почему нанотехнологии так популярны? Стратегическое значение нанотехнологий заключается в создании материалов и продуктов, которые невозможно произвести никаким другим способом. Как полагают аналитики, развитие на их основе всех стратегически и конкурентно важных в настоящее время отраслей науки и техники и решение существующих проблем человечества в таких областях, как аэрокосмическая и оборонная промышленность, информационные технологии и электроника, медицина и здравоохранение, энергетика и экология, материалы и обработка, биология и сельское хозяйство позволят не только создать принципиально новое индустриальное производство, но и в разы повысить экономический потенциал. Чтобы понять, о чем идет речь, приведем некоторые примеры.

Аэрокосмическая и оборонная промышленность. Создание веществ с диапазоном температур до 3000°C позволят развить моторостроение, создание композиционных материалов (комбинации из двух и более материалов), которые дадут прогресс в аэродинамике, полимерных композитов и нанокompозитов с «умножением» свойств — новых конструкционных материалов, жидких наноматериалов для охлаждения атомных реакторов и специфических наноматериалов для авиационной и космической техники.

Информационные технологии и электроника (предполагаемые страны лиде-

²⁵ Там же.

²⁶ См.: *LUX Research*. Ключевые тезисы выступления президента компании *LUX Research* М. Нордана.

²⁷ См.: Данные опроса ВЦИОМ жителей России «Наночудеса задерживаются» 2008//www.wciom.ru.

ры — Япония, Китай²⁸). Создание магнитной среды со сверхвысокой плотностью записи и дисплеев из органики, создание нано- и биокомпьютеров (после 2016г.) и информационных терминалов, создание сверхлегких и сверхпрочных конструкционных материалов, коррозионностойких материалов и сверхпроводящей керамики, создание фотоэлектронных преобразователей, наноманипуляторов, функциональных оптоэлектрических приборов и новых полупроводниковых приборов, производство устройств со сверхплотной компоновкой, создание технологии нанокристаллов и технологии двумерных кристаллов, создание модифицированных нанотрубок.

Медицина и здравоохранение (предполагаемые страны лидеры — США, Франция Швейцария; объем мирового рынка к 2025г. — 50 млрд долл.²⁹): создание нановакцин и новых лекарственных препаратов на базе наноматериалов с адресной доставкой лекарств в организме, создание лекарства против рака³⁰, создание нанодиагностики и индивидуальной медицины в рамках здравоохранения, в рамках нанобионики создание компонентов для кровезаменителей, создание биодатчиков и биосовместимых материалов, применение биологических и медицинских наносистем, разработка новых восстанавливающих методик и методик снижения веса.

Энергетика и экология (при прогнозируемом снижении уровня добычи нефти и увеличении объема потребления человечеством энергии на 60 % можно оценить объем мирового рынка энергетики): создание аккумуляторов водорода, нанокмползитов для автомобилестроения, топливных и солнечных батарей и светоизлучающих устройств с высоким КПД, наноробототехни-

ки, разработка новых типов фотодиодов для энергетики, создание биодатчиков, биосовместимых материалов, создание технологии связывания CO_2 и технологии разложения фреонов, создание разделительных мембран, разработка процесса искусственного фотосинтеза (по прогнозам — к 2017г.) и наночилтров для изотопов (по прогнозам — к 2025г.).

Материалы и обработка (к 2013г. наноматериалы будут составлять 87 %³¹ мирового рынка, объем мирового рынка наноматериалов к 2025г. — 100 млрд долл.³²): получение ультрадисперсных наноматериалов, повышение прочности стали, получение металлических нанокатализаторов, производство нанотрубок и фуллеренов, создание дисплеев из органики, создание наностекло и нанопроволоки, волокон из углеродных нанотрубок и нанокристаллических оптических устройств, создание сверхпроводников, «синергетических» керамических материалов и «регулируемых» оптических волокон, создание новых сортов стали и магнитных сред, создание «высокоэнергетических» биомиметиков и оптических наноматериалов, сверхпроводящей керамики и коррозионностойких материалов, освоение промышленного выпуска новых материалов, создание скоростной измерительной аппаратуры с высоким разрешением и аппаратуры для сверхточной обработки поверхности с молекулярной точностью, использование микромашин и микродвигателей, создание нанолазеров и использование сверхдального УФ-излучения³³.

Биология и сельское хозяйство (предполагаемые лидеры — США, Япония, Китай, основной рынок сбыта — страны Азии³⁴; объем мирового рынка пищевых продук-

²⁸ См.: World demand for nanomaterials to reach \$4.2 billion by 2011//www.nanotechwire.com.

²⁹ См.: World demand for nanomaterials to reach \$4.2 billion by 2011.

³⁰ См.: The Washington Post. 2008. 24th April.

³¹ См.: Global market for nanotechnology slated for high growth through 2013//www.smalltimes.com.

³² См.: World demand for nanomaterials to reach \$4.2 billion by 2011.

³³ См.: Патрикеев Л. Н. Указ. соч.

³⁴ См.: The Guardian. 2008. 26th March.

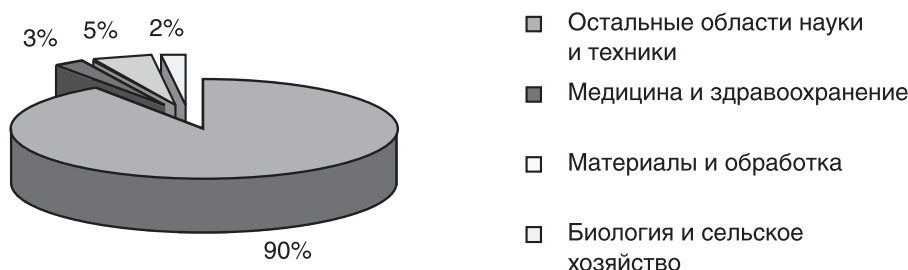


Рис. 4. Распределение долей мирового рынка нанотехнологий по областям к 2025 г.

тов и упаковки к 2010 г. — 20,4 млрд³⁵, а к 2025 г. — выше 40 млрд долл.): трансгенное наноконструирование, создание биоматериалов и биологических пестицидов, создание биодатчиков и биосовместимых материалов, анализ и моделирование полимерных сеток и наносистем, и наноробототехника.

Подставляя известные цифры, а также общий прогнозируемый объем рынка, равный 1–2,9 трлн долл. (для расчета возьмем среднее прогнозируемое значение, равное примерно 2 трлн долл.), получаем картину распределения долей мирового рынка нанотехнологий по областям к 2025 г. (рис. 4). Вероятно остальные области науки и техники, а это соответственно аэрокосмическая и оборонная промышленность, энергетика и электроника, станут основными «потребителями» новых технологий.

Станут ли такие достижения возможны в ближайшее время или нанобудущее останется лишь на страницах книг писателей-фантастов, можно будет судить уже через несколько лет.

Кто устанавливает правила, тот владеет рынком

Итак, объем мирового рынка наноиндустрии оценивают в 1–2,9 трлн долл., вопрос времени создания нанотехнологий составляет предположительно 10–15 лет. Из них спрос в мире только на наномате-

риалы, по исследованиям аналитической фирмы *Freedonia Group Inc.*, в 2011 г. составит 4,2 млрд долл., а в 2025 г. — около 100 млрд долл.³⁶ Кто будет обладать этим рынком или хотя бы его частью в случае его создания получит колоссальное преимущество и экономическую выгоду. Необходимо отдавать себе отчет и в том, что развитие этих и других направлений в условиях современной конкуренции и информатизации общества может стать не только основополагающим фактором экономического развития, но и краеугольным камнем политического влияния и распределения сил на мировой арене. Что будет дальше, зависит от многих факторов, в частности от возможности развития инновационных технологий, использования имеющихся преимуществ (табл. 1) и создания промышленной индустрии для создания конечного продукта, конкуренция в научной области связана, прежде всего, со стратегическим планом и его эффективной реализацией.

Однако развитию нанотехнологий в России препятствуют многие факторы, которые заметно снижают показатели конкурентоспособности (табл. 3).

Первым шагом в решении проблем инвестирования и создания системного подхода является совместное финансирование примерно в равных долях проектов по

³⁵ См.: Helmut Kaiser Consultancy. 2008. Februar.

³⁶ См.: World demand for nanomaterials to reach \$4.2 billion by 2011.

Таблица 1

Конкурентные преимущества России и пути их использования

Преимущества	Пути использования
— конкурентоспособные успехи в области создания МЭМС (MST) — достижение некоторых научных и практических результатов в промышленности по наноматериалам	— извлечение экономической прибыли путем коммерциализации разработок — использование для мотивации кадров и научной общественности в целом на новые достижения в сфере инноваций
— высокий уровень фундаментальных исследований, в том числе в вузах	— привлечение научных групп и коллективов для решения отраслевых проблем и участия в инновационных проектах
— насыщенность Москвы, Санкт-Петербурга и периферии заказами	— получение новых заказов путем поддержания существующих связей и взаимодействия с заказчиками — образования новых связей и решения проблем взаимодействия при создании необходимых условий
— проявление интереса молодых ученых к нанотехнологиям (благодаря рекламе и продвижению информации в массы)	— формирование условий для реализации потенциала молодых ученых, в т.ч. создание вакантных мест с достойной оплатой труда

нанотехнологиям в рамках частно-государственного партнерства³⁷.

По словам нобелевского лауреата, академика Ж. И. Алферова, в случае отставания России или неумелого внедрения нанотехнологических открытий нашей стране придется платить двойную цену: сначала за разработку, а после — на приобретение изделий. Как это произойдет, можно увидеть уже сегодня. Узкоспециальные достижения отдельных ученых, доведенные до опытного образца и даже продемонстрированные, находят западного покупателя, который, как правило, сам назначает им цену. Отсутствие конечного продукта и промышленного производства полного цикла: от создания микросхем до изготовления устройства в целом не позволяют России войти на мировой рынок высоких технологий в качестве сильного игрока и оставляют ее на положении сырьевого

и технологического придатка. Федеральная целевая программа (ФЦП) на 2008–2015 гг. «Развитие электронной компонентной базы и радиоэлектроники» с бюджетом 187 млрд руб. (бюджетное финансирование составит около 110 млрд руб.) предполагает создание современной инфраструктуры высокотехнологичной радиоэлектронной отрасли промышленности уже к 2015 г.³⁸ Однако при практически полном отсутствии не только индустрии высоких технологий, но и технологий вообще, время создания и объем средств для этого представляется более чем значительный. При этом в России сохраняются ниши для зарубежных фирм. Как следствие, при невозможности в дальнейшем индустриализовать пусть даже созданный интеллектуальный потенциал и поставить на конвейер изготовление новейших устройств, Россия рискует оказаться на обочине мировой цивилизации.

³⁷ См.: Частные инвестиции в важнейшие инновационные проекты опередили госвложения более чем на 700 млн рублей: Интервью с главой Федерального агентства по науке и инновациям С. Н. Мазуренко от 24 апреля 2006 г. // www.fcinfo.ru.

³⁸ Правительство РФ утвердило постановлением от 26 ноября 2007 г. № 809 концепцию программы «Развитие электронной компонентной базы и радиоэлектроники» на 2008–2015 гг.

Спасательная лодка в море информации или кто сможет принять верное решение

В наше время необъемлемой частью конкуренции является своевременная информированность о том или ином вопросе и ситуации в целом, особенно это касается современных технологий, уследить за развитием которых без вспомогательных средств представляется чрезвычайно сложным. При этом важны не отдельные данные, а возможность структурирования и ранжирования таким образом и в таком формате, который позволил бы принимать на их основе максимально адекватные и стратегически верные решения. Такая система сбора и обработки информации, в какой бы области науки, техники или бизнеса не была бы задействована, дает реальное преимущество тем, кто ей обладает. Порой исчерпывающая информация, которую можно получить из СМИ бывает подана таким образом, чтобы сформировать у общества определенный взгляд на событие, мнение о человеке и пр. Однако та же самая информация, будучи структурирована определенным образом, может дать совсем иную картину. Создание такой системы в национальных интересах отвечает, безусловно, и принципам национальной безопасности. А быстро меняющаяся ситуация в области нанотехнологий требует быстрого принятия стратегически важных решений. Кроме того, система позволила бы правильным образом распределить финансирование между различными проектами, обеспечив этим максимальные результаты.

В Европе для обеспечения независимой и постоянной поддержки лиц, принимающих решения в области нанотехнологий, создан проект НАНО Обсерватория (*ObservatoryNANO*)³⁹ с последующим соз-

данием консорциума Европейская Обсерватория по нанотехнологиям (*European Observatory*), цель которого — разработка методологии, обеспечивающей выдачу максимально точных показателей социально-экономического вклада нанотехнологий. Проект касается сбора и анализа информации о научно-технических тенденциях, что касается патентов, планов-графиков (*roadmaps*), публикаций фирм и отдельных авторов. Также в рамках проекта будет проводиться анализ рынка с учетом экономических показателей тех или иных областей науки и техники, стратегии государств и частного финансирования, будут охвачены проблемы стандартизации и законодательные аспекты. Интегральный подход включает в себя установление связей с международными организациями такими как Европейское патентное ведомство (*EPO*), Организация экономического сотрудничества и развития (*OECD*), Международная организация по стандартизации (*ISO*) и с соответствующими Европейскими техническими платформами и другими проектами, финансируемыми Евросоюзом для исключения дублирования.

Такие исследования не только обеспечат более успешно работать по пути конкурентоспособных, высокотехнологичных и высококачественных продуктов, но и помогут инновационному прорыву.

Распределение сил на мировой политической арене

До недавнего времени развитие новых технологий неразрывно было связано с развитием военно-промышленной базы. Хотя нынешнее общество, законодательно демонстрирует стремление перековать мечи на орало, необходимо понимать, что от этого зависит не только экономическое положение страны, но и национальная безопасность. Новое оружие может быть существенным аргументом в диалоге государств.

³⁹ Сайт НАНО Обсерватории (*ObservatoryNANO*) — www.observatorynano.org.

Таблица 2

Сравнительная таблица возможностей ядерного и потенциального нанооружия

Критерии оценки	Ядерное оружие	Оружие на базе нано
Наличие международного контроля	Есть	Нет
Количество стран, имеющих доступ к технологиям	8–9	Более 50
Гонка технологий вооружения	Есть	Вероятна
Опасность поражения	Большая	Непредсказуемо
Влияние на здоровье и окружающую среду	Большое	Непредсказуемое
Опасность использования терроризмом	Существует	Непредсказуема

Такая тенденция проявлялась в периоды Второй мировой войны, холодной войны, которым мы, фактически, обязаны созданием не только мощнейшего оружия, но и прорывом в космос, созданием глобальных информационных сетей.

Сейчас в ядерную восьмерку входят США с 1945г., Россия (Советский союз) — с 1949г., Великобритания — с 1952г., Франция — с 1960г., Китай — с 1964г., Индия — с 1974г., Пакистан — с 1998г. и КНДР — с 2006г. Однако, возможно, ядерное оружие есть и у Израиля, по словам бывшего президента США Джимми Картера, арсенал Израиля составляет 150 единиц ядерного оружия⁴⁰, хотя ранее подобные заявления ни со стороны США, ни со стороны Израиля не делались.

История показывает, что не только конкуренция в сфере экономики и производство товаров потребления должны быть предметом обсуждения в современном обществе, но и возможное перераспределение сил.

Международные соглашения, государственные целевые программы и многое другое говорит о том, что современная конкуренция в сфере нанотехнологий и инновационных технологий напомина-

ет больше военную гонку, политическую, а не экономическую конкуренцию, в связи с чем мы уже не можем говорить о свободной конкуренции, а должны рассматривать стратегии государств-игроков в целом. Предполагаемая гонка нанооружия могут оказаться непредсказуемой (табл. 2).

На наш взгляд, нанотехнологии являются лишь естественным процессом развития науки (нанoeлектроника — естественное продолжение микроэлектроники). Однако стоит отдавать себе отчет, что развитие науки в целом является основополагающим фактором становления экономики и укреплению позиции страны на мировой политической арене и в связи с этим требует анализа положения страны в целом (некоторые размышления по поводу проблем и пути их решения приведены в табл. 3).

Открытым остается и вопрос промышленного шпионажа. В России такой вопрос стал более чем возможен с разрушением силовых структур после перестройки, когда созданные за долгие годы научно-технические разработки были переданы заинтересованным сторонам. Сейчас с «утечкой мозгов» на Запад безвозвратно уходят и разработки, и экспериментальные образцы. Российские высококвалифицирован-

⁴⁰ См.: The Times. 2008. 25th May.

Таблица 3

Анализ проблематики развития инновационной сферы в России

Проблемы	Пути решения
Индустриализация	
— отсутствие промышленного производства полного цикла: от микросхемы до устройства и, как следствие, отсутствие практического внедрения результатов исследований и полученных разработок (<i>40–45 % разработок программных продуктов в РФ делаются в интересах иностранных фирм</i>). В связи с этим государственные вложения в формирование кадров, проведение научных исследований и создание разработок оказываются в целом бесплодными. При этом в связи с «утечкой мозгов» результатами вложений пользуются западные страны; — высокая стоимость создания новых производств (возросла за 10 лет с 2 млрд до 5 млрд долл.)	— приоритет финансирования формирования промышленности полного цикла на базе существующих предприятий; — планирование целевого финансирования на развитие основных отраслей промышленности при принятии последующих федеральных бюджетов
— отсутствие переориентации оборонной промышленности на гражданскую (<i>сегодня важным потребителем микроэлектронной промышленности являются не армия, а население</i>)	— перенос акцента на гражданскую продукцию; — создание промышленных программ для близких областей промышленности
— высокая цена энергоресурсов (<i>за 10 лет индустриализации Китай увеличил потребление электроэнергии с 5,5 % от мирового потребления до 8 % в 2004 г.</i>)	— следование государственным энергетическим программам в национальных интересах
— отсутствие в РФ необходимого для развития оборудования	— совместная работа с Китаем (в России нет необходимого оборудования, в Китае нет инновационных идей); — сотрудничество с профильными иностранными компаниями; — покупка иностранного оборудования для последующего его совершенствования и собственного промышленного изготовления
— уменьшение процента выхода годных изделий (<i>процент выхода годных с 90 % при 0,8 мкм падает до 60 % на 0,09 мкм</i>)	— создание и опора на дизайн-центры⁴²
Финансирование	
— сложность инвестирования частным сектором долгосрочных проектов (<i>окупаемостью свыше 10 лет</i>)	— инвестиции государства в долгосрочные проекты (<i>окупаемостью свыше 10 лет</i>); — система государственных заказов

⁴² См.: Патрикеев Л. Н. Указ. соч.

Продолжение табл. 3

Проблемы	Пути решения
— отсутствие желания у российских инвесторов вкладывать средства в инновационные проекты в связи с возможным риском; — отсутствие оценки рисков до начала производства	— продуманная мотивация отдельных предпринимателей инвестировать в краткосрочные проекты; — оценка риска и составление подробного бизнес-плана до начала производства; — продуманные налоговые и иные льготы для инвесторов и инновационного бизнеса в целом; — эффективная модели поддержки от банков и инвесторов и инвестиционных программ
— конкуренция в сфере получения иностранных инвестиций: Индия, Китай и Израиль более выгодны для инвестиций (стоимость программного продукта в США — 1,0; в России — 0,3; в Индии — 0,21; в Китае — 0,25)	— выгодные обеим сторонам условия при получении иностранных инвестиций
Управление инновационной сферой	
— сложная для развития инноваций экономическая ситуация — большое влияние мировой экономики (экспансия в офшоры — Китай, Тайвань, Сингапур)	— единая национальная экономическая политика; — национальная стратегия в сфере инноваций; — системный подход: объединение усилий государства, ученых и предпринимателей; — использование опыта стран — лидеров в системном развитии; — разумное отношение ко Всемирной Торговой Организации (ВТО)
— отсутствие необходимого менеджмента для управления инновационной сферой	— выработка эффективных организационных форм менеджмента; — создание системы сбора и обработки информации для своевременного выбора направлений и принятия решений в научно-технической сфере
— недостаточно эффективная практика управления инновационной сферой	— разбюрокрачивание практики управления инновационной сферой; — гласность в постановке задач и приемке работ; — проведение исследований в области нанотехнологий не отдельными академическими институтами, вузами, а в рамках отраслевых программ; — создание мер защиты прав на интеллектуальную собственность
— отсутствие достаточной поддержки инновационного бизнеса и предпринимательства в целом со стороны государства (развитию мешают такие факторы, как бюрократия, взяточничество, создание условий конкурсов (тендеров) для победы узкого круга лиц)	— выдача субсидий, разумные риски; — поддержка и защита инновационного бизнеса от бюрократических проволочек и взяточничества; — возможность научных центров учреждать малые предприятия

Продолжение табл. 3

Проблемы	Пути решения
— отсутствие концепции интеграции (потребитель хотел бы иметь все в одном устройстве: в часах, на ремне, в ботинках — дешево, модно, удобно)	— проведение маркетинговых исследований, в том числе исследование потребительского рынка и потребительских запросов и определение основных конкурентов (<i>включая использование системы сбора и обработки информации</i>); — создание эффективной маркетинговой политики продвижения российской продукции на международном рынке; — создание новой философии конструирования: от чипа к функциональным устройствам; — создание устройств — систем с перепрограммированием для потребительского рынка
Военная безопасность	
— опасность наноружия (количество стран на планете, имеющих доступ к нанотехнологиям, может оказаться несоизмеримо больше числа ядерных наций); — гонка нановооружения; — угроза войн и региональных конфликтов	— расширение разведки в области инноваций для защиты национальных интересов и предотвращения возможных конфликтов (<i>в том числе использование системы сбора и обработки информации</i>); — создание оборонных систем и комплексов и иных возможных мер защиты; — укрепление позиции страны на мировой политической арене
— отсутствие международного контроля над использованием нано; — отсутствие системы законов по использованию нано и инноваций в целом	— постановка задачи жесткого контроля над использованием нано в международных кругах; — создание системы законов по использованию нано и инноваций в целом
Охрана здоровья и окружающей среды	
— возможный риск наночастиц для здоровья и окружающей среды; — загрязнения при получении наноматериалов. «Не станут ли удивительные материалы удивительными загрязнителями?» ⁴³	— изучение риска наночастиц для здоровья и окружающей среды (<i>этой проблемой уже сейчас занимается европейский центр нанотоксикологии (European Center for Nanotoxicology) в г. Грац, Австрия⁴⁴ прошла конференция и у нас в НИИ медицины труда РАМН⁴⁵</i>)

⁴³ См.: Данные Массачусетского технологического университета Десири Плата (Desiree Plata) // sciencedaily.com.

⁴⁴ См.: Der Standars. 2008. 23^{1e} Marz.

⁴⁵ См.: Огонек. 2008. № 17. С. 42–44.

Продолжение табл. 3

Проблемы	Пути решения
Изменение «философии» труда	
— давление старого наследия — работа на оборонную промышленность в рамках государственных заказов	— изменение «философии» труда. При всей важности, во-первых, поддержки и финансирования государством оборонной промышленности и, во-вторых, поддержки в национальных интересах инновационной сферы в целом финансовым и законодательным образом политика государства также должна включать в себя программы переориентации работников отраслей на создание гражданской продукции в целях получения прибыли, и, как следствие, поддержку инноваций и экономическое развитие страны
— экономия производителей; — конкуренция с западными и иными аналогами происходит на ценовом уровне	— коммерциализация проектов; — выдача производителям субсидий на инновационные проекты; — поддержка и продвижение инновационных разработок на государственном уровне
— отсутствие или недостаточная промышленная активность	— стимулирование активной работы в области информационных технологий, биологических наук, энергетики, экологии, материаловедения и др.; — дальнейшее повышение информированности населения об инновационной сфере, маркетинговая политика, использование СМИ; — использование инициативы молодых ученых и предпринимателей; — создание условий для реализации потенциала молодых ученых и предпринимателей
— отсутствие разумной «агрессивности» у компаний	— разработка и проведение специальных семинаров и тренингов для сотрудников компаний
Кадровая политика	
— слабость прикладных НИР	— осуществление обучения сотрудников по специально разработанным программам; — поддержка передовых научно — образовательных инициатив
— узкий спектр фундаментальных работ по поиску новых решений	— расширение фундаментальных работ по поиску физических, схемотехнических и технологических и иных инновационных решений; — решение организационно-технологических вопросов и определение важнейших научных направлений исследований в области нанотехнологий и инноваций в целом

Окончание табл. 3

Проблемы	Пути решения
— общее постарение научных кадров (в Санкт-Петербурге 95% профессоров — люди пенсионного возраста)	— повышение объемов подготовки инженерных кадров и кадров в области экономики и интеллектуальной собственности; — срочные инвестиции в вузы для активной подготовки кадров; — финансирование инструментария науки и образования. Рост объемов подготовки инженерных кадров
— «утечка мозгов»	— использование варианта бесплатного образования с последующей отработкой на местах; — создание вакантных мест для высокооплачиваемых специалистов
— практическое отсутствие знаний, необходимых для работы с интеллектуальной собственностью	— обучение сотрудников работе с интеллектуальной собственностью, пересмотр научно-образовательных программ
— отсутствие кадров для управления инновационной сферой	— создание и обучение управленческих кадров по специальным программам

ные специалисты работают и в США, Германии, Японии, других странах.

Отметим также, что страной в целях национальной безопасности при создании стратегически важных объектов должна использоваться не закупленная на Западе, а собственная элементная база, которая бы позволила максимально гарантировать «чистоту» и работоспособность. Отсутствие собственных разработок (например, процессоров) и поставка на военное оборудование (например, подлодок) западных образцов, которые могут быть снабжены дополнительными модулями (например, с возможностью управления на расстоянии) или просто быть выполненными по чуть другой технологии, ставят страну под потенциальную угрозу.

С этим связано перераспределение сил и изменение положения стран на мировой политической арене, а в современном ми-

ре — и открытие новых возможностей международному терроризму.

В качестве заключения

Надэкономическая конкуренция между государствами, включающая не только экономические, но и политические аспекты — вот что представляет собой конкуренция в сфере новых технологий. Экономические показатели, такие как объем мирового рынка наноиндустрии, который оценивают в 1–2,9 трлн долл.⁴¹ и вопрос времени создания нанотехнологий, который предположительно составляет 10–15 лет требуют от государства четкой стратегии и устойчивого финансирования. Обладание рынком или долей рынка инноваций даст ко-

⁴¹ Асеев А. Указ. соч.

лоссальное конкурентное преимущество и экономическую выгоду. При этом от развития научно-технической базы зависит не только место и доля на рынке высоких технологий, но и положение страны в целом на мировой политической арене, а также национальная безопасность. Создание эффективной стратегии, увеличение финансирования и приток молодых кадров, безусловно, дадут определенный толчок развитию отечественной науки и технологии в целом. Остается надеяться на то, что рамки, в которые будет поставлена наука, не обрекут ее на тупиковый путь подмены инновационного прорыва набором пусть прекрасных, но неэффективных достижений. Будут ли это нанотехнологии в том виде, в каком мы сейчас их представляем? Сегодня вряд ли можно дать однозначный ответ на этот вопрос.

Литература

1. Гудилин Е. А., Третьяков Ю. Д. Фундаментальные подходы к развитию нанотехнологий, наноматериалов и подготовке кадров для nanoиндустрии//Международный научный журнал «Альтернативная энергетика и экология». 2008. № 1 (57).
2. David M. Berube. Nanohype. The truth behind the nanotechnology buzz. Amherst, N. Y.: Prometheus Books. 2006.
3. LUX Research. «Нанотехнологии выходят на большую дорогу»//Эксперт. 2008. № 15 (604).
4. Нанотехнологии в мире. 2008. Вып. № 1.
5. Третьяков Ю. Д. Развитие нанотехнологий — благо, блеф или грядущая катастрофа? Лекция в центральном доме ученых РАН от 31 марта 2008 г.//www.nanometer.ru.
6. Данные репрезентативного опроса ВЦИОМ жителей России «Определение уровня осведомленности россиян о нанотехнологиях и о создании ГК "Роснанотех"». 2008//www.wciom.ru.

Статья поступила в редакцию 18.08.2008

D. Borsuk, Postgraduate Student, Strategic and Financial Management Chair, Moscow University of Industry and Finance

M. Bulusheva, Head, Marketing Department, Master Telecom co., Postgraduate Student, Microelectronics and Nanoelectronics Chair, Moscow Institute of Engineering and Physics (State University), Full Member of the Youth Section, Forecast Academy (Russian Branch of the International Future Research Academy)

A STRATEGY AIMED AT INCREASING THE MODERN RUSSIAN NANO-INDUSTRY COMPETITIVENESS LEVEL

Three scientific and industrial revolutions (SIR) have taken place for the last 200 years. They have changed peoples' views on many of the subjects pertaining to various scientific and technical fields, and have brought about the present arrangement of forces in the world politics and economics. The first SIR and invention in 1769 of a steam engine by the Scottish engineer James Watt are inextricably intertwined. The revolution has initiated the strengthening of the English state position and has turned the Pound Sterling into the main world reserve currency of the 18th and 19th century. The second SIR of 1948 is associated with the name of Norbert Wiener. It created prerequisites for the creation of today's information systems and predetermined the US leadership on the IT market. The emergence of the nuclear weapons of mass destruction determined the content and the composition of the post-WWII world political arena.

The third SIR is a characteristic of the current period. 'What results will it bring on a global scale? What changes will it bring to the modern world?' — These are the questions the Russian and foreign scientists are trying to find the answers to today.

УДК 336.113.23

Боголюбова Н. П., канд. экон. наук, доцент кафедры экономической теории, заместитель декана экономического факультета по развитию и магистратуре УрГУ

Плещева В. В., студентка магистратуры экономического факультета УрГУ, г. Екатеринбург

СБЕРЕЖЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ: КАК ПРЕУСПЕТЬ В БОРЬБЕ ЗА РЕСУРСЫ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ?

Неблагоприятная конъюнктура мирового финансового рынка и существенно сократившиеся возможности «дешевых» заимствований за рубежом остро ставят вопрос о поиске и вовлечении в оборот внутренних источников временно свободных денежных средств. Одним из таких источников являются сбережения сектора домашних хозяйств. Настройка финансовой системы страны на привлечение ресурсов домашних хозяйств дает возможность увеличить внутренний инвестиционный потенциал экономики России. За временно свободные денежные средства домашних хозяйств уже началась серьезная борьба между ключевыми игроками финансового рынка: банками, ПИФаами, негосударственными пенсионными фондами, страховыми компаниями и акционерными обществами. Кому доверит (и доверит ли?) население свои сбережения? Успех конкурентной борьбы за ресурсы, сосредоточенные в руках домашних хозяйств, зависит от того, насколько полным и глубоким является понимание факторов сберегательного поведения населения; целей и мотивов, которыми руководствуются домохозяйства, совершая выбор в пользу той или иной формы сбережений. Немаловажной представляется и адекватная оценка структуры конкретного регионального рынка сбережений физических лиц, позволяющая принять эффективные решения относительно методов конкурентной борьбы и способов привлечения контрагентов.

Неуклонное повышение благосостояния российского населения, предопределенное высокими темпами роста экономики России в последние несколько лет, имеет вполне логичную форму проявления — увеличение сберегаемой части располагаемого дохода. Вопрос о том, сберегает ли российский народ, на повестке дня не стоит. Склонность к сбережениям у нашего населения, что называется, «в крови», независимо от наличия

объективных на то условий. Однако зачастую россияне предпочитают «кубышку», а не организованные формы, гарантирующие пусть и небольшой, но все-таки доход. При этом высокая инфляция не пугает население: гораздо большей «страшилкой» является вероятный крах финансового института, в который могут быть вложены средства. На повестке дня, таким образом, стоит наиглавнейший вопрос: кому население захочет доверить свои средства,

какой финансовый институт сможет убедительно доказать, что в состоянии не только сохранить, но и приумножить сбережения граждан? Какими аргументами должен воспользоваться потенциальный покупатель ресурса, конкурируя с другими заинтересованными лицами, чтобы получить искомое по приемлемой цене?

В настоящее время на рынке сбережений населения лидером по привлечению средств являются коммерческие банки. К концу 2007 г. объем вкладов физических лиц достиг 5136,8 млрд руб.¹, составив чуть более четверти совокупных пассивов банковского сектора. Следующими по значимости покупателями ресурсов являются негосударственные пенсионные фонды, сумевшие саккумулировать 602,8 млрд руб. по состоянию на 1 января 2008 г.² К лидерству стремятся и ПИФы, количество которых год от года возрастает. Предлагаемые ими альтернативные банковским вкладам и пенсионным накоплениям формы сбережений становятся все более популярными среди населения. Формирующаяся страховая накопительная модель сбережений пока не получила широкого распространения, однако, как показывает мировой опыт, страховые компании неминуемо составят конкуренцию на рынке сбережений населения. Потенциально мощными игроками на рынке сбережений населения являются акционерные общества, также заинтересованные в привлечении долгосрочных ресурсов. Однако опыт проведения так называемых «народных IPO» (Роснефть, ВТБ, Сбербанк) внушает определенный пессимизм в оценке роли данных игроков в качестве покупателей на рассматриваемом рынке. Тем не менее можно утверждать, что сбережения населения действительно стали объектом конкурентной борьбы между участниками финансового рынка.

¹ См.: Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2007 г. // www.cbr.ru.

² Там же.

Рынок сбережений населения представляет собой совокупность множества игроков. Со стороны предложения рынок характеризуется наличием огромного числа субъектов, имеющих временно свободные денежные средства (сбережения). Эти субъекты (отдельные индивиды или домашние хозяйства) не только многочисленны и разрозненны, но и имеют столь малые доли рынка, что их поведение можно идентифицировать по типу совершенно конкурентного. Игроки такого типа, как правило, рассматривают в качестве основного критерия принятия решений ценовой фактор. В случае с предложением сбережений особую значимость приобретают и иные факторы, в частности: мотивы и цели сбережений. Мотивация сберегателей столь же разнообразна, как и они сами. И все же возможна группировка домохозяйств в определенные группы, к каждой из которых могут быть применены однородные стимулы для осуществления сбережений и предоставления их финансовым институтам. Формирование критериев выбора населением формы сбережений происходит под воздействием такого параметра как степень доверия контрагенту. Еще одна особенность предложения на рынке сбережений в России состоит в том, что часть его существует в так называемой латентной форме: сбережения осуществляются как «матрачные накопления». Иначе говоря, фактический объем предложения сбережений меньше потенциального. Данное обстоятельство предопределяет необходимость применения мер по стимулированию предложения сбережений, по реорганизации структуры сбережений: из неорганизованных форм в организованные.

Представляется, что в этом процессе ключевую роль должно сыграть государство посредством формирования институциональных условий для осуществления населением именно организованных сбережений. В первую очередь, речь идет о принятии законодательных актов, подоб-

ных Федеральному закону от 23 декабря 2003 г. № 177-ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» призванных повысить надежность всех финансовых институтов, осуществляющих операции с денежными средствами физических лиц. Целесообразно также ужесточить процедуру лицензирования субъектов, действующих на финансовом рынке. Надзорным и регулирующим органам, наряду с делегированными правами и полномочиями, должна быть вменена обязанность несения ответственности (в том числе финансовой) за допуск на рынок ненадежных игроков. Третья составляющая государственного участия — поправки в налоговое законодательство, призванные стимулировать долгосрочные организованные сбережения.

Со стороны спроса на рынке сбережений представлены, в первую очередь, коммерческие банки с разнообразными депозитными программами; негосударственные пенсионные фонды; ПИФы; страховые компании, предлагающие накопительные схемы страхования; акционерные общества; прочие финансовые институты. Субъекты, предъявляющие спрос на сбережения населения, довольно многочисленны в масштабах национальной экономики, однако на конкретных региональных рынках количество игроков может быть невелико, что приводит к формированию на этих рынках олигопсонии или даже монопсонии³. В зависимости от типа рыночной структуры, характерной для конкретного региона или населенного пункта, различаются как степень интенсивности конкуренции за сбережения населения, так и методы конкурентной борьбы.

На рынках с монопсонической структурой конкуренция за сбережения априори

отсутствует. На таких рынках, соответственно, устанавливается монопольно низкая цена на ресурс — денежные сбережения населения. Процентная политика по депозитам Сбербанка России является тому подтверждением. Недопустимость ценовой дискриминации обуславливает низкие процентные ставки по депозитам Сбербанка на всей территории страны, что лишает его привлекательности в качестве покупателя ресурсов на рынках с большим количеством игроков. На рынках с олигопсонической структурой ценовой произвол покупателей замечен меньше. На таких рынках актуальны ценовые методы конкуренции, в особенности при наличии у игроков-покупателей различий в финансовой прочности и мощности, а также в сложившейся репутации. На олигопсонических региональных рынках (каковых большинство) методы конкурентной борьбы разнообразны и не сводятся только к ценовой конкуренции. Наличие имиджа надежного финансового института, обеспечиваемого либо инвестициями в репутацию, либо административным ресурсом (к примеру, банк с государственным участием — читай, государственный, следовательно, надежный банк) позволяет не особенно церемониться с потенциальными поставщиками. Нет нужды выстраивать дифференцированную линейку вкладов или завлекать население высокими доходами. Однако репутацию надежного финансового института необходимо заработать. И здесь также необходимо выстраивать стратегию и тактику конкурентной борьбы, учитывая запросы, ориентиры и требования поставщиков сбережений.

Даже беглый обзор рынка сбережений показывает, насколько важно понимать условия формирования сбережений, целевые ориентиры и мотивацию домохозяйств-сберегателей, чтобы выстроить адекватную линию поведения на этом рынке и суметь выиграть в конкурентной борьбе за поставщиков ресурсов. В связи с этим представляет

³ Ярким примером монопсонии являются небольшие населенные пункты в сельской местности, где спрос на сбережения населения реально предъявляется только отделениями Сбербанка.

ся крайне актуальным глубокое изучение сберегательного поведения домашних хозяйств, действующих в конкретных обстоятельствах места и времени; понять движущие силы сберегательного механизма и сформировать действенные аргументы в пользу передачи сберегаемых сумм конкретному финансовому институту.

Под *сберегательным поведением* авторы понимают деятельность домашнего хозяйства, связанную с принятием и реализацией решений о величине и формах сбережений. *Сбережения* — не использованные на цели текущего потребления части доходов текущего и предшествующих периодов, аккумулированные в наличных деньгах, финансовых и реальных активах⁴.

Величина и динамика сбережений зависят от действия множества экономических параметров, среди которых можно выделить: фактор дохода (величина располагаемого реального дохода) и так называемый ценовой фактор (уровень реальной процентной ставки)⁵. На размер сбережений существенное влияние оказывают также: величина накопленного богатства; степень развитости системы социального обеспечения; уровень задолженности домашнего хозяйства; ожидания и др. Однако не следует игнорировать и группу таких не-

формализуемых факторов, как *финансовые предпочтения*⁶. Сберегательные предпочтения домашнего хозяйства определяют цель, критерий выбора формы, а также структуру сбережений (по формам и видам вложений). Под воздействием этой группы факторов среди альтернативных вариантов сбережений выбирается тот, который в наибольшей степени соответствует предпочтениям домашнего хозяйства, и удовлетворяет бюджетному ограничению. Бюджетное ограничение сберегателя отражает влияние фактора дохода и ценового фактора сбережений. В рамках данной статьи внимание сконцентрировано именно на указанной группе неформализуемых факторов. По сути, речь идет о параметрах *целевой функции сберегателя*⁷.

Решения домашних хозяйств относительно направлений и способов использования получаемых доходов предопределяют наличие временно свободных денежных средств в экономике и возможности осуществления реальных инвестиций. Следовательно, домашние хозяйства посредством изменения предложения временно свободных денежных средств, в значительной мере, могут способствовать, либо пре-

⁴ Сбережения, таким образом, могут быть охарактеризованы в терминах «потоков» и в терминах «запасов». Для целей данной статьи сбережения целесообразно рассматривать в терминах «запасов».

⁵ Влияние на величину сбережений фактора дохода неоспоримо. Экономисты (со времен Дж. М. Кейнса) единодушны в оценке значимости и направления воздействия этого фактора: величина сбережений и величина дохода меняются в одном направлении. В свою очередь, на величину располагаемого реального дохода влияют: макроэкономическая конъюнктура, включая темп инфляции; сформировавшийся налоговый режим и сложившаяся система трансфертов. Воздействие на величину сбережений процентной ставки — неоднозначно: одновременно просматриваются тенденции к увеличению и снижению сбережений при наблюдаемом росте реальной процентной ставки.

⁶ Финансовые предпочтения не сводятся к ранжированию финансовых активов, рассматриваемых как потенциальные формы сбережений. Общее определение финансовых предпочтений может быть дано через предпочтения направлений использования домашним хозяйством денежных средств (собственных или заемных): потребление, сбережения (в узком смысле), страхование, заимствование, инвестирование. Кроме того, финансовые предпочтения гетерогенны, включают как межвременные, так и статические предпочтения.

⁷ Логично предположить, что в структуре целевой функции присутствует, как минимум, два компонента. Первый отражает ресурсный запас, приносящий поток доходов. Второй представляет собой резерв, гарантирующий определенный уровень финансовой прочности домашнего хозяйства при различных «состояниях природы» и снижающий разнообразные риски. Можно утверждать, что целевая функция сберегателя представляет собой отображение целей сбережения.

пятствовать экономическому росту в масштабах страны. Инвестиционным потенциалом обладают далеко не все осуществляемые сбережения. На рынок денежного капитала «выходят» сбережения в форме банковских депозитов различной срочности, независимо от валюты вклада. Часть сбережений, осуществляемых в форме ценных бумаг, «высвечивается» на финансовом рынке. Население России сберегает для реализации разных целей и в разнообразных формах.

Параметры бюджетного ограничения сберегателей (оценку масштабов сбережений, в том числе в организованных формах, и данные об уровне сложившихся процентных ставок) можно получить из официальной статистики. Гораздо сложнее оценить параметры целевых функций сберегателей и, следовательно, перспективы сберегательного поведения. Однако без понимания этих компонентов сберегательного поведения невозможно выработать стратегию привлечения сберегаемых средств на денежный и финансовый рынки. Привлечение сберегаемых денежных средств населения в ближайшей перспективе становится актуальной задачей для различных финансовых институтов. Кто выиграет в конкурентной борьбе за сбережения населения? Ответ очевиден: тот, кто знает, как привлечь средства физических лиц и удерживать их на определенный срок.

Безусловный практический интерес для понимания тенденций сберегательного поведения представляет анализ динамики сбережений домашних хозяйств в современной России, позволяющий оценить *опыт сберегательного поведения* населения. Особенности сберегательного поведения населения в экономике СССР состояли в осуществлении вынужденных сбережений и фактической безальтернативности форм сбережений. Вынужденный характер сбережений предопределялся формированием отложенного спроса вследствие наличия дефицита потреби-

тельских товаров. Доступные формы сбережений ограничивались наличными рублями; вкладами в Сберегательных кассах (с мизерными процентами по вкладам: долгосрочные вклады приносили максимум 4 % годовых) и сбережениями в форме товарно-материальных запасов, также порождаемой тотальным дефицитом. Согласно опросу ВЦИОМ, проведенному в январе 1992 г., сбережения имелись у 70 % населения. Подавляющее большинство сберегаемых денежных средств аккумулировалось во вкладах. К середине 1993 г. сбережения имелись только у четверти домашних хозяйств. В это время альтернативные формы сбережений стали более разнообразными. За средства, помещаемые в банковские депозиты, конкурировали Сбербанк и коммерческие банки, количество которых стремительно росло. Физические лица получили реальную возможность сберегать в иностранной валюте⁸, которой не преминули воспользоваться⁹. Появилась и возможность осуществления сбережений в форме ценных бумаг, которая не стала распространенной до сих пор, по прошествии более полутора десятка лет от начала рыночных преобразований экономики России. Причина этому — негативный опыт участников обвалившихся «финансовых пирамид» периода 1994–1995 гг.

Первые пять лет реформирования экономики были сопряжены со значительным снижением благосостояния и уровня жизни населения. Однако домашние хозяйства продолжали сберегать, хотя и

⁸ Российский феномен: массовые операции с валютой производились физическими лицами де-факто, являясь нелегитимными де-юре.

⁹ По оценкам экспертов, склонность к сбережениям в иностранной валюте в 1993–1994 гг. составляла около 0,03. Преимущества сбережений в иностранной валюте представлялись населению очевидными: высокая ликвидность, защита от инфляции, спекулятивный доход от обменных операций. См.: Акиндинова Н. Склонность населения к сбережениям // Вопросы экономики. 2001. № 10. С. 88.

не столь активно как в советское время. По мнению авторов, такое поведение, в значительной степени, объясняется стереотипами поведения, сложившимися в период советской экономики — привычкой откладывать; опасениями наступления «черной полосы», аналогичной началу 1990-х гг., а не параметрами выбора, характерными для условий экономики рыночного типа.

Стабилизация экономики середины и начала второй половины 1990-х гг., постепенное восстановление уровней доходов и снижение темпов инфляции, а также негативные ожидания, связанные с денежной реформой, породили первую, надо сказать, весьма вялую и слабо ощутимую волну потребительского бума. Потребительская активность населения (массовые объемы приобретения товаров длительного пользования; жилой недвижимости; иностранной валюты с целью использования для покупок за пределами России) привела к сокращению остатков наличных денег на руках у населения, сбережений в форме банковских вкладов и ценных бумаг¹⁰.

Крайне негативными для сбережений населения оказались экономические процессы, имевшие место в 1998 г. В результате августовского кризиса 1998 г. около трети россиян потеряли свои сбережения практически полностью вследствие банкротства ряда коммерческих банков. Размер сбережений резко уменьшился по причине снижения уровня располагаемых реальных доходов населения и необходимости использования для покрытия текущих потребительских расходов сбережений предшествующих периодов. И если на протяжении периода с 1992 г. по 1997 г. доля сбережений в денежных доходах населения неуклонно возрас-

тала (с 18,94 % до 25,04 %), то в 1998 г. она сократилась до 16,26 %¹¹. Еще одним негативным последствием кризиса 1998 г. стало серьезное снижение степени доверия населения финансовым институтам и правительству¹². Следует особо подчеркнуть, что степень доверия правительству и институтам финансового рынка является одним из важнейших институциональных факторов принятия решений о форме сбережений¹³.

Последствия августовского 1998 г. кризиса оказывали дестимулирующее воздействие на сбережения населения вплоть до 2003 г., когда понижающая тенденция в изменении доли сбережений сменилась повышающей. В этот же период уровень реальных денежных доходов населения превысил уровень 1994 г., начиная с которого реальные денежные доходы населения снижались, достигнув минимума в 1999 г. Период 2003–2004 гг. ознаменовался существенным изменением межвременных предпочтений населения в пользу текущего потребления¹⁴. Развитие потребительского кредитования способствовало изменениям в межвременных бюджетных ограничениях домаш-

¹¹ Рассчитано по: Российский статистический ежегодник: Стат. сб./Госкомстат России. М., 2001. С. 171–187; www.cbr.ru.

¹² См.: *Стребков Д. О.* Указ. соч. С. 101.

¹³ Данный фактор, подобно инвестициям в репутацию, в направлении роста формируется в течение длительного времени, однако в направлении снижения варьирует очень быстро. «Дезинвестиции в степень доверия» требуют впоследствии значительных усилий и затрат для восстановления данного фактора в его исходном значении.

¹⁴ Подробнее см.: *Боголюбова Н. П.* Сбережения населения России и межвременные предпочтения: к вопросу о значимости фактора дохода при принятии решений/Экономическое развитие в современном мире: факторы, структура, особенности переходных состояний. Материалы Второй международной научно-практической конференции (Екатеринбург, 21–22 апреля 2005 г.). Екатеринбург: Изд-во УрГУ, 2005. С. 42–45.

¹⁰ См.: *Стребков Д. О.* Трансформация сберегательных стратегий населения России//Вопросы экономики. 2001. № 10. С. 100.

них хозяйств. В эти годы наблюдалось снижение темпов прироста сбережений во всех формах.

Начиная с 2000 г. в России сформировалась устойчивая тенденция к росту номинальных доходов населения. Росли и сбережения, поскольку именно доход является основным фактором их формирования. Однако фоном сложившихся тенденций был и остается низкий уровень обеспеченности населения товарами длительного пользования и жильем. В этих условиях, наряду с ростом сбережений, просматривается и увеличение склонности к заемному (кредитному) поведению. Тем не менее величина нетто-сбережений в экономике России по состоянию на 1 января 2007 г. была положительной¹⁵. Позитивные изменения в уровне доходов формируют оптимистические ожидания на ближайшую перспективу. Развитие экономики и, в частности, институтов финансового рынка, сопровождаемое ростом финансовой осведомленности населения, предопределяют увеличение доли организованных сбережений. Укрепление национальной валюты способствует снижению доли сбережений в иностранной валюте (как в наличной, так и в безналичной формах). Таким образом, налицо благоприятные условия для осуществления сбережений домашними хозяйствами.

Логично предположить, что сбережения осуществляют, в первую очередь, домашние хозяйства, не имеющие значительных финансовых затруднений¹⁶. Представители таких домашних хозяйств оценивают уровень своего материального положения как «высокий», «средневысокий» или

«средний»¹⁷. Доля финансово благополучных домашних хозяйств, согласно результатам опроса ФОМ в июле 2007 г., составляет по России в целом 61 %; в Москве — 67 %; в мегаполисах — 63 % в больших городах — 61 %; в малых городах — 64 %; на селе — 53 %¹⁸. Аналогичные данные представлены и исследовательской группой ЦИРКОН, отмечающей в отчете по Мониторингу финансовой активности населения в 2007 г. значительный рост (с 2000 г.) «доли семей, доходов которых по их субъективным оценкам хватает на покрытие текущих расходов, включая расходы на еду и одежду: с 20 % до 60 %»¹⁹.

Опрос россиян, проведенный ВЦИОМ 26–27 января 2008 г.²⁰, показал, что сбережения имеются у 26 % респондентов. При этом на наличие сбережений указали 36 % опрошенных жителей Москвы и Санкт-Петербурга, тогда как проживающие в других регионах дали положительный ответ на этот вопрос в 20–28 % случаев. Наименьшее количество домашних хозяйств, имеющих сбережения, проживает в городах с населением от 100 до 500 тыс. чел. Характеризуя тенденцию в изменении среднедушевых сбережений, можно отметить их увеличение за последние два года. Так, по данным официальной статистики, в середине 2006 г. на среднедушевые сбереже-

¹⁵ Депозитные портфели коммерческих банков достигли 7,7 трлн руб.; кредитные портфели — 7,1 трлн руб. // www.cbr.ru.

¹⁶ Особенностью сберегательного поведения сектора российских домохозяйств является наличие сбережений у низкодоходных групп, состоящих из лиц пенсионного возраста.

¹⁷ «Высокий» уровень своего материального положения отмечают домохозяйства, не испытывающие никаких финансовых затруднений. «Средневысокий» уровень имеют домохозяйства, способные приобретать товары длительного пользования, но вынужденные сберегать (или заимствовать) для приобретения объективно дорогих товаров. «Средний» уровень материального положения характерен для домохозяйств, не имеющих проблем с приобретением продуктов питания, но сталкивающихся с проблемами при необходимости покупки товаров длительного пользования.

¹⁸ Опрос проводился 14–15 июля 2007 г. Опрошено 1500 респондентов из 100 населенных пунктов 44 субъектов Федерации // www.fom.ru.

¹⁹ www.zircon.ru.

²⁰ См.: www.wciom.ru.

ния в России можно было прожить 2,5 месяца; в середине 2007 г. — 3,2 месяца²¹.

Структура сбережений домашних хозяйств претерпевает некоторые изменения. Увеличиваются остатки вкладов на счетах в банках; тогда как в запасах наличных денег и ценных бумаг существенных изменений не происходит. Сложившаяся в течение последних двух лет тенденция к «дедолларизации» экономики укрепляется. Нежелание населения России к риску проявляется в предпочтении рублевых сбережений любым валютным. Для 2007 г. характерна стабилизация доли вкладов в Сбербанке России (53,4 %), которая объясняется, по мнению авторов, опять-таки желанием населения минимизировать риски, а не продуманной маркетинговой стратегией банка, как полагают представители исследовательской группы ЦИРКОН²².

Пространственная протяженность России и неравномерность социально-экономического развития регионов страны предопределяют различия в уровне и структуре получаемых домашними хозяйствами доходов, в структуре расходов, величине сбережений и используемых сберегательных стратегиях. Однако, несмотря на указанные региональные различия в условиях функционирования домохозяйств, маловероятны существенные различия в мотивах, целях, предпочтениях и стратегиях сберегателей, формирующихся, в первую очередь, под воздействием страновых и макроэкономических, а не региональных факторов.

Авторами на протяжении ряда лет проводятся опросы населения г. Екатеринбурга с целью выявления закономерностей и региональной специфики потребительского поведения. В ноябре 2007 г. был проведен опрос домашних хозяйств, основной задачей которого было выявление финансовых предпочтений населения, в том чис-

ле: в отношении сбережений²³. Результаты, полученные в ходе исследования сберегательного поведения домашних хозяйств г. Екатеринбурга, по мнению авторов, могут быть перенесены (с небольшой корректировкой) как на другие регионы, так и на Россию в целом.

Проводимые ранее исследования показали, что в поведении домашних хозяйств наблюдаются расхождения между декларируемым (заявляемым как наиболее эффективное) и фактическим поведением. В отношении потребительских товаров и услуг такие расхождения легко объяснимы: бюджетное ограничение предопределяет включение в потребительскую корзину тех благ, которые имеют наилучшее соотношение «качество — цена».

Реализуемые сберегательные стратегии (по целям, формам и срокам сбережений) существенно отличаются от заявленных в качестве наиболее предпочтительных. Данное обстоятельство побудило авторов попытаться выявить предпочтения в отношении сбережений декларируемых (*ex ante*) и фактических, реализуемых (*ex post*); сопоставить их и выявить причины наблюдаемых несоответствий (факторы, пре-

²³ Опрос проводился силами студентов экономического факультета УрГУ. Выборка — квотированная, репрезентативная. Принципы квотирования: а) возраст респондента (не младше 18 лет); б) наличие собственных источников доходов и самостоятельное распоряжение полученными доходами. Выборка включает 404 респондента (для репрезентативности по генеральной совокупности необходим опрос 384 респондентов); максимальная фактическая ошибка выборки по одному из ключевых вопросов не превышает 4,87%. Отсутствие жестких ограничений при выборе респондентов предопределило некоторое смещение выборки. Интервьюеры опрашивали «ближайшее окружение» — представителей среднего класса. В результате доля лиц, оценивающих свое материальное положение как «хорошее» и «среднее» составила 85,4%. Положительный ответ на вопрос о наличии сбережений дали 57,4% опрошенных. Однако такое смещение не препятствует получению репрезентативных данных о целях, мотивах и предпочитаемых формах сбережений.

²¹ См.: www.zircon.ru.

²² Там же.

допределяющие расхождения между желаемым и действительным). Вторая задача состояла в выделении различных типов домохозяйств по признакам: «наличие/отсутствие сбережений» и «форма фактических сбережений». По первому признаку домохозяйства подразделялись на «несберегателей» и «сберегателей». По второму признаку выделялись «сберегатели-накопители» (далее — «накопители») и «сберегатели-инвесторы» (далее — «инвесторы»). Цель классификации — выделение характерных признаков, свойственных представителям разных типов сберегателей, и сравнительный анализ типичных «инвесторов» и «накопителей». Третьей задачей исследования было выявление особенностей сберегательного поведения «накопителей» и «инвесторов», а также оценка перспектив использования сбережений населения в качестве внутреннего источника инвестиций.

Типология домашних хозяйств по стратегиям сберегательного поведения

Классификация домашних хозяйств по типу сберегательного поведения предполагает рассмотрение следующих признаков: величина осуществляемых в текущем периоде сбережений и используемые формы сбережений. При этом можно выделить две группы домашних хозяйств: потенциальные «сберегатели» и фактические «сберегатели». *Потенциальные «сберегатели»* — домохозяйства, оценивающие свое материальное положение как высокое, средневысокое или среднее, т.е. имеющие возможность, как минимум, приобретать без затруднений услуги и товары текущего потребления. *Фактические «сберегатели»* — домохозяйства, осуществляющие сбережения²⁴.

²⁴ В данном случае речь идет о сбережениях, измеряемых в терминах «потока».

В соответствии с полученными данными, потенциальных «сберегателей» в выборке — 85,5%; фактических — 59,2%. Доля фактических «сберегателей» в общей численности потенциальных составила 0,69²⁵. Означает ли это несправедливость ранее высказанного предположения о том, что сберегают агенты, не имеющие финансовых затруднений? Следует дать отрицательный ответ на поставленный вопрос. Упомянутое предположение подтверждается эмпирически. Имеющие сбережения домашние хозяйства, оценивающие свое материальное положение на уровне «среднего» и выше, составляют 55,74 % выборки. Кроме того, детальный анализ полученных данных показал, что домохозяйства идентифицируют в качестве сбережений значительные накопленные суммы, сопоставимые с месячным доходом домохозяйства: в среднем по выборке — суммы от 8000 руб.

Все домашние хозяйства по признаку «величина сбережений» подразделяются на «несберегателей» и «сберегателей». Доля «несберегателей» в выборке — 40,8%; доля «сберегателей» — 59,2%. Группа «несберегатели» в свою очередь состоит из «анти-сберегателей» (имеют отрицательные чистые сбережения, иначе — долги), «простых потребителей» (чистые сбережения равны нулю). Группа «сберегателей» включает те домашние хозяйства, которые имеют положительные чистые сбережения²⁶. Эта группа домохозяйств может

²⁵ Данные опроса ФОМ, проведенного в июле 2007 г., свидетельствуют о том, что для России в целом эта доля составляет 0,43; в Москве и Санкт-Петербурге — 0,54. Разница объясняется особенностями выборки: респонденты — представители преимущественно среднего класса. По признаку самоидентификации к среднему классу отнесли себя 55,4 % опрошенных.

²⁶ Рассматривая в качестве признака *величину чистых сбережений*, мы учитываем тот факт, что домашнее хозяйство одновременно сберегает/имеет сбережения и заимствует. Схема достаточно распространенная, в первую очередь, среди домашних хозяйств, принадлежащих к группе «инвесторов».

Таблица 1

**Финансовые стратегии домохозяйств:
направления использования свободных денежных средств *ex ante*, в %**

Финансовая стратегия <i>ex ante</i>	Несберегатели	Накопители	Инвесторы	Выборка в целом
Потребление	23,2	8,0	14,5	15,4
Сбережение	68,3	88,3	81,6	78,9
В том числе: сокращение отрицательных сбережений	44,5	34,3	40,8	39,7
создание сбережений	23,8	54,0	40,8	39,2
Отсутствие свободных средств в будущем, неопределенность поведения	8,5	3,7	3,9	5,7
Итого	100,0	100,0	100,0	100,0

быть разделена на две подгруппы: 1) домохозяйства, совершающие сбережения спорадически, по остаточному принципу; 2) домохозяйства, совершающие плановые сбережения.

По признаку «форма сбережений» домохозяйства-«сберегатели» подразделялись на «накопителей» и «инвесторов». Удельный вес в выборке «инвесторов» составил 18,8%; удельный вес «накопителей» — 40,4 %. К группе «накопители» были отнесены домохозяйства, фактически сберегающие в форме наличных денег, депозитов в коммерческих банках и Сбербанке, а также в форме материальных активов (произведения искусства, драгоценности, антиквариат). Группу «инвесторов» составили домохозяйства, имеющие в структуре сбережений такие финансовые активы, как: вклады в НПФ; акции; государственные облигации; договоры займа; паи в ПИФах; вложение средств в ОФБУ и венчурные фонды; недвижимость.

Таким образом, в структуре сектора домашних хозяйств обнаруживаются как субъекты, чьи сбережения могут привлекаться как всеми игроками финансового

рынка, так и субъекты — целевая аудитория исключительно коммерческих банков.

Финансовые стратегии домашних хозяйств

Одним из этапов исследования было изучение финансовых стратегий респондентов. Авторы полностью разделяют точку зрения исследовательской группы ЦИРКОН, предлагающей классификацию финансовых стратегий населения. Однако цели проводимого исследования предопределили выделение таких стратегий, которые согласуются с используемой классификацией домашних хозяйств. В данном случае при анализе стратегий *ex ante* внимание сконцентрировано на: «потреблении» и «сбережениях», в том числе: «уменьшении отрицательных сбережений» и «создании сбережений» (табл. 1). Среди стратегий *ex post* выделялись: «потребление» и «сбережение», в том числе — «плановые сбережения» и «остаточные сбережения» (табл. 2).

Покупателям на рынке сбережений населения, в первую очередь, интересны те

Таблица 2

**Финансовые стратегии домохозяйств:
направления использования денежных средств *ex post*, в %**

Финансовая стратегия (<i>ex post</i>)	Несберегатели	Накопители	Инвесторы	Выборка в целом
Потребление	60,6	6,7	13,2	30,0
Сбережение	39,4	93,3	86,8	70,0
<i>В том числе:</i>				
<i>сбережения по остаточному принципу</i>	26,1	66,9	72,3	51,0
<i>планируемые сбережения</i>	13,3	26,4	14,5	19,0
Итого	100,0	100,0	100,0	100,0

домашние хозяйства, которые осуществляют не спорадические, а плановые сбережения. Однако создание системы дополнительных стимулов для сбережений, наличие в продуктовой линейке финансовых институтов форм привлечения средств населения, отвечающих целевым ориентирам сберегателей, может способствовать мобилизации ресурсов большей, чем в настоящее время, части населения.

Предпочитаемые финансовые стратегии *ex ante* были выявлены в ходе анализа ответов на вопросы, связанные с использованием гипотетических свободных денежных средств. Появление таковых оценили как вполне вероятное событие 94,3% респондентов. При этом «сберегатели» хотели бы использовать такие средства преимущественно на цели будущего потребления, тогда как «несберегатели» почти в четверти случаев предпочли текущее потребление. Для «несберегателей» характерно и использование случайных доходов на покрытие имеющихся задолженностей.

В действительности свободные денежные средства агенты направляют на те цели, которые представляются для них наиболее актуальными в текущий момент. «Несберегатели» предпочитают их тратить; «накопители» и «инвесторы» — сберегать. Примечателен тот факт, что наибольшую долю планируемых сбережений имеют «на-

копители». Можно предположить, что такое поведение объясняется необходимостью формирования денежного фонда для приобретения дорогостоящих товаров, потребление которых домохозяйство не желает откладывать «в долгий ящик».

Для опрошенных домохозяйств характерна довольно низкая доля планируемых сбережений — 19% от выборки (см. табл. 2). Аналогичную картину дал и опрос, проведенный ВЦИОМ в январе 2008г. По России в целом, плановые сбережения имеет 15% населения²⁷. Приведенные данные — явное свидетельство отсутствия культуры финансового планирования. Авторы убеждены, что такое поведение агентов свидетельствует о неумении и нежелании сопоставлять выгоды и издержки от принимаемых решений. Следовательно, распространенная модель поведения домохозяйств строится на нерациональности их действий.

Заинтересованные в ресурсах населения финансовые институты могут преуспеть в конкуренции за сбережения домохозяйств, если создадут службы финансовых консультантов, ориентированные на потребности физических лиц в принятии эффективных решений относительно планов текущего и будущего потребления.

²⁷ См.: Пресс-выпуск от 25 марта 2008г. №910 «Сбережения россиян растут»//www.wciom.ru

Таблица 3

Рейтинги целей осуществления сбережений *ex ante* и *ex post*

Цели сбережений (по выборке в целом)	<i>ex post</i> ²⁸	<i>ex ante</i> ²⁹
На покупку дорогих предметов длительного использования, в т. ч. автомобиля	1	2
«Про запас», на всякий случай, в т. ч. на «черный день»	2	6
На отдых, развлечение	3	5
На покупку недвижимости (квартира, дом)	4	1
На образование	5	3
На лечение	6	4
На открытие собственного дела	7,5	7
«На старость»	7,5	8
Желание оставить наследство	9	9

Предпочтения сберегателей
ex ante и *ex post*

Осуществляя использование располагаемых доходов, домашние хозяйства реализуют определенные установки. Агенты, планирующие расходы, первоначально сберегают, а затем потребляют часть дохода. Не склонные к финансовому планированию тратят деньги на цели текущего потребления, сберегая по остаточному принципу. При этом наблюдается расхождение как декларируемых, так и фактических целей и форм сбережений.

Понимание поведения сберегателей невозможно без анализа их целеполагания (табл. 3). Изучение ответов на вопросы о том, для чего осуществляются сбережения, показало, что домохозяйства фактически сберегают (накапливают) для покупки в будущем дорогих товаров длительного пользования, в том числе автомобилей; на отдых и развлечения; «про запас». Тройка

лидеров среди декларируемых целей сбережения выглядит иначе: покупка недвижимости; покупка дорогих товаров длительного пользования, в том числе автомобилей; расходы на образование.

Учитывая цели и мотивы сбережений, финансовые институты, в первую очередь коммерческие банки, негосударственные пенсионные фонды и страховые компании, могут дифференцировать предлагаемые физическим лицам способы вложения сберегаемых ими денежных средств. Наличие форм вложений, адекватных по срокам и условиям целям сбережений, может служить стимулом для распространения сберегательной модели поведения.

Объяснить различие в рейтингах целей можно на основе следующих фактов. Расходы на покупку недвижимости существенно превышают не только текущие доходы, но и накопленные сбережения (сбережения как запас). Поскольку на квартиру или дом агент накопить не успевает (вследствие быстрого роста цен на жилую недвижимость), он переходит к следующим по приоритетности целям. Фактические сбережения на цели образования и здравоохранения имеют меньшие рейтинги, чем

²⁸ Рейтинг целей *ex post* определялся по частоте ответов.

²⁹ Рейтинг целей *ex ante* рассчитывался на основе значимости цели для респондента.

Таблица 4

Рейтинги форм сбережений *ex ante* и *ex post*

Формы сбережений (по выборке в целом)	<i>ex post</i> ³⁰	<i>ex ante</i> ³¹
Наличные рубли	1	3,5
Депозиты в рублях в коммерческом банке	2	3,5
Недвижимость (покупка дома, дачи, квартиры)	3,5	1
Депозиты в Сбербанке	3,5	2
Наличная валюта	5	7
Акции и другие ценные бумаги	6	5
Депозиты в валюте в коммерческом банке	7	6
Паи в ПИФах	8	9
Вклад в НПФ	9	10
Вложение денег по договору займа	10	13
Произведения искусства, драгоценности, антиквариат	11	8
Вложение средств в ОФБУ	12	14
Государственные облигации	13	12
Приобретение страховых полисов	нет информации	11

сбережения на эти же цели *ex ante* по причине доступности «бесплатного» высшего образования, а также определенного объема медицинских услуг. Неуклонное сокращение количества бюджетных мест в вузах и все большее распространение платных медицинских услуг в ближайшей перспективе, вероятно, обусловят совпадение рейтингов.

Низкую популярность цели сбережения «на старость» можно объяснить консервативными установками агентов, предполагающих сохранение сильной патерналистской составляющей в социальной политике государства. Еще одна причина видится в том, что «молодые» домохозяйства не расширя-

ют временной горизонт принятия решений до момента окончания рабочего периода.

Крайне важным представляется анализ форм осуществления сбережений. Наиболее предпочитаемые *ex ante* четыре формы сбережений: недвижимость; депозиты в Сбербанке; рублевые депозиты в коммерческих банках; наличные рубли. Четыре наиболее предпочитаемые *ex post* формы сбережений: наличные рубли; рублевые депозиты в коммерческих банках; депозиты в Сбербанке и недвижимость. Получаем «зеркальное отражение». Более того, совпадений не обнаруживается ни по одной позиции в рейтинге (см. табл. 4).

Напомним, что ранее уже поднимался вопрос о наличии латентных сбережений и необходимости реструктуризации сбережений населения.

Более чем странным выглядит присутствие на «топовых» позициях наличных руб-

³⁰ Рейтинг форм *ex post* определялся по частоте ответов.

³¹ Рейтинг форм *ex ante* рассчитывался на основе значимости формы сбережений для респондента.

лей как формы сбережений³². Наличные рубли как форму фактических сбережений респонденты отметили в 55,4% анкет, попавших в выборку. При этом сбережения в наличных рублях имеют преимущественно «несберегаатели» (56% от всех сберегающих в наличных рублях). Вероятно, речь идет о достаточно скромных суммах, которые сами респонденты как сбережения не идентифицируют. Среди «накопителей» доля сберегающих в наличных рублях — меньше (39% от выборки в целом). Доля «инвесторов», сберегающих в такой форме, составляет 15%. Таким образом, сберегают в организованных формах преимущественно домохозяйства-«инвесторы».

Ранжирование форм сбережений могут прояснить данные о предпочитаемых критериях выбора форм организованных сбережений (табл. 5). В качестве критериев респондентами рассматривались: *надежность* как отсутствие риска; *доходность* как получение реального дохода на сберегаемые средства; *сохранность*³³ как возможность застраховать средства от инфляции и *ликвидность* как возможность свободного распоряжения сберегаемыми суммами. Для всех групп респондентов на первом месте оказался критерий «надежность». При этом отсутствие риска агенты рассматривают как отсутствие каких-либо отношений с субъектами финансового рынка и, следовательно, предпочитают «иметь свое при себе». Ре-

зервный компонент в структуре целевой функции сбережений имеет больший вес, нежели ресурсный, отражающий полезность дополнительного дохода. Становится понятным, почему сберегать предпочитают в форме наличных рублей³⁴. Однако такие фактические предпочтения в отношении формы сбережений серьезным образом противоречат не только желанию получить дополнительный доход, но и возможности сохранить сберегаемые средства от обесценения. Можно сделать вывод о девиантности сберегательного поведения населения. Объяснением наблюдаемого феномена может служить также низкий уровень финансовой грамотности населения.

Конкурируя за сбережения населения, финансовые институты должны взять на себя, наряду с прочими, еще и просветительскую функцию. Те финансовые институты, которые первыми начнут борьбу за финансовую грамотность населения, получат конкурентные преимущества — обладание имиджем морального благотворителя и честного контрагента.

Домохозяйства из групп «несберегателей» и «накопителей» ставят доходность на третье место, в отличие от «инвесторов», которых интересует — вслед за надежностью вложений — возможность получения дополнительного дохода, приносимого сбережениями. По этой причине не удивляет то обстоятельство, что рублевые депозиты в коммерческих банках «обошли» в Екатеринбурге депозиты Сбербанка³⁵. На протяжении последних полутора десятков лет коммерческие банки предлагали более привлекательные условия размещения средств физических лиц, по сравнению со

³² Удивление по данному поводу может рассеяться, если учесть время проведения опроса: конец ноября — начало масштабных распродаж, в том числе бытовой техники и других относительно дорогих потребительских товаров. Подтвердится ли данное предположение, покажет очередной транш опроса, намеченный на июнь 2008 г.

³³ Авторы намеренно включили в перечень критериев наряду с доходностью сохранность. Это было сделано для того, чтобы понять, сколь велико для респондентов значение приращения сберегаемых средств, а также чтобы оценить значимость возмещения вмененных издержек отказа от текущего потребления.

³⁴ Укрепление рубля обуславливает отсутствие интереса к иностранной валюте. По оценкам ЦБ РФ, только за 2006 г. количество иностранной валюты на руках у населения сократилось на 10,6 млрд долл., составив около 17 млрд долл.

³⁵ См.: www.cbr.ru.

Таблица 5

Критерии выбора форм организованных сбережений, в %

Критерий выбора	Несберегатели	Накопители	Инвесторы	Выборка в целом
Надежность	39,4	32,5	30,3	34,9
Доходность	20,0	22,1	26,3	22,0
Сохранность	19,4	31,9	22,4	25,0
Ликвидность	21,2	13,5	21,1	18,1
Итого	100,0	100,0	100,0	100,0

Сбербанком³⁶. Ранее уже отмечалась стабилизация доли Сбербанка на уровне чуть более половины доли депозитов физических лиц как общероссийская тенденция³⁷. Эта же тенденция просматривается и на данных выборки по г. Екатеринбург.

Данные табл. 5 свидетельствуют о том, что группа «сберегателей» в целом ставит ликвидность на последнее место. Таким образом, 90,58 % сберегателей (или 53,62 % от общего количества респондентов) готовы «связать» сберегаемые суммы на определенное время.

Детальный анализ предпочитаемых (*ex ante*) сроков вложения показывает, что сбе-

регать в активах срочностью 1 год и более готовы 46,4 % всех респондентов (при этом со сроком от 5 лет — 7,4 %). Краткосрочные депозиты на срок от 1 до 3 месяцев предпочитают 8,1 % респондентов. Вложиться в депозиты на срок от 3 до 6 месяцев готовы 11,4 % опрошенных; еще 34,1 % — на срок от 6 месяцев до 1 года. Распределение домохозяйств, предпочитающих долгосрочные (от 1 года) и краткосрочные (до 1 года) сбережения, по группам представлено в табл. 6. Полностью соответствует установкам «инвесторов» «предпочитаемые ими сроки вложений — 53,9 % выбрали долгосрочные вложения, как правило, позволяю-

Таблица 6

Предпочитаемые (*ex ante*) сроки сбережений, в %

Временной характер сбережений	Несберегатели	Накопители	Инвесторы	Выборка в целом
Краткосрочные сбережения	58,4	47,8	46,1	53,6
Долгосрочные сбережения	41,6	52,2	53,9	46,4
Итого	100,0	100,0	100,0	100,0

³⁶ См.: www.cbr.ru.

³⁷ Сбербанк, лидирует по численности депозитов и массовости охвата населения, благодаря разветвленной филиальной сети и отсутствию конкуренции со стороны других игроков финансового рынка в малых населенных пунктах. Сильные позиции Сбербанка обусловлены также низким риском вложений в его депозиты, что играет немаловажную роль для значительной части населения.

щие получить больший доход. Предпочтение краткосрочных сбережений, по большей части, характерно для «несберегателей» (58,4 %). Предпочтения «накопителей» распределены наиболее равномерно.

В той или иной степени сберегатели демонстрируют готовность к вложениям в активы, имеющие долгосрочный характер.

Таблица 7

Склонность *ex ante* к финансовым вложениям, в %

Вид финансового актива	Несберегатели	Накопители	Инвесторы	Выборка в целом
Акции, облигации	7,0	7,1	22,1	10,2
Вклад в НПФ	0,9	–	10,3	2,5
Паи в ПИФах	4,3	2,1	22,1	7,1
Все виды финансовых активов	12,2	9,2	54,5	19,8

Вероятно, такого рода склонность можно расценивать как готовность домашних хозяйств предложить рынку денежного капитала ресурсы для реализации инвестиционных проектов. Механизм косвенного финансирования автоматически преобразует долгосрочные депозиты в инвестиционные ресурсы. Возможно ли использование средств физических лиц для прямого финансирования? Ответ на этот вопрос получим из анализа данных (табл. 7–9), содержащих сведения о склонности домашних хозяйств к сбережениям в форме финансовых активов, наличии опыта финансовых вложений и готовности к рискованным вложениям.

По выборке в целом 19,8% респондентов заявляют о наличии склонности *ex ante* к сбережениям в форме финансовых активов (за исключением банковских депозитов). В сбережениях агентов *ex post* доля

финансовых активов составляет 10,6%. Лидируют, как и следует ожидать, «инвесторы». Они имеют в структуре фактических сбережений долю сбережений в финансовых активах, равную 26,6%. «Накопители» полностью игнорируют такую форму фактических сбережений, небезосновательно связывая ее с низкой ликвидностью. А «несберегатели» указывают на наличие у них сбережений в форме финансовых активов в 6% случаев. Вероятно, речь идет о сбережениях, измеряемых в терминах «запасов». Данное предположение подтверждается тем, что наибольшее количество респондентов называет такой финансовый актив, как акции (весьма вероятно, полученные в период ваучерной приватизации, а не приобретенные на добровольных началах).

Проведенное исследование позволяет также установить положительную корреляцию между наличным опытом финансовых

Таблица 8

Наличие финансового опыта, в %

Характер опыта финансовых вложений	Сберегатели	Несберегатели	Итого
Позитивный (вкладывали и оказались в выигрыше)	84,1	15,9	100,0
Нейтральный (вкладывали; ничего не потеряли, но и не приобрели)	67,7	32,3	100,0
Негативный (вкладывали и потеряли)	64,3	35,7	100,0
Отсутствие опыта (не вкладывали)	52,0	48,0	100,0
Все респонденты	59,2	40,8	100,0

Таблица 9

Склонность *ex ante* к рискованным вложениям, в %

Характер опыта финансовых вложений//Склонность к рискованным вложениям	Вариант А	Вариант Б	Вариант В	Вариант Г	Итого
Позитивный (вкладывали и оказались в выигрыше)	16,3	18,5	60,5	4,7	100,0
Нейтральный (вкладывали; ничего не потеряли, но и не приобрели)	23,7	23,8	52,5	–	100,0
Негативный (вкладывали и потеряли)	35,7	33,3	28,6	2,4	100,0
Отсутствие опыта (не вкладывали)	44,1	28,3	26,8	0,8	100,0
Все респонденты	37,2	27,1	34,4	1,3	100,0

А — отсутствие склонности к рискованным вложениям по причине отсутствия свободных средств;

Б — отсутствие склонности к рискованным вложениям из боязни потерять вложенные деньги;

В — готовность рискнуть небольшой суммой денег;

Г — готовность вложить в рискованные активы значительную сумму денег.

вложений и готовностью к рискованным вложениям (табл. 9). Имеющие позитивный финансовый опыт респонденты заявляют о готовности к рискованным вложениям в 65,2 % случаев. Негативный финансовый опыт предопределяет отказ от рискованных вложений в 69 % случаев.

Анализ результатов проведенного исследования приводит к выводу о том, что в случае наличия на рынке интересных и доступных для физических лиц предложений со стороны финансовых институтов, откликнутся на них, в первую очередь, домохозяйства-«инвесторы».

Факторы принятия решений об организованных сбережениях

Среди неодоходных факторов сбережений в целом, и организованных, в частности, обращают на себя внимание следующие. По месту в рейтинге значимости для

банковских депозитов: (1) *репутация банка*; (2) *возможность свободного распоряжения процентами по депозиту*; (3) *возможность пополнения вклада*; (4) *наличие различных вариантов капитализации процентов*; (5) *преобладающая форма собственности* (частная/государственная). Рейтинги значимости факторов оказались одинаковыми для всех групп респондентов: «инвесторов», «накопителей» и «несберегателей». При этом и веса значимости факторов для разных групп варьируют весьма незначительно.

Среди факторов, определяющих сбережения в форме финансовых активов (тестировалась конкретная форма — вложения в ПИФы), самым значимым для всех групп респондентов оказалась «*Репутация ПИФа*». Вторую и третью позицию (с небольшими разрывами) у разных групп разделили «*Структура ПИФа*» и «*Доходность пая*». Наименьший рейтинг оказался у фактора «*Возможность увеличения размера вложений*».

Таблица 10

**Значимость информационных факторов принятия решений
об организованных сбережениях, в %**

<i>Источник информации (канал коммуникации)</i>	Несберегатели	Накопители	Инвесторы	Выборка в целом
Собственные знания	57,7	50,6	51,3	53,6 (1)
Советы друзей и знакомых	22,7	25,3	17,1	22,7 (2)
Реклама и консультации специалистов	16,6	22,8	28,9	21,4 (3)
Случайные источники	3,0	1,2	2,6	2,2 (4)
Итого:	100,0	100,0	100,0	100,0

Для всех форм организованных сбережений высоко значим фактор «*Степень доверия финансовому институту*»³⁸. Низкая степень доверия как причина отсутствия организованных сбережений названа 32% респондентов, не имеющих сбережений в организованных формах. На первом месте среди причин фигурирует, чего и следовало ожидать, «*Отсутствие свободных средств*» — 61,9%. На третьем месте — «*Отсутствие необходимой информации*» (6,1%). Следует сказать, что информационная асимметрия на финансовом рынке порождается поведением самого населения, которое не готово воспринимать и перерабатывать предлагаемую информацию. Здесь следует обратить внимание на те каналы коммуникации, через которые финансовая информация преимущественно поступает к домашним хозяйствам.

Информационный (коммуникативный) фактор принятия решений имеет различную значимость для представителей разных групп (табл. 10). Наиболее значимы профессиональные знания и советы для «продвинутой» группы — «инвесторов». Реже всего решения о сбережениях на осно-

ве консультаций специалистов склонны принимать «несберегатели».

На фоне отмеченного выше низкого уровня финансовой грамотности более чем странно выглядит массовая ориентация на собственные знания при принятии сберегательных решений и спорадическое использование профессиональной информации.

Домашние хозяйства являются не только поставщиками временно свободных денежных средств. Трансформация межвременных предпочтений домохозяйств в пользу текущего потребления побуждает агентов к заимствованиям³⁹. Заимствования являются отрицательными сбережениями, следовательно, склонность к заемному поведению — фактор сберегательного поведения, а склонность к заимствованиям в форме банковских кредитов — непосредственно влияет на характер и величину организованных сбережений.

Активное кредитное поведение населения объясняется рядом причин. Во-первых, увеличением объемов ипотечного кредитования. Во-вторых, бурным развитием авто-

³⁸ Высокая степень недоверия была названа в 39,7% анкет как причина отсутствия сбережений в наиболее привлекательной для респондента форме.

³⁹ В течение последних трех — четырех лет население России активно заимствует. По состоянию на 1 июля 2007г., по данным ЦБ РФ, объем кредитов, выданных физическим лицам, составил 2338 млрд руб., за год объем кредитов увеличился на 81 %//www.cbr.ru.

кредитования⁴⁰. Третья причина активного обращения населения к банковским кредитам состоит в низкой удовлетворенности потребностей населения в товарах длительного пользования. Высокая цена (относительно ежемесячных доходов) сложной бытовой техники, быстрая смена модельного ряда, а также активная политика распродаж и скидок побуждают население к покупкам. Ограниченность собственных текущих доходов предопределяет заемное поведение, в том числе обращение за банковским кредитом. Еще одна причина роста кредитов, особенно актуальная для времени проведения нашего опроса — четвертого квартала 2007 г. — видится в сформировавшихся в этот период инфляционных ожиданиях, традиционно существенно влияющих на поведение населения⁴¹.

⁴⁰ Автокредит относительно недорог. Ограничения, налагаемые банками на объекты кредитования, несущественны. Дополнительные стимулы для развития автокредитования создают компании — производители, предлагая в альянсе с некоторыми банками более чем привлекательные условия. Примерами могут служить программы *Nissan Finance*, *GM Assistance* и др.

⁴¹ Преломить инфляционные ожидания крайне сложно в любой экономике. Российское правительство, к сожалению, не имеет опыта антиинфляционного регулирования. К тому же период конца 2007 — начала 2008 гг. для проведения антиинфляционной политики был крайне неблагоприятен: выборы в Государственную Думу и выборы Президента спровоцировали принятие популистских решений и «накачивание» экономики деньгами, напрямую уходящими в прирост совокупного спроса, минуя инвестиционный сектор. Наличие инфляционных ожиданий не может не отразиться на представлениях населения относительно возможности сбережений в ближайшей перспективе. Невнятное увеличение ставки рефинансирования на 0,25 %, а затем еще на 0,25 % послужило слабым сигналом о желании правительства проводить политику «дорогих денег», которое спровоцировало быстрое повышение процентных ставок по кредитам. Реакция населения на изменения парадоксальна, с точки зрения теории, но весьма предсказуема: желание приобрести дорогостоящие товары в кредит «в сей момент» только укрепились, что сказалось и на величине сбережений. Принимая текущие решения, население будет

Склонность к заемному (кредитному) поведению наиболее характерна для домохозяйств-«несберегателей». Готовность к активному заимствованию демонстрируют и «накопители», и «инвесторы». В табл. 11 представлена информация о доле кредитов в структуре финансовых услуг, к которым планируют прибегнуть различные группы домохозяйств в течение ближайшего от момента опроса года.

Заемное, в том числе кредитное, поведение домохозяйств требует специального обсуждения, которое не является целью данной статьи. В рамках данного исследования хочется обратить внимание на тот факт, что домашние хозяйства прибегают к кредитам только в 34,6 % случаев, предпочитая финансировать дефицит семейного бюджета или проекты по приобретению дорогостоящих товаров нерыночными способами (например, займы у родственников, знакомых и друзей; материальная помощь; потребление ранее сделанных сбережений).

Еще одно обстоятельство, на которое необходимо обратить внимание: стремление мобилизовать сбережения населения, использовать их в качестве ресурсов финансовыми институтами, обуславливает сокращение спроса на кредитные продукты, предлагаемые коммерческими банками, и другие финансовые услуги для населения. Формируется «эффект вытеснения» спроса на продукты финансовых институтов со стороны физических лиц предложениями о размещении средств, исходящими от тех же финансовых институтов. Налицо противоречие: чем в большей степени удастся привлечь ресурсы населения, тем

исходить и из сигналов, подаваемых ЦБ РФ. Суть этих сигналов сводится к необходимости связать избыточную денежную массу, предотвратив таким образом инфляцию спроса. Механизм «слухов и домыслов» может сработать в направлении изъятия сделанных в предшествующие периоды накоплений в организованных формах с целью обращения их в товарные запасы.

Таблица 11

Склонность *ex ante* к отрицательным организованным сбережениям, в %

Виды кредитного поведения	Несберегатели	Накопители	Инвесторы	Выборка в целом
Планируемое обращение за кредитом в течение ближайшего года	27,0	34,2	37,3	31,9
Распределение по виду планируемого к получению кредита				
Потребительский кредит, автокредит	33,5	25,6	13,1	24,6
Ипотечный кредит	28,7	30,2	17,7	26,3

меньше возможности для продажи кредитных продуктов.

Сравнительный анализ характеристик и параметров сберегательного поведения

Приведенные выше рассуждения и выводы позволяют в качестве объекта для пристального внимания со стороны финансовых институтов рассматривать группу домохозяйств, так называемых «инвесторов». Именно эта группа должна рассматриваться как основной внутренний поставщик долгосрочных денежных ресурсов на рынок заемных средств. Безусловный интерес для коммерческих банков представляет группа «накопителей», готовых связать свои средства на определенный срок, продолжительность которого тем больше, чем дороже объект предполагаемой покупки. Основной проблемой является идентификация таких домохозяйств. Это предопределило необходимость проведения сравнительного анализа типических черт «накопителей» и «инвесторов» как фактических «сберегателей».

Анализ основных характеристик и финансовых предпочтений домохозяйств — «сберегателей» позволил получить «портреты» типичных представителей группы «инвесторы» и группы «накопители» (табл. 12).

В качестве параметров для сравнения выделялись: уровень доходов; величина накопленных сбережений; социо-демографические признаки; статусные позиции; степень соответствия декларируемых и фактических предпочтений; склонность к финансовым вложениям и др.

Параметры, позволяющие идентифицировать домашнее хозяйство как «инвестора» или «накопителя», в большинстве случаев легко тестируемы на практике. Финансовые институты, заинтересованные в привлечении домашних хозяйств в качестве поставщиков ресурсов или потребителей услуг, могут, опираясь на данные проведенного исследования, без затруднений определить фокусную группу и наиболее эффективные методы рекламного воздействия.

Итак, проведенное исследование позволяет сформулировать следующие ключевые выводы в отношении сбережений населения. Как на национальном, так и на региональном уровне, выявлены предпочтения в пользу сбережений в наличной национальной валюте, преобладает склонность к так называемым неорганизованным сбережениям; что свидетельствует о существовании части предложения временно свободных денежных средств населения в латентной форме. Домашние хозяйства, руководствуясь сформировавшимися у финансовых институтов требованиями к размеру размещаемых сумм,

Таблица 12

Сравнительный анализ характеристик типичных «накопителей» и «инвесторов»

Параметр сравнения	«Накопители»	«Инвесторы»
Уровень среднемесячных доходов на члена домашнего хозяйства, руб.	от 12000	от 15000
Минимальный размер фактических сбережений (в терминах «запасов»), руб.	8000	32000
Возрастная категория (35 лет — 44 года) (доля в группе, в %)	26,5	42,7
Возрастная категория (45 лет — 54 года) (доля в группе, в %)	26,5	20,0
Должностные позиции	средние	высокие, средние
Образовательный уровень (наличие высшего образования) (доля в группе, в %)	51,3%	64,4%
Степень соответствия предпочтений <i>ex ante</i> и <i>ex post</i>	средняя	высокая
Склонность (<i>ex post</i>) к финансовому планированию (наличие плановых сбережений), в %	26,4	14,5
Склонность (<i>ex ante</i>) к сбережениям в форме финансовых активов, в %	9,2	54,5
Готовность к долгосрочным вложениям (доля в группе, в %)	52,2	53,9
Финансовый опыт: наличие (в % от выборки)	32,7	15,3
Финансовый опыт: наличие (в % от численности группы «сберегателей»)	68,2	31,8
Позитивный финансовый опыт (в % от выборки)	33,9	15,8
Склонность к использованию профессиональных советов и консультаций (доля в группе, в %)	22,8	28,9

склонны в качестве сбережений идентифицировать только значительные накопленные суммы, сопоставимые с месячным доходом домохозяйства. Наблюдается несоответствие сберегательных предпочтений (декларируемых (*ex ante*) и фактических (*ex post*)), приводящее к искажению приоритетов и наличию явных девиаций в сберегательном поведении. К числу последних относятся: игнорирование вмененных издержек и упущенной выгоды при выборе формы сбережений. Следствием этого является нерациональность сберегательного поведения и низкая эффективность осуществляемых сбережений. На финансо-

вом рынке наблюдается информационная асимметрия, основанная на низком уровне финансовой грамотности и усугубляемая нежеланием использовать профессиональную консультационную помощь при принятии решений. Для российских домохозяйств высокую значимость при принятии решений о формах сбережений имеет фактор «Степень доверия финансовым институтам и правительству». Обнаружены институциональные ограничения в распространении среди населения организованных форм сбережения. К ним относятся: отсутствие массовой культуры финансового планирования; сберегательный кон-

серватизм (боязнь инноваций в сфере сбережений); отсутствие «моды» на сбережения инвестиционного типа. Можно смело утверждать, что *инвестиционный потенциал* сбережений населения можно оценить как «*достаточно высокий*». Среди обследованных домохозяйств г. Екатеринбурга доля «инвесторов» в группе «сберегателей» составляет 31,8 % более 46 % всех респондентов готовы к вложениям средств на год и более; 35,7 % всех респондентов заявили о готовности вложений в рискованные активы. Подобную картину можно обнаружить и в других крупных городах России.

Таким образом, задача финансовых институтов и правительства состоит не в поиске внешних источников для внутренних инвестиций, а в создании действенного механизма вовлечения ресурсов домохозяйств в инвестиционные процессы.

Конкурентная борьба финансовых институтов за денежные ресурсы населения приобрела в современных условиях невиданную ранее остроту. Конкуренция, как показало наше исследование, не может и не должна ограничиваться только ценовыми методами. Высокая доходность вложений для населения вторична и уступает такому критерию, как «надежность». По нашему мнению, преуспеют в борьбе за сбережения домохозяйств те институты, которые лучше других понимают цели и мотивы сберегателей; ориентированы на сотрудничество и реализацию меркантильных интересов контрагентов; способны предложить такие формы привлечения средств, которые в наибольшей степени соответствуют сберегательным мотивам конкретного домохозяйства; имеют имидж надежного и устойчивого финансового партнера.

В соответствии с этим авторы предлагают ряд мер, реализация которых позволит сформировать конкурентные преимущества институтам, привлекающим в качестве ресурса денежные средства населения.

В первую очередь, финансовые институты должны озаботиться инвестициями

в репутацию. Здесь крайне важным представляется формирование имиджа надежного и устойчивого игрока, имеющего запас финансовой прочности и соблюдающего все правила игры. Дополнительные преимущества получают те институты, которые создадут специальные службы, выполняющие просветительские и консультационные функции. Наличие подобных структурных подразделений должно подчеркиваться при разработке маркетинговой стратегии и проведении конкретных рекламных акций.

Финансовый институт, желая преуспеть в деле привлечения средств домашних хозяйств, должен ориентироваться на определенную часть этого сектора, а не на население в целом. Ориентация на целевую аудиторию обеспечит большую эффективность действий. Выделению целевой аудитории и разработке адекватных способов продвижения предложений, исходящих от финансового института, способствует мониторинг сберегательного поведения населения. Отслеживанием сберегательных установок населения могут успешно заниматься небольшие региональные исследовательские группы, финансируемые как правительственными органами, так и заинтересованными лицами.

Разнообразие сберегательных целей населения предполагает исходящие от финансовых институтов разнообразные предложения способов вложения денежных средств. Дифференциация предлагаемых вариантов сбережений — по срокам, формам, условиям — будет способствовать как мобилизации латентных сбережений, так и созданию стимулов для больших сбережений в целом. Учитывая склонность части населения к одновременным сбережениям и заимствованиям, финансовые институты (коммерческие банки, в первую очередь) могут предложить пакет услуг для клиентов, включающий целевой накопительный вклад и целевой кредит на льготных условиях.

Население, несмотря на низкий в целом уровень финансовой грамотности, принимает в расчет при выборе формы сбережения такие финансовые индикаторы, как темп инфляции (ожидаемый и фактический) и уровень ставки рефинансирования. В связи с этим для успешной конкуренции на рынке сбережений населения необходимо обеспечить привязку процентов по депозитам (или иные виды доходов) к изменениям ставки рефинансирования. Это позволит финансовому институту избежать обвинений в стремлении «играть в одни ворота» (так, условия кредитных договоров пересматриваются при повышении ставки рефинансирования) и укрепить имидж честного партнера.

Еще одно важное направление в обеспечении конкурентных преимуществ всем институтам финансового рынка состоит в разработке и реализации законодательных актов, обеспечивающих надежное правовое поле для операций со средствами

физических лиц, а также в принятии поправок в налоговое законодательство, стимулирующих инвестиционную активность населения.

Литература

1. Акиндинова Н. Склонность населения к сбережениям//Вопросы экономики. 2001. № 10.
2. Боголюбова Н. П. Сбережения населения России и межвременные предпочтения: к вопросу о значимости фактора дохода при принятии решений/Экономическое развитие в современном мире: факторы, структура, особенности переходных состояний. Материалы Второй Международной научно-практической конференции (Екатеринбург, 21–22 апреля 2005 г.). Екатеринбург: Изд-во УрГУ, 2005.
3. Стребков Д. О. Трансформация сберегательных стратегий населения России//Вопросы экономики. 2001. № 10.
4. www.cbr.ru.
5. www.fom.ru.
6. www.wciom.ru.
7. www.zircon.ru.

Статья поступила в редакцию 18.05.2008

N. Bogolyubova, PhD (Econ.), Associate Professor, Economic Theory Chair, Deputy Dean for Course Development and Master's Programs, Faculty of Economics, Urals State University, Yekaterinburg

V. Pleshcheva, Master's Program Student, Faculty of Economics, Urals State University, Yekaterinburg

PERSONAL SAVINGS IN MODERN RUSSIA: WHO CAN WIN THE BATTLE FOR THE PRIVATE HOUSEHOLD MONEY?

The economic situation on the world financial market is bad, and there are not many opportunities now to get «cheap» loans from abroad. That is why it is so important to identify the domestic source of readily available and disposable assets and turn them into the operating assets. One of such sources is the private households' money. If the national financial system is fine-tuned to attract the households' funds, an opportunity will be created to increase the investment inflow into the Russian economy. The key players who operate on the financial market (e. g. banks, UITs, privately-owned entities that create pension funds, insurance companies, and joint-stock companies) have already started a serious battle for the available funds held by the private households. Who will be the one to get the peoples' money? And would people trust a business entity in the first place? The success in the competition for the households' funds depends on whether we become fully aware of the factors that influence the savings-related people's behavior and of the objectives and motivation people have when choosing a way to keep their savings. It is also important to correctly assess the regional physical entities' savings' characteristics. The regional savings' structure knowledge will help make better decisions in regard of the competition methods and ways to attract the counterparties.

УДК 001.38

Корепанов Е. Н., канд. экон. наук, ведущий научный сотрудник ИЭ РАН, г. Москва

СТРУКТУРНЫЕ ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАУКИ¹

В статье анализируется влияние организационных, структурных и институциональных факторов на конкурентоспособность российской науки, в том числе — распределения прав собственности на объекты науки и результаты научной деятельности, структуры затрат по стадиям исследований и разработок, видовой структуры промышленной собственности. Обосновывается необходимость государственной инициативы по повышению рентабельности научных организаций.

Обращаясь к обозначенной в заглавии проблеме, правомерно задаться вопросом — является ли наука субъектом конкурентных отношений и можно ли говорить о ее конкурентоспособности? Ведь наука не обладает и не обладала ранее организационным единством, даже будучи в дореформенное время в составе отрасли «Наука и научное обслуживание». Наука не имеет единого хозяйственного органа, не является юридическим лицом и, соответственно, не наделена среди прочего правом собственности на результаты своей деятельности. Тем не менее в собирательном смысле вполне допустимо говорить о науке как субъекте конкурентных отношений, поскольку научные исследования и разработки (ИР) представляют собой особый вид деятельности и продуцируют специфические продукты, в большинстве своем участвующие в хозяйственном обороте. В этом отношении наука отличается от прочих видов деятельности, например добычи полезных ископаемых или машиностроения, лишь тем, что часть результатов ИР (прежде всего фундаментальных

исследований) обращается только внутри науки. В то же время ИР и материальное производство кардинально разнятся тем, что труд в науке носит всеобщий характер, обусловленный безграничной пространственной временной кооперацией исследователей и безграничностью потребления результатов ИР, а сами результаты труда нематериальны по форме. Невещественный характер продуктов ИР обуславливает их бытие в качестве объектов авторского и патентного права, определяющего имущественные и личные неимущественные права субъектов интеллектуальной собственности. Как идеальные сущности результаты ИР не подвержены физическому износу (нерасходуемы), а как объекты авторского права — неприсваемы и неотчуждаемы². Отчуждение же имущественных прав происходит здесь не в форме передачи объектов как таковых, а посредством наследования или уступки прав пользования. «Субъектами права интеллектуальной собственности выступают авторы и их на-

¹ Работа выполнена при поддержке Российского гуманитарного научного фонда, проект № 06-02-00078а.

² Это, конечно, не исключает возможности принудительного отчуждения или иного ущемления прав авторов и организаций-разработчиков, что достаточно широко практикуется в нашей стране в рамках передела собственности.

следники, работодатели, инвесторы, государство, лица, приобретающие интеллектуальные права на основании договора и (или) лицензии»³.

Ресурсное обеспечение и продуктивность ИР

Конкурентоспособность науки характеризуется ее способностью продуцировать научно-технические результаты, пользуясь признанием научного сообщества или спросом на внутреннем и внешнем рынках. Она определяется такими факторами, как вовлекаемые в ИР ресурсы, спрос на результаты ИР, отношения собственности в науке и социально-экономическая среда в целом.

Требования к используемым в науке ресурсам обусловлены спецификой ИР как вида деятельности и особенностями объектов и предметов ИР. Исходным, первичным свойством науки является научная неопределенность, т.е. неопределенность в наших представлениях об объектах и явлениях природы и общества. В ее снятии и последующем восстановлении и заключается содержание ИР. В процессе же ИР неопределенность выступает как неповторимость предметов исследований и объектов разработок, как неочевидность результатов, неопределенность затрат и сроков выполнения работ. Эти качественные характеристики ИР обуславливают особые требования к используемым в науке ресурсам. Высокая сложность и неповторимость изучаемых явлений и процессов, неопределенность поведения объектов исследований и т.п. означают, что в ИР должны быть заняты кадры наивысшей квалификации, использоваться технические средства наивысшей сложности (и, соответственно, стоимости). Наряду с этим должны

быть обеспечены гибкость и мобильность организационной структуры науки, способность к позадачному комбинированию ресурсов, резервирование средств на выполнение работ, ускоренное обновление основных фондов, коллективные формы использования научного оборудования.

Международные сопоставления свидетельствуют, что по объемам затрат на ИР Россия намного уступает не только ведущим развитым странам, но также Китаю и Индии. Китай существенно опережает нашу страну и по темпам роста расходов на науку. В России персонал, занятый ИР, продолжает сокращаться, а в Китае устойчиво растет, причем темпами, втрое превосходящие европейские⁴. Правда, затраты в расчете на одного исследователя в нашей стране (благодаря сокращению численности исследователей) уже несколько превысили дореформенный уровень, однако остаются в 4–7 раз ниже, чем в развитых странах, и в 3,4 раза ниже, чем в Китае.

Материально-техническая база российской науки устарела не только морально, но и физически, поскольку за последние 20 лет новое оборудование почти не приобреталось, за исключением компьютерной техники. Степень износа основных средств в крупных и средних коммерческих организациях науки выше, чем в среднем по России (46,0 и 44,2% соответственно), как и удельный вес полностью изношенных основных средств (16,2 и 13,2%)⁵.

Лишь по количеству исследователей Россия остается в числе лидеров, уступая только США, Японии и Китаю. В этом, собственно, и видится залог возрождения отечественной науки, поскольку остальные элементы научного потенциала более воспроизводимы.

Результативность фундаментальных исследований может быть определена по ко-

³ Интеллектуальная собственность. М.: Норма, 2005. С. 23.

⁴ См.: Эксперт. 2008. № 11 (60). С. 58.

⁵ См.: Инвестиции в России. 2007: Стат. сб./Росстат. М., 2007. С. 212, 215.

личеству статей в ведущих научных журналах мира и по числу ссылок на них (цитат), а прикладных ИР — по количеству патентов, выданных отечественным заявителям. В целом существует положительная связь между расходами на науку и результатами ИР. Но в каждом конкретном случае определяющую роль могут играть и другие факторы: наличие традиций в ИР, научных и конструкторских школ и коллективов, особенности исторического развития, менталитет населения и т. п. Так, продуктивность теоретических исследований в развитых странах намного выше, чем в развивающихся странах или странах с переходной экономикой. Но при этом Великобритания, расходуя на науку вдвое меньше Германии и в 3,7 раза меньше Японии, добивается равных с ними результатов в области теоретических исследований. Напротив, при очень близких затратах на ИР Китай вдвое уступает Японии по количеству статей и в пять раз по числу цитат. Наша страна имеет равные результаты с Финляндией, превосходя ее по расходам на науку втрое. С другой стороны, уступая Китаю по затратам на ИР в 6,7 раза, Россия отстает от него по количеству статей только 1,8 раза, а по числу цитат — в 2 раза⁶. Если же перейти от объемных показателей к удельным (скажем, в расчете на 1000 исследователей) и скорректировать их с учетом затрат на одного исследователя, то наша страна окажется на одном уровне с развитыми странами и намного опередит Китай. Но такие манипуляции малопродуктивны, ибо в реальности положительная связь между расходами на ИР и результатами часто нарушается под влиянием других факторов. Так, при росте в России за 1995–2003 гг. внутренних затрат на ИР на 93 % (в постоянных ценах) число российских статей в ведущих научных журналах мира сократилось на 21 % (вследствие чего Россия сместилась

с седьмого места на одиннадцатое), а количество выдаваемых отечественным заявителям патентов уменьшилось на 7,2 %. Да и по «качеству» статей (числу цитат в расчете на одну статью) Россия занимает предпоследнее место среди 48 стран, представленных в справочнике «Индикаторы науки: 2007», превосходя только Турцию⁷.

Еще менее определена связь изобретательской активности с уровнем финансирования ИР. Так, число заявок на выдачу патентов на изобретения, поданных отечественными и иностранными заявителями с указанием страны, в расчете на одного исследователя в России и США очень близко (0,26 и 0,29 соответственно), в Китае заметно ниже (0,2). По странам же ОЭСР (без США) этот показатель разнится многократно — от 0,7 в Японии до 119,8 в Люксембурге⁸.

Высокой неопределенностью характеризуется и связь качества изобретений, полезных моделей и промышленных образцов с уровнем затрат на ИР. Прямая оценка качества проблематична. Однако косвенно о нем можно судить по уровню спроса на объекты промышленной собственности, т. е. по соотношению затрат на технологические инновации (или числа внутренних договоров о торговле лицензиями и уступке прав на патенты, или объема экспорта технологии) и расходов на ИР. Если судить по объему затрат на технологические инновации (в постоянных ценах), спрос на результаты ИР в российской промышленности вырос за 2000–2005 гг. на 16 %. Однако уровень спроса, т. е. соотношение затрат на технологические инновации и расходов на технические ИР, тенденции к росту не обнаруживает. В 2000 г. это соотношение выражалось величиной 0,87, в 2001 г. — 0,79, в 2004 г. — 0,84 и в 2005 г. — 0,73.

Использование других индикаторов свидетельствует о разнонаправленных тенден-

⁶ См.: Индикаторы науки: 2007. Стат. Сб. М.: ГУ — ВШЭ, 2007. С. 323–326.

⁷ Там же.

⁸ Там же.

циях изменения качества научно-технических результатов. Так, число внутренних договоров о торговле лицензиями и уступке прав на патенты выросло за 1995–2004 г. в 2,3 раза при росте затрат на ИР только в 1,9 раза. Напротив, отношение количества этих договоров к числу выданных в соответствующем году патентов уменьшилось с 10,7 % в 2000 г. до 7,1 % в 2006 г.⁹

Объем поступлений от экспорта технологий (в пересчете по курсу доллара) увеличился за 2000–2006 гг. в 2,7 раза, тогда как соотношение этих поступлений к внутренним затратам на ИР снизилось с 7,5 до 5,0 %. Об относительном и абсолютном снижении спроса на отечественные научно-технические разработки свидетельствует и ничтожная доля инновационной продукции в общем объеме экспорта промышленных товаров: в 2005 г. она составляла лишь 1,4 %, тогда как в дореформенный период доходила до 20 %¹⁰. На мировом рынке на долю России по разным оценкам приходится от 0,1 до 0,3 % высокотехнологичных изделий, тогда как на долю Китая — около 15 %¹¹.

О низком уровне спроса на отечественные научно-технические результаты говорит и полное несоответствие величины накопленного научного капитала и объемов экспорта объектов интеллектуальной собственности. Только стоимость прав на результаты ИР, созданных за счет бюджетных средств, оценивается в сотни миллиардов долларов¹². Поступления же от экспорта прав на объекты интеллектуальной собственности в 2006 г. выразились более чем скромной величиной в 10 млн долл., а их удельный вес в общих

поступлениях от экспорта технологий составил всего 1,84 %.

Таким образом, если отвлечься от состояния материально-технической базы науки, ни масштабы использования в ИР ресурсов, ни результаты труда предшественников не определяют качества создаваемых объектов интеллектуальной собственности. Этот вывод заставляет обратиться к организационным, структурным и институциональным факторам конкурентоспособности науки.

Распределение прав собственности на объекты науки и результаты ИР

В советской России в силу особых исторических условий и традиций, а также ограниченности ресурсов бытие науки в качестве средства повышения конкурентоспособности ограничивалось в основном сферой оборонных ИР, где не только допускалась, но и сознательно культивировалась соревновательность (прежде всего в авиа- и ракетостроении). Кроме того, в ВПК типичной организационной формой были НИИ или КБ с опытными заводами, «привязанные» к определенным серийным предприятиям. В сочетании с «открытостью» ВПК (мировой рынок вооружений, военные конфликты) это обеспечивало сравнительно высокую конкурентоспособность его продукции. Напротив, в гражданских отраслях, финансируемых по остаточному принципу и закрытых для конкуренции, господствовала отраслевая и предметная специализация научных организаций, по существу обуславливающая их монопольное положение в своей узкой области. Это углублялось отраслевой автаркией вообще и организационно-экономическим обособлением НИИ и КБ. Основы такого обособления были заложены еще в первой трети XX в., когда в качестве основной структурной единицы в науке был выбран самостоя-

⁹ См.: Индикаторы науки: 2007. Стат. Сб. С. 323–326.

¹⁰ См.: НГ — наука. 2008. 26 марта. С. 20.

¹¹ См.: Эксперт. 2008. № 11 (60). С. 58; НГ — наука. 2008. 13 февр. 2008. С. 18.

¹² См.: Интеллектуальная собственность. Промышленная собственность. 2007. № 1. С. 13.

Таблица 1

Распределение научных организаций по формам собственности, %

Год	Всего	В том числе			
		государственная	частная	смешанная	иностранная, совместная российская и иностранная
1994	100,0	75,6	3,8	20,1	0,5
2001	100,0	71,5	11,1	14,5	1,4
2006	100,0	73,2	13,9	10,3	1,5

тельный государственный НИИ. Именно тогда и возникло разобщение науки и производства, не преодоленное до сих пор. Между тем в Германии, послужившей нам образцом, самостоятельные НИИ (наряду

вера, Общество Лейбница). Специализированные же ИП выполняются в основном в малых, средних и крупных фирмах. На их долю приходится две трети национальных затрат на науку.

Таблица 2

Основные средства ИП по формам собственности, %

Год	Всего	В том числе			
		государственная	частная	смешанная	иностранная, совместная российская и иностранная
1994	100,0	84,4	1,5	13,9	0,01
2000	100,0	81,9	4,4	11,3	2,0
2006	100,0	86,9	4,7	7,3	1,1

с университетами) выполняют главным образом фундаментальные исследования и прикладные исследования межотраслевого и межрегионального характера. (Эти НИИ входят в четыре крупных научных объединения — Общество Макса Планка, Объединение Гельмгольца, Общество Фраунхо-

Монопольное положение советских НИИ и КБ при бюджетном финансировании гарантировало им устойчиво положение вне зависимости от эффективности ИП. Мероприятия 1960–1980 гг., направленные на преодоление разрыва с производством (создание научно-производственных объе-

Таблица 3

Персонал, занятый ИП, по формам собственности, %

Год	Всего	В том числе			
		государственная	частная	смешанная	иностранная, совместная российская и иностранная
1994	100,0	79,9	2,2	17,8	0,12
2000	100,0	75,4	7,4	15,0	2,42
2006	100,0	78,3	9,1	10,7	1,94

динений — НПО и межотраслевых научно-технических комплексов — МНТК, а также введение хозрасчета), не принесли большого успеха, так как объединение научных и производственных звеньев зачастую носило формальный характер, а конкурентная среда отсутствовала. Преобразования 1990-х гг. положили конец этим попыткам.

От начала реформ нас отделяет 16 лет, но проблема преобразования отношений собственности остается актуальной во всех отраслях народного хозяйства, хотя и в разной степени. В промышленности и сельском хозяйстве продолжается передел собственности — отчасти спекулятивно, отчасти в пользу эффективных собственников. В науке же приватизация по существу еще не начиналась, если не считать ею процесс самоликвидации сотен и сотен отраслевых НИИ, КБ, НПО и МНТК, вызванный обвалом спроса на результаты ИР как со стороны государства, так и со стороны производства. В науке продолжает доминировать госсобственность (табл. 1 и 2), причем ее доля, несколько сократившаяся за 1990-е гг., стала затем возрастать. Это касается не только собственности на организации и основные средства, но также персонала, выполняющего ИР, и затрат на науку (табл. 3 и 4).

Сокращение суммарной доли частной и смешанной собственности на объекты науки означает, что ИР во все меньшей мере признаются предпринимателями в качестве необходимого средства развития производства. Если в 1995 г. ИР выполняли 325 предприятий, то в 2005 г. — только 231, причем на их долю приходилось лишь малая часть ИР, осуществляемых в предпринимательском секторе науки (9,8 и 8,1% соответственно). Сокращается и доля расходов на ИР в общих расходах на технологические инновации в промышленности (1995 г. — 26,9%; 2005 г. — 15,7%). В развитых странах этот показатель доходит до 60%, поскольку там превалирует «фирменная» наука.

Отторжение науки производством, очевидно, обусловлено тем, что в стране так и не сформировалась полноценная конкурентная среда, которая принуждала бы предпринимателей к инновациям. С другой стороны, и сами научные организации не являются привлекательными объектами для приватизации, поскольку рентабельность активов в ИР существенно ниже, чем в экономике в целом (5,1 и 9,3% соответственно). По этой же причине наука не является приоритетным объектом инвестирования. Доля ИР в основных средствах в 2006 г. составила 1,16%, а в инвестициях в основной капитал — только 0,48%¹³. Экспортный потенциал отраслей, производящих сырье и материалы, удается поддерживать в основном за счет улучшающих нововведений. Так, из 800 патентов, полученных работниками крупнейших металлургических комбинатов, только 3% были направлены на защиту продукции, а 97% — на модернизацию устаревшего оборудования¹⁴.

Динамика структуры затрат на ИР свидетельствует, что, будучи главным собственником на объекты науки, государство в ходе реформ в значительной мере самоустранилось от выполнения функции сохранения научного потенциала. Доля государства в финансировании науки за 1991–2000 гг. сократилась почти вдвое (табл. 4), последующий ее рост не всегда компенсировал уменьшение расходов со стороны предпринимательского сектора, так что в 2004 и 2005 гг. общие затраты на ИР (в сопоставимых ценах) заметно сократились.

В настоящее время доля государства в финансировании ИР в Российской Федерации в 2–3 раза выше, чем в развитых странах и в Китае. Только Аргентина, Мексика, Польша и Турция близки к России по этому показателю. Между тем анализ свиде-

¹³ См.: Инвестиции в России: 2007. С. 86, 220.

¹⁴ См.: Инновации и экономический рост. М.: Наука, 2002. С. 287.

Таблица 4

Внутренние затраты на ИР по источникам финансирования, %

Год	Всего	В том числе			
		средства государства	средства предпринимательского сектора	средства иностранных источников	прочие
1994	100,0	95,0	2,4	-	2,6
2000	100,0	51,1	31,6	16,9	0,4
2006	100,0	60,1	29,7	9,4	0,8

тельствует, что в целом результативность ИР в различных странах коррелируется с долей частного сектора в финансировании науки, хотя даже среди развитых стран соотношение этих индикаторов колеблется в широких пределах.

Российское государство является также собственником большей части научно-технических результатов, поскольку оно было и остается основным заказчиком ИР. По оценкам специалистов, государству принадлежит 90–95 % патентов на изобретения, полезные модели и промышленные образцы. Однако столь высокая степень концентрации собственности препятствует ее коммерциализации. Уровень использования патентов на изобретения в России на порядок ниже, чем в развитых странах. Так, соотношение количества внутренних договоров о торговле лицензиями и уступке прав на патенты к числу патентов, выданных отечественным заявителям за соответствующий год, не превышало 11 % в 1995–2005 гг. и обнаруживает тенденцию к понижению. Суммарный расчетный эффект от использования объектов интеллектуальной собственности в промышленности и поступлений от их экспорта составил в 2005 г. лишь 10,5 % госбюджетных затрат на ИР¹⁵, т. е. 6,6 % общенациональных расходов на науку или 0,07 % ВВП. Между тем в развитых странах Запада благодаря

включению объектов интеллектуальной собственности в экономический оборот только реализация авторских прав обеспечивает от 4 до 7 % ВВП.

При этом доля российских государственных организаций в упомянутых договорах быстро уменьшается. За 1995–2005 гг. она сократилась среди лицензиаров с 32 до 8 %, а среди лицензиатов — с 57 до 4 %. В экспорте технологий доля поступлений от продажи объектов интеллектуальной собственности ничтожна, а их объем составляет менее 0,1 % от стоимости прав на такие объекты, созданные за счет бюджетных средств.

Столь низкий уровень использования результатов ИР в России свидетельствует о некачественном управлении нематериальными активами, находящимися в собственности государства. С другой стороны, высокий удельный вес физических лиц среди лицензиаров (55 % в 1995 г. и 33 % в 2005 г.) означает, что «в условиях неконтролируемой приватизации и отсутствия нормативно-правового регулирования значительная часть объектов интеллектуальной собственности оказалась в руках частных (физических) лиц»¹⁶. Об этом же косвенно свидетельствует высокая доля (до 74,2 % в 2004 г.) договоров об уступке патентов в общем числе внутренних договоров о торговле лицензиями и уступке прав на патенты. Большой удельный вес (50–60 %) теневого

¹⁵ См.: Интеллектуальная собственность. Промышленная собственность. 2007. № 9. С. 33.

¹⁶ Дежина И. Г. Проблема прав на интеллектуальную собственность. М.: ИЭПП, 2003. С. 37.

экспорта в общем объеме экспорта технологий¹⁷ также говорит о скрытом процессе передела собственности на научно-технические результаты. Эти предположения подтверждаются и фактом не доведения до логического конца инвентаризации нематериальных активов. Хотя в 2001 г. в организациях Минпромнауки России была проведена инвентаризация и оценка результатов ИР, они не были поставлены на учет и не приняты на баланс¹⁸. Аналогичная ситуация сложилась и с Академией наук: лишь у 13 из 83 учреждений Сибирского отделения РАН патенты и лицензии учтены в балансах.

Стоимость объектов интеллектуальной собственности, отраженная на балансах всех хозяйствующих субъектов России на 1 января 2006 г., составила всего 66 млрд руб.¹⁹, что на два порядка ниже общей стоимости прав на результаты ИР, созданные в нашей стране. Очевидно, что без спецификации этих прав невозможно включение объектов интеллектуальной собственности в хозяйственный оборот. Но чтобы реализовать такое требование, необходимо прежде всего определить, в чьей собственности или в чьем управлении находятся упомянутые права, какие интересы здесь сталкиваются, каковы возможные пути оптимизации отношений авторов, исполнителей (подрядчиков) и заказчиков. Эти задачи, видимо, нельзя решать изолированно от общей инвентаризации научных организаций, подготавливаемой в настоящее время.

Структура затрат по видам работ

С точки зрения полноты использования результатов ИР во внутринаучном обороте, а также их готовности к коммерциализа-

ции важнейшее значение имеет структура затрат по видам работ — фундаментальным исследованиям (ФИ), прикладным исследованиям (ПИ) и разработкам (Р). Оптимальное соотношение между ними для индустриального этапа развития общества (а экономику России никак нельзя отнести к постиндустриальной или, тем более, к экономике знаний) выражается пропорцией 1: 3: 9²⁰. При таком соотношении затрат обеспечивается наиболее полное использование результатов ФИ в сфере ПИ и результатов ПИ в области Р. Следует заметить, что эти пропорции длительное время выдерживались в США, но никогда — в России. В дореформенный период хронически недофинансировались Р (так, в 1990 г. указанное соотношение имело вид 1: 3: 5), что выражалось в постоянном дефиците готовых к тиражированию образцов новой техники и технологий, не говоря уже о конкуренции между ними. За годы реформ структура затрат по стадиям ИР деформировалась в ущерб ПИ (табл. 5). Это было следствием, во-первых, общего падения спроса на результаты ИР, во-вторых, свертывания программы развития экспериментальной базы науки, предусматривавшей среди прочего создание уникальных установок, обещающих прорыв в физике, аэродинамике и других областях знания, и, в-третьих — результатом небескорыстного дробления научно-производственных и научно-технических комплексов в начале 1990-х гг. В таких условиях выживание сохранившихся научных организаций было возможно только за счет переориентации на текущие нужды производства, что и выразилось в падении доли ПИ и росте удельного веса Р. Безусловно, при этом снизилось качество разработок, о чем, среди прочего, свидетельствует непрерывное уменьшение количества вновь созданных принципиально

¹⁷ См.: Аналитическая записка к конференции «Инновационный бизнес в России». М., 2001. С. 31.

¹⁸ См.: Дежина И. Г. Указ. соч. С. 39.

¹⁹ См.: Интеллектуальная собственность. Промышленная собственность. 2007. № 10. С. 47.

²⁰ См. Блюков Е. Н. Функциональная организация системы «наука — производство» (концепция интенсивного развития). М.: ИЭ РАН, 1999. С. 107–111.

Таблица 5

Внутренние текущие затраты на ИР по видам работ, %

Год	ФИ	ПИ	Р	ФИ: ПИ: Р
1990	11,0	33,6	55,4	1: 3: 5
1994	16,9	20,5	62,7	1: 1,2: 3,7
2000	13,4	16,4	70,2	1: 1,2: 5,2
2006	15,4	15,3	69,3	1: 1: 4,5

новых технологий. Но, с другой стороны, коммерциализация отношений в системе наука — производство способствовала улучшению количественных пропорций между различными группами объектов промышленной собственности (табл. 6), прежде всего между изобретениями и полезными моделями. Тем самым заполняется одна из пустовавших ранее ниш на завер-

ленные образцы²¹. Несомненно, богатство технических художественно-конструкторских решений является одной из основ высокой конкурентоспособности немецких товаров²². Стало быть, оптимизация соотношения между стадиями ИР (видам работ) сама по себе не решает проблемы повышения конкурентоспособности результатов науки. Необходимо еще обладать

Таблица 6

Структура патентов, выданных отечественным заявителям, %

Год	Всего патентов	В том числе патенты на		
		изобретения	полезные модели	промышленные образцы
1994	100,0	92,8	1,1	6,1
1995	100,0	90,2	5,2	4,6
2001	100,0	69,6	24,0	6,4
2002 г.	100,0	68,3	24,6	7,1
2006 г.	100,0	63,6	30,6	5,8

шающей стадии ИР. Если в 1994 г. одна полезная модель приходилась на 90 изобретений, то в 2006 г. — на два изобретения. Напротив, доля промышленных образцов в общей структуре промышленной собственности не растет, так что в 2006 г. один промышленный образец приходился на 11 изобретений. В развитых странах эти соотношения принципиально иные. Так, в Германии на 1 патент на изобретение, выданный в 2001 г., приходились один патент на полезную модель и три патента на промыш-

²¹ См.: DPMA Jahresbericht 2001.

²² Успехи немецких производителей в области промышленного дизайна неслучайны уже потому, что Германия (не будучи центром мировой художественной культуры) в первой трети XX в. стала пионером в области синтеза художественного и технологического мышления (институт «Государственный Баухауз»). В СССР аналогичное направление не получило развития. Соответствующие интеллектуальные силы были налицо, однако знаменитый русский художник В. Кандинский преподавал в Баухаузе, а не во ВХУТЕМАСе.

таким абстрактными ценностями, как сопоставимые непредметные способы мышления в искусстве и технике.

Подведем итоги. В литературе, посвященной проблемам научно-технического развития, наряду с апокалиптическими прогнозами, присутствуют более чем оптимистические оценки позиций России в этой области. Утверждается, например, что в нашей стране создается на душу населения в 2–3 раза больше высоких технологий, чем в странах «большой семерки»²³. Дело лишь за их коммерциализацией, которая будет обеспечена после разработки и ввода в действие документов, аналогичных закону «О передаче федеральных технологий». Однако проведенный анализ свидетельствует о сравнительно низкой продуктивности российской науки и низком уровне использования результатов ИР. Это обусловлено как крайне недостаточным ресурсным обеспечением ИР, так и консерватизмом отношений собственности в науке, искаженной структурой затрат по видам ИР и многими другими факторами, в их числе — закрытость данных о распределении прав собственности на результаты ИР и об объемах внутренней торговли этими правами. Очевидно, эффективно управлять таким неопределенным объектом, как наука, в условиях неопределенности отношений собственности и недоступности или искажения соответствующей информации невозможно.

Поскольку главным собственником в науке было и остается государство, напрашивается вывод о неэффективности его деятельности по управлению наукой, поскольку оно не обеспечило:

- сохранения научного потенциала страны;
- создания эффективных форм и методов управления объектами науки и интеллектуальной собственности;

- создания научно-технического задела для структурно-технологической перестройки производства;

- создания организационных, экономических и институциональных основ реформирования науки;

- создания школы современного промышленного дизайна и т. д.

Тем не менее в переходный период, переживаемый российской экономикой, никто, кроме государства, не может взять на себя основное бремя возрождения науки. Производство по большей части самоустранилось от решения этой задачи, оно не ощущает настоятельной потребности в высококлассной «фирменной» науке в силу собственной технологической деградации и отсутствия полноценной конкурентной среды, а также ввиду непривлекательности самой науки как объекта инвестирования. Видимо, чтобы побудить предприятия к интеграции с научными организациями, государству придется осуществить модернизацию прикладных НИИ и КБ с повышением их рентабельности до уровня, во всяком случае превышающего среднеотраслевой.

Возрождение науки должно вписаться в общую стратегию воссоздания ядра развития экономики, куда наука должна входить наряду с инвестиционными отраслями промышленности. К сожалению, принимаемые сегодня программы (по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса, по нанотехнологиям), несмотря на значительный объем предполагаемых затрат и известную широту охвата объектов науки, не имеют общенационального (системного) характера, а потому не могут обеспечить формирование стратегического эшелона развития, способного создать и довести до коммерческой зрелости комплекс эталонных производств и технологий (техники). Так, ФЦП «Исследования и разработки по приоритетным направлениям разви-

²³ См.: Россия в глобализирующемся мире: стратегия конкурентоспособности. М.: Наука, 2005. С. 341.

тия научно-технического комплекса России на 2007–2012 годы» предусматривает инвестиции в развитие материально-технической базы только 33 ведущих научных организаций и 25 вузов, в том числе их реконструкцию и техническое перевооружение. Судьба остальных тысяч НИИ, КБ и вузов остается неясной. Между тем срок морального износа научных приборов и оборудования, как правило, не превышает семи лет. Очевидно, при таких точечных инвестициях техническая база российской науки никогда не достигнет мирового уровня. Необходима ее кардинальная и комплексная модернизация, которая, кстати, не повлечет за собой роста инфляции, ибо технические средства придется приобретать в основном за рубежом ввиду распада собственного приборостроения.

Только системный подход к развитию науки и производства способен по мере его реализации снять те барьеры, которые препятствуют повышению конкурентоспособности российской науки. Общество располагает достаточными финансовыми и интеллектуальными ресурсами для достижения этой цели. Несмотря на кризисное состояние науки за годы реформ созданы многие десятки тысяч изобретений, призванных заменить изобретения советского периода, срок действия которых истек или истекает. Требуется лишь политическая воля, чтобы активизировать встречное движение государства, науки и производства,

которое уже и сегодня распознается в таких явлениях, как рост затрат на ИР и технологические инновации, увеличение числа научно-технических подразделений на предприятиях, улучшение структуры промышленной собственности, высокая продуктивность нестоличной науки и т. п.

Литература

1. Аналитическая записка к конференции «Инновационный бизнес в России». М., 2001.
2. Блюков Е. Н. Функциональная организация системы «наука — производство» (Концепция интенсивного развития). М.: ИЭ РАН, 1999.
3. Дёжина И. Г. Проблема прав на интеллектуальную собственность. М.: ИЭПП, 2003.
4. Инвестиции в России. 2007: Стат. сб./Росстат. М., 2007.
5. Индикаторы науки: 2007. Стат. сб. М.: ГУ — ВШЭ, 2007.
6. Инновации и экономический рост. М.: Наука, 2002.
7. Интеллектуальная собственность. М.: Норма, 2005.
8. Интеллектуальная собственность. Промышленная собственность. 2007. № 1.
9. Интеллектуальная собственность. Промышленная собственность. 2007. № 9.
10. НГ — наука. 2008. 13 февр.
11. НГ — наука. 2008. 26 марта.
12. Россия в глобализирующемся мире: стратегия конкурентоспособности. М.: Наука, 2005.
13. Эксперт. 2008. 17–23 марта.
14. DPMA Jahresbericht 2001.

Статья поступила в редакцию 24.07.2008

E. Korepanov, PhD (Econ.),

Senior Fellow, Institute of Economics, Russian Academy of Sciences, Moscow

STRUCTURAL FACTORS CONTRIBUTING TO THE RUSSIAN SCIENTIFIC WORK SECTOR COMPETITIVENESS LEVEL CHANGE

The author analyzes administrative, structural and institutional factors contributing to the Russian scientific work sector competitiveness level change. The factors include the way the objects and facilities -related rights of ownership and copyright on the work results are treated; the way the money is allocated for each stage of the project work and research; the way various types of industrial facilities are used. The author proves that the state executive bodies should take the initiative and take steps to improve the rate of return of the entities that take part in the scientific work.

УДК 657

Леднев В. А., старший преподаватель кафедры стратегического и финансового менеджмента МФПА

ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР И ГЛАВНЫЙ БУХГАЛТЕР: СОПЕРНИЧЕСТВО ИЛИ СОТРУДНИЧЕСТВО?

В практике работы многих российских компаний нередко встает вопрос об объединении или, напротив, разделении финансовой дирекции и бухгалтерии. Необходимость решения данного вопроса зачастую обусловлена возникшим и развивающимся в компании административным конфликтом, конкуренцией и противодействием между двумя службами.

Бесспорно, что устойчивое финансовое положение компании во многом зависит от объективного анализа, грамотного планирования, умелого управления денежными потоками и других компонентов финансового менеджмента. Кто же должен осуществлять на предприятии функции управления финансами?

*Редакция журнала обратилась с этим вопросом к специалисту, имеющему почти 30-летний практический опыт работы финансовым директором в «советских» и рыночных компаниях — старшему преподавателю кафедры стратегического и финансового менеджмента Московской финансово-промышленной академии **Ледневу Валерию Алексеевичу**.*

История вопроса

Выделение финансовой функции из бухгалтерии стало осуществляться в крупных американских компаниях примерно в середине прошлого века. Причин было две. Первая — увеличение масштабов бизнеса и необходимость разделения финансово-учетной функции. Вторая и более существенная — появление принципиально новых функций, связанных с развитием фондовых рынков, необходимостью оценки инвестиций, оптимальным управлением ограниченными ресурсами и др. Должность финансового директора давно стала в западных компаниях необходимой и даже типовой: с подробным описа-

нием обязанностей и правил эффективной постановки его работы. В последние годы происходит переосмысление ставших привычными функций в сторону расширения стратегической составляющей деятельности финансового директора.

Принято считать, что в России финансовые директора появились в 1990-х гг. одновременно с началом перехода страны к рыночной экономике. В действительности это не совсем так. Еще в 1970–80-х гг. в системе советской внешней торговли существовали совместные акционерные общества за рубежом. Так вот, в них главным бухгалтером являлся гражданин страны пребывания общества, а финансовым директором — обязательно советский работ-

ник. Однако, по сути, он являлся финансовым надзирателем, так как сама фирма являлась лишь наполовину рыночной — по продажам, а на другую половину — по получению (именно так, а не по покупке) товаров — обычной социалистической плановой конторой.

Существует точка зрения, что аналогом финансового директора являлась должность заместителя директора по экономике (главного экономиста) на социалистических предприятиях, в подчинении которого находился финансовый и планово-экономический отдел, отдел труда и зарплаты, а также бухгалтерия. Однако аналогия здесь чисто внешняя, поскольку предприятие в плановой экономике не являлось фактически предприятием в современном понимании: это был цех по производству определенных видов продукции в рамках огромного государственного хозяйственного механизма. Этому условно самостоятельному «цеху» были выделены некоторые ограниченные финансовые функции с определенными хозрасчетными элементами. Но реальной финансовой самостоятельности и самоокупаемости просто не могло быть в рамках существовавшей экономической системы, а значит, не было и полноценного управления финансами предприятия. Поэтому массовое переименование главных экономистов в финансовых директоров, произошедшее в 1990-х гг., мало что могло изменить, если не сопровождалось существенным изменением их функций.

В официальных материалах первое упоминание о финансовом директоре относится к 2003 г., когда появилось постановление Минтруда России от 12 ноября 2003 г. № 75 «О внесении изменений и дополнения в Квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и других служащих». Изменения касались должности главного бухгалтера, а дополнение — должности финансового директора (заместителя директора по финансам). Сам справочник носит рекоменда-

тельный характер, и должен использоваться как основа для составления конкретных должностных инструкций. Все же это был определенный прорыв в существовавшем до того информационном и правовом вакууме.

Показательно, что большинство финансовых директоров хотели бы видеть не только формальное, но и официальное признание своей должности, т.е. включение в Квалификационный справочник должностей и в Общероссийский классификатор профессий. По данным опроса таких оказалось 85 %¹.

Функции финансового директора и главного бухгалтера

Сложность этот вопрос представляет только в данной формулировке. Если говорить о функциях финансового менеджера и бухгалтера как специалистов, то здесь трудностей не возникает. Это, в сущности, функции управления финансовыми потоками и финансового учета. Например, начальник финансового отдела (финансовый менеджер среднего звена) организует потоки платежей и поступлений, взаимодействует с банками по краткосрочному кредитованию. Финансовый аналитик готовит базу для принятия управленческих решений, используя наряду с другой информацией и материалы бухгалтерского учета. Руководители подразделений в бухгалтерии организуют и ведут учет в порученном им секторе и взаимодействуют, в частности, с начальником финансового отдела так же, как они сотрудничают, допустим, с отделом продаж. Каждый работает на своей территории, пересечение функций происходит крайне редко, и вполне устранимо в рамках совершенствования системы управления финансами.

¹ См.: www.fd.ru.

Вопрос усложняется, иногда он кажется трудноразрешимым, когда сравниваются функции двух руководящих финансовых должностей.

Обязанности (функции) и права главного бухгалтера, сформулированы на законодательном уровне. Это и Федеральный закон от 21 ноября 1996 г. № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете», и положения по бухгалтерскому учету («Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации», утвержденное приказом Минфина России от 29 июля 1998 г. № 34н; «Положение по бухгалтерскому учету “Учетная политика организации”» ПБУ 1/98 утверждено приказом Минфина России от 9 декабря 1998 г. № 60н).

По отношению к финансовому директору вся нормативная база сводится к упомянутому выше Квалификационному справочнику. Однако, во-первых, он имеет рекомендательный характер, во-вторых, сопоставление приводимых в нем функций финансового директора и главного бухгалтера не выдерживает серьезной критики.

Например, главный бухгалтер «формирует в соответствии с законодательством о бухгалтерском учете учетную политику», а финансовый директор «возглавляет работу... по совершенствованию учетной политики». Или: «главный бухгалтер обеспечивает своевременное перечисление... платежей в кредитные организации, средств на финансирование капитальных вложений, погашение задолженностей по ссудам». Общепринято, что это — обязанность начальника финансового отдела. Список подобных несоответствий может быть продолжен.

Можно сказать, что включение в перечень руководящих должностей финансового директора имеет скорее символическое, нежели практическое значение.

Таким образом, правовой вакуум все же существует, но это еще не означает, что неразрешима сама проблема разграничения

функций. Она не решена на нормативном уровне, поэтому каждое предприятие вынуждено самостоятельно искать решение. Вопрос здесь, конечно, не во взаимоотношениях двух личностей, а в создании оптимальной системы управления финансами, которая никак не предполагает пересечение функций. Вместе с тем проектирование системы управления не должно противоречить законодательству.

Итак, посмотрим, как законодательно сформулирована роль главного бухгалтера на предприятии:

- подчиняется непосредственно руководителю;
- формирует учетную политику;
- обеспечивает ведение бухгалтерского учета;
- обеспечивает представление полной и достоверной бухгалтерской отчетности;
- обеспечивает соответствие хозяйственных операций законодательству;
- подписывает денежные и расчетные документы, финансовые и кредитные обязательства.

Хотя роль и место финансового директора и не установлены законодательно, тем не менее существует значительное количество книг и публикаций по финансовому менеджменту², где освещается данный вопрос, приводятся типовые должностные инструкции и, наконец, положительный практический опыт успешных российских компаний. Основные функции финансового директора могут быть определены так:

- управляет финансово-экономическим состоянием предприятия на основе анали-

² См., в частности: Адизес И. К. Управление жизненным циклом корпорации. СПб.: Издательский дом ПИТЕР, 2007; Чернецкая А. Как стать финансовым директором солидной компании // Финансовый директор. 2007. № 7–8; Грачев А. В. Организация и управление финансовой устойчивостью. Роль финансового директора на предприятии // Финансовый менеджмент. 2004. № 1.

за и планирования финансовой деятельности предприятия;

- определяет финансовую стратегию и координирует работу структурных подразделений по осуществлению единой финансовой политики;
- обеспечивает разработку и контроль исполнения сводного бюджета предприятия;
- управляет инвестиционной деятельностью предприятия;
- формирует оптимальные схемы финансовых потоков;
- обеспечивает предприятие краткосрочными и долгосрочными заемными ресурсами и капиталом, необходимыми для осуществления деятельности предприятия;
- формирует и контролирует реализацию кредитной политики предприятия;
- контролирует ведение бухгалтерского и налогового учета, подготовку бухгалтерской, налоговой и статистической отчетности.

Обязанности финансового директора гораздо шире, чем функции главного бухгалтера. Это совсем не означает, что бухгалтер менее значим для предприятия, чем финансист, отнюдь нет: у них разные роли в управлении хозяйственным механизмом. Логика управления диктует, что бухгалтерия должна входить в состав финансово-экономической службы.

Однако здесь существует законодательный барьер: главный бухгалтер подчиняется непосредственно руководителю. Можно обсуждать обоснованность такой нормы, но пока она остается действующей.

Как же на практике выходят из созданного законодателем противоречия?

Первый способ означает совмещение должности финансового директора и главного бухгалтера. Данный метод является идеальным: соблюдено законодательство и руководит финансово-экономической службой один человек. Но слово «идеаль-

ный» имеет два значения: не только превосходный, но и существующий в воображении. В данном случае больше применимо второе. В крупной компании из-за масштабов деятельности схема вряд ли будет работать. На квалифицированное руководство бухгалтерией у финансового директора просто нет времени.

Казалось бы, такая форма организации должна быть приемлемой для средних предприятий. Но возникает вопрос: где найти такого идеального специалиста, который одинаково успешно владеет как обширными знаниями по финансовому менеджменту, бухгалтерскому, управленческому и налоговому учету, экономическому анализу, так и практическими навыками в этих и ряде других областей?

Реально данная схема применима на малых предприятиях, где невелик объем собственно финансовой работы, и при условии, что главный бухгалтер стремится овладеть навыками управления финансами.

Второй способ предполагает включение бухгалтерии в состав финансово-экономической службы, но с двойным подчинением главного бухгалтера: административно — генеральному директору, функционально — финансовому директору. Как правило, в этом случае, финансовый директор получает право первой подписи, т.е. фактически руководитель делегирует ему часть своих полномочий. Но при этом следует помнить, что все равно в соответствии с законом «ответственность за организацию бухгалтерского учета, соблюдение законодательства при выполнении хозяйственных операций несут руководители организаций»³.

По сути, эта схема означает приспособление к существующему законодательству, но она не в силах, что понятно, преодолеть его противоречия. Вопрос ведь не только в функциях (обязанностях), но прежде всего в ответственности. В соответ-

³ Статья 6 Закона «О бухгалтерском учете».

вии с нормативными актами главный бухгалтер как должностное лицо может быть привлечен к административной или уголовной ответственности. По отношению к финансовому директору подобная ответственность не установлена, поскольку законодательно такая должность не существует. Конечно, финансовый директор, как и любой другой работник предприятия, может привлекаться к ответственности в рамках трудового, налогового, административного, уголовного законодательства, но не как специально поименованное должностное лицо. Главный бухгалтер в соответствии с действующим законодательством, обеспечивает соответствие хозяйственных операций данному законодательству, но при этом его функции по сути являются ограниченными, поскольку решения о проведении этих хозяйственных операций принимает финансовый директор?

Возможна и комбинированная схема, когда финансовый директор, оставаясь им по существу выполняемых функций, формально становится еще и главным бухгалтером (как говорится, «через тире»). При этом его подпись на финансовых документах вторая, а осуществляет руководство бухгалтерией его заместитель. Положительная черта: принимающая управленческие решения сторона сама и «обеспечивает соответствие хозяйственных операций законодательству». Отрицательный момент: не каждый главный бухгалтер на это согласится.

Мы рассмотрели возможные пути решения проблемы в рамках существующего законодательства, которое нельзя признать совершенным. Российская практика за годы рыночных преобразований выявила значительное число устаревших норм, неэффективных положений и пробелов ныне действующего Закона «О бухгалтерском учете». За последние 12 лет по инициативе Минфина России действующий Закон неоднократно корректировался. 28 июля 2006 г. на сайте Минфина России

был опубликован очередной законопроект, основная идея которого — привести действующие нормы, регулирующие систему бухгалтерского учета, в соответствие с изменившимися экономическими условиями деятельности экономических субъектов.

Данный законопроект с момента его опубликования и до сегодняшнего дня является предметом активного обсуждения среди специалистов. Серьезно обсуждается вопрос о месте, которое занимает бухгалтерская служба (бухгалтерия) в системе управления хозяйствующего субъекта, и ее роли. Указанный законопроект четко и однозначного ответа на этот вопрос пока не дает, что, по сути, означает, что в обозримом будущем при создании организационной структуры управления финансами руководитель предприятия вновь будет вынужден преодолевать законодательные барьеры.

Мы намеренно не касаемся западного опыта организации финансово-экономической службы, поскольку, как мы видели, главное препятствие — российское законодательство. Впрочем, есть и еще один важный момент — профессиональная подготовка финансовых директоров и главных бухгалтеров.

Для западного финансового директора его бухгалтерское происхождение является вполне привычным. Более того, руководители многих зарубежных компаний в прошлом, как правило, являлись бухгалтерами. Более того, благодаря учету, который пронизывает все службы предприятия были тесно связаны с оперативным планированием и контролем⁴. Последняя фраза весьма характерна. Российские бухгалтеры никогда не занимались оперативным планированием. Поэтому зарубежный, пусть даже успешный, опыт не может быть механически перенесен на отечественную почву.

⁴ См., например: Хорнгрен Ч. Т., Фостер Дж. Бухгалтерский учет: Управленческий аспект. М: Финансы и статистика, 2004.

Профессиональные компетенции финансового директора и главного бухгалтера

Карьерный путь главного бухгалтера описывается достаточно просто. Диплом вуза, работа в бухгалтерии, аттестат профессионального бухгалтера, желательны курсы МСФО, самообучаемость, трудоспособность.

В законопроекте достаточно подробно перечислены требования к главному бухгалтеру публичной компании:

1) наличие высшего профессионального образования по специальностям бухгалтерского учета и аудита;

2) стаж работы, связанной с ведением бухгалтерского учета, составлением бухгалтерской (финансовой) отчетности либо аудиторской деятельностью, не менее трех лет из последних пяти календарных лет;

3) отсутствие судимости за совершение преступления в сфере экономики или умышленного преступления;

4) наличие членства в одной из саморегулируемых организаций аудиторов.

По отношению к финансовому директору карьерная цепочка так логично не выстраивается. Во многих вузах есть специализация «финансовый менеджмент» в рамках специальности «финансы и кредит». Предполагается, что студентам предоставляется комплекс знаний о менеджменте финансовых операций. Это будущие экономисты или финансисты. Существует специализация «финансовый менеджмент» и в рамках специальности «менеджмент», где большее внимание уделяется управленческим вопросам финансовой деятельности. Выпускники этой специальности вроде бы с большим основанием могут рассчитывать на получение должности финансового менеджера, а со временем — и финансового директора. В реальности это не так или совсем не так. Финансовый менеджер — это, прежде всего, специалист в области финансов и только потом управ-

ленец: он управляет финансовыми отношениями и финансовыми потоками, а не людьми. Должность финансового директора предполагает жесткий отбор именно в профессиональной финансовой среде. Было бы наивным думать, что теоретические знания в области общего менеджмента существенно повышают шансы будущего претендента.

Финансовый директор в подлинном значении этого термина — это главный финансовый менеджер. Поэтому только в крупной компании он в большей степени управленец, чем специалист. Категории, понятия, теории и методики, — все это уже на уровне подсознания. Водитель на сложной автотрассе не думает о переключении рычагов, он ориентируется в сложной обстановке и управляет автомобилем. Финансовый руководитель, задумавшийся о тонкостях применения операционного и финансового рычага, рискует сильно отстать на своем хозяйственном «авто» от конкурентов. Его задача — разработка финансовой стратегии и проведение на ее основе конкретных управленческих (тактических) действий. Стоит заметить, что этому в вузе научить практически нельзя, можно только помочь формированию стратегического и системного мышления. Поэтому умение разрабатывать финансовую стратегию и последующая эффективность конкретных управленческих (тактических) решений и действий по ее реализации — это задача в большей степени накапливаемых профессиональных компетенций и дополнительного бизнес-образования.

Среди многих знаний и умений, которыми должен обладать честолобивый финансовый менеджер одно из первых мест занимает понимание бухгалтерского и управленческого учета. Поэтому финансовый руководитель, имеющий в своем активе опыт рутинной бухгалтерской работы, всегда будет иметь преимущество перед не обладающим таким стажем менеджером. Он может разговаривать с главным бухгалтером на одном языке. И вместе с тем у него

есть существенная отличительная особенность: финансовый директор должен мыслить категориями баланса, а не на уровне бухгалтерских проводок.

Мнение автора данной статьи не вполне подтверждается российской кадровой практикой. Зачастую первой ступенькой в карьере финансового директора оказывается должность экономиста, аудитора и даже нефинансовая должность, чем работа бухгалтером. Более того, иногда работодатели в требованиях к претенденту на должность финансового директора указывают на нежелательность опыта работы бухгалтером.

Сосуществование должностей финансового директора и главного бухгалтера изначально предполагает конфликт интересов. Если они действуют параллельно друг другу, то конфликт явный. Если бухгалтерия входит в состав финансово-экономической службы, то более скрытый. Ограничения российского законодательства в этой области только усугубляют проблему.

Тем не менее альтернативы нет — интересы бизнеса требуют не просто сосуществования, а сотрудничества. Функциональные пересечения, организационная неразбериха оказывают резко отрицательное воздействие на систему управления финансами предприятия. Конкуренция функций в этой системе не допустима.

Подчеркнем, что речь идет только о построении рациональной структуры

управления финансами. Соперничество индивидуумов, карьерные амбиции, финансовые стимулы также важны, и в ряде случаев они активизируют процессы управления, но они находятся за пределами данной темы.

Таким образом, краткий обзор существующего положения дел позволяет наметить пути решения данной организационной проблемы. Наметить, но не решить. Конкретные действия должны приниматься с учетом размера предприятия, отраслевой специфики бизнеса, уровня менеджмента, кадрового состава и ряда других значимых факторов.

Литература

1. Хорнгрен Ч. Т., Фостер Дж. Бухгалтерский учет: Управленческий аспект. М: Финансы и статистика, 2004.
2. Адизес И. К Управление жизненным циклом корпорации. СПб.: Издательский дом ПИТЕР, 2007.
3. Грачев А. В. Финансовая устойчивость предприятия: критерии и методы оценки в рыночной экономике. Учеб. пособие. М.: Издательство «Дело и сервис», 2007.
4. Грачев А. В. Организация и управление финансовой устойчивостью. Роль финансового директора на предприятии//Финансовый менеджмент. 2004. № 1.
5. Чернецкая А. Как стать финансовым директором солидной компании//Финансовый директор. 2007. № 7–8.

Статья поступила в редакцию 18.05.2008

ЧИТАЙТЕ В СЛЕДУЮЩЕМ НОМЕРЕ

Гельвановский М. И.

Государственная политика цен и конкурентоспособность

Романова О. А.

Промышленная политика: эволюция механизма реализации

Фатхутдинов Р. А.

Экономика знаний и инструменты конкурентоспособной экономики

Юсупова Г. Ф.

Тенденции сближения цен на российских рынках

ПОДПИСКА 2008

Журнал «Современная конкуренция» выходит 6 раз в год:

Январь Март Май Июль Сентябрь Ноябрь

1 номер	870,00	4 номера	3480,00
2 номера	1740,00	5 номеров	4350,00
3 номера (полугодие)	2610,00	6 номеров (годовая)	5220,00

Вы можете выбрать любой удобный для Вас вид подписки.

Подписка на журнал может быть осуществлена:

по каталогу агентства «Роспечать» (на I-II полугодие 2008 г.), подписной индекс **36207**;
по объединенному каталогу «Пресса России» (на I-II полугодие 2008 г.), подписной индекс **88060**;
через редакцию журнала, тел./факс (495) 987-4374, e-mail: book@marketds.ru

Доставка осуществляется заказной бандеролью с уведомлением.

Учредитель и издатель ООО «Маркет ДС Корпорейшн»
Свидетельство о регистрации ПИ № ФС77-25191

Редакция:

Руководитель департамента периодики Н. В. Разевиг

Ответственный секретарь В. А. Волнин

Литературный редактор О. А. Сокольников

Дизайн макета и верстка Б. В. Зипунов

Адрес редакции:

125190, Россия, Москва, Ленинградский просп., д. 80, корп. Г, оф. 505

Тел.: (495) 987-43-74

e-mail: book@marketds.ru; www.marketds.ru

Наши реквизиты:

ООО «Маркет ДС Корпорейшн»

ИНН 7702267103

КПП 770801001

Р/с 40702810100100223100

в ОАО АКБ «НЗ Банк», г. Долгопрудный

К/с 30101810100000000259

БИК 044552259

При перепечатке и цитировании материалов ссылка на журнал «Современная конкуренция» обязательна.
Редакция не несет ответственности за достоверность информации, опубликованной в рекламных объявлениях.
Мнение авторов может не совпадать с мнением редакции.

© ООО «Маркет ДС Корпорейшн»

Тираж 1000 экз.

Отпечатано в ОАО «Красногорская типография».
143400, Мос. обл., г. Красногорск, Коммунальный кв., д. 2
Заказ №