

НАУКА И ОБРАЗОВАНИЕ В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

A. Todosiychuk,

deputy chief of staff of the State Duma Committee on Science and Science Intensive Technologies, Doctor of Economic Sciences, professor, Honorary worker of science and technology of the Russian Federation

A.Тодосийчук,

УДК 001.89
доктор экономических наук, профессор, почетный работник науки и техники РФ, заместитель руководителя аппарата комитета Государственной думы по науке и наукоемким технологиям

О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ СИСТЕМЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ, ПЛАНИРОВАНИЯ И ОРГАНИЗАЦИИ ВЫПОЛНЕНИЯ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ И РАЗРАБОТОК

Аннотация

В статье дана оценка состояния отечественной науки, выявлено наличие критического разрыва между целями научно-технического развития и имеющимся научно-техническим потенциалом, который не позволяет решить поставленные задачи в части достижения мирового уровня научных исследований и разработок. Рассмотрена программа «Развитие науки и технологий» на 2013-2020 годы как инструмент реализации государственной научно-технической политики. Представлен целый спектр проблем совершенствования государственной системы поддержки отечественной науки и предложены пути их решения.

Ключевые слова

Научно-техническая политика, прогноз научно-технологического развития, наукометрия, результат интеллектуальной деятельности, рынок интеллектуальной собственности, научные кадры, статус научного работника.

Для возвращения России в число ведущих мировых научных держав необходимо в кратчайшие сроки обеспечить создание благоприятных организационно-экономических условий для развития отечественной науки, в том числе фундаментальных исследований, повышения ее конкурентоспособности на мировом рынке научно-технической продукции, востребованной

российскими и международными товаропроизводителями.

Статистические данные за последние два десятилетия свидетельствуют о наличии кризиса в российской науке, характерными признаками которого являются ежегодное сокращение численности персонала, занятого исследованиями и разработками; ухудшение материально-технической базы научных организаций. В частности, численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками, сократилась с 1532,6 тыс. человек в 1992 году до 727,3 тыс. человек в 2012 году. Износ основных фондов в науке превысил 60%, а процесс их обновления идет крайне медленно (3,9 % на конец 2012 года).

Ослабление научно-технического потенциала страны наряду с другими факторами негативно сказалось на результативности научной и научно-технической деятельности. Удельный вес публикаций российских авторов в научных журналах, индексируемых в Web of science, снизился с 3,88% в 1995 году до 1,9% в 2012 году. О низкой результативности научной и научно-технической деятельности свидетельствуют также данные об уровне патентоспособности полученных результатов. В послании президента Российской Федерации Федеральному собранию от 12 декабря 2013 года В.В. Путин отметил, что у нас в среднем из 265 полученных научных результатов толь-

ко один становится объектом правовой охраны.

Формирование государственной научно-технической политики должно базироваться на долгосрочных, среднесрочных и краткосрочных прогнозах, обеспечивающих, с одной стороны, потребности самой науки в новых знаниях, а с другой - потребности хозяйственной практики в инновационной продукции. При ее формировании необходимо также разработать прогнозы вероятности ее реализации с учетом имеющегося научно-технического потенциала, а также прогнозы развития самого научно-технического потенциала. Наличие критического разрыва между целями научно-технического развития и имеющимся научно-техническим потенциалом не позволит решить поставленные задачи в части достижения мирового уровня научных исследований и разработок.

Прогноз научно-технологического развития Российской Федерации на период до 2030 года, утвержденный правительством Российской Федерации в декабре 2013 года № ДМ-П8-5, является одним из основных документов системы стратегического планирования развития страны¹. Он определяет наиболее перспективные области развития науки и технологий на период до 2030 года, обеспечивающие реализацию конкурентных преимуществ страны. Долгосрочный прогноз формирует единую платформу для разработки долгосрочных стратегий, целевых программ, а также прогнозных и плановых документов среднесрочного характера. Прогноз сформирован в разрезе следующих приоритетных направлений развития науки, технологий и техники в Российской Федерации: информационно-коммуникационные технологии, биотехнологии, медицина и здравоохранение, новые материалы и нанотехнологии, рациональное природопользование, транспортные и космические систе-

мы, энергоэффективность и энергосбережение.

Долгосрочный прогноз должен не только с большой степенью надежности определять приоритетные направления научно-технологического развития, но и иметь целевой характер, то есть отражать результаты реализации поставленных целей и задач в долгосрочной, среднесрочной и краткосрочной перспективе, что является критерием научной обоснованности проводимой научно-технической политики государства и качества государственной системы прогнозирования.

Достижение целей и задач научно-технического развития немислимо без соответствующего финансового обеспечения. В настоящее время основным источником финансирования науки по причине индифферентности предпринимательского сектора к науке и инновациям является федеральный бюджет. В федеральном законе от 2 декабря 2013 г. № 349-ФЗ «О федеральном бюджете на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов» расходы федерального бюджета на научные исследования и разработки гражданского назначения запланированы в следующих объемах: в 2014 г. – 370,35 млрд руб., в 2015 г. – 377,26 млрд руб., в 2016 г. – 318,73 млрд руб. В процентах к ВВП они будут сокращаться: 2014 г. – 0,5%, 2015 – 0,47%; 2016 – 0,37%.

В этой связи следует отметить, что концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденной распоряжением правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р, удельный вес расходов бюджетной системы в процентах к ВВП на фундаментальные исследования и содействие научно-технологическому прогрессу в 2011–2015 гг. должен составлять не менее 0,7%. Более того, в соответствии с указом президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 599 «О мерах по реализации государ-

¹ <http://government.ru/media/files/41d4b737638b91da2184.pdf>

ственной политики в области образования и науки» правительству Российской Федерации поручено обеспечить увеличение к 2015 году внутренних затрат на исследования и разработки до 1,77% ВВП.

В основе федерального бюджета на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов, как, собственно, и прежде, был реализован подход практически полной функциональной зависимости российской экономики от состояния внешних рынков сырья. Учитывая изложенное, необходимо отметить потенциальные риски для федерального бюджета из-за сохраняющейся его высокой зависимости от конъюнктуры цен на углеводороды и иное минеральное сырье, экспортируемое Россией.

Важным инструментом реализации государственной научно-технической политики является государственная программа Российской Федерации «Развитие науки и технологий» на 2013-2020 годы. Базовый текст указанной программы был утвержден распоряжением правительства Российской Федерации от 20 декабря 2012 г. № 2433-р.

Поэтапным планом мероприятий, направленных на реализацию государственной программы Российской Федерации «Развитие науки и технологий», на 2013 год было предусмотрено увеличение внутренних затрат на научные исследования и разработки до 1,41% от ВВП. Предварительное значение указанного показателя в соответствии с прогнозом Минэкономразвития Российской Федерации в 2013 году не увеличилось и составило 1,12% от ВВП.

Очевидно, что без увеличения финансирования научных исследований и разработок трудно рассчитывать на увеличение результативности научной и научно-технической деятельности. Так, в базовом тексте государственной программы Российской Федерации «Развитие науки и технологий» на 2013 год было запланировано повышение удельного веса России в общем

числе публикаций в мировых научных журналах, индексируемых в базе данных WEB of SCIENCE, до 2,3%. В этой связи следует отметить, что значение указанного показателя в 2013 году не было достигнуто и составило 2,1%.

Постановлением правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 г. №301 была утверждена новая редакция государственной программы «Развитие науки и технологий» на 2013–2020 годы¹. Она приведена в соответствие с федеральным законом «О федеральном бюджете на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов», Бюджетным кодексом Российской Федерации, федеральным законом «О Российской академии наук, реорганизации государственных академий наук и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», федеральным законом «О Российском научном фонде и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

В паспорте государственной программы «Развитие науки и технологий» на ее реализацию в 2013-2020 годы предусмотрены бюджетные ассигнования в объеме 1484,3 млрд рублей, том числе: в 2013 году – 145,4 млрд рублей, в 2014 году – 150,9 млрд рублей, в 2015 году – 166,5 млрд рублей, в 2016 году – 186,5 млрд рублей, в 2017 году – 186,7 млрд рублей, в 2018 году – 203,5 млрд рублей, в 2019 году – 215,9 млрд рублей, в 2020 году – 228,6 млрд рублей (в ценах соответствующих лет).

В этой связи следует отметить, что с учетом инфляции в 2014-2020 годах будет иметь место снижение фактических расходов на реализацию государственной программы Российской Федерации «Развитие науки и технологий» в постоянных ценах 2013 года. Результаты расчетов свидетельствуют о том, что даже при уровне инфляции, заложенном в федеральном законе от 2 декабря 2013 г. № 349-ФЗ «О федеральном

¹<http://минобрнауки.пф/media/events/files/41d4d6896099518f2f25.pdf>

бюджете на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов», фактические расходы на реализацию государственной программы «Развитие науки и технологий» в 2013-2020 годах будут ниже запланированных примерно на 24%.

При этом следует отметить, что финансовое обеспечение государственной программы Российской Федерации «Развитие науки и технологий» в 2014 – 2016 годах составит в среднем около 40% от расходов на исследования и разработки гражданского назначения, предусмотренные в федеральном бюджете.

По итогам реализации государственной программы Российской Федерации «Развитие науки и технологий» к 2020 году планируется получение целого ряда основных результатов, в том числе: достижение мирового уровня исследований в сфере фундаментальных и поисковых работ с максимальным приближением к мировому уровню в странах с развитой экономикой; вхождение России в число стран-лидеров по патентной активности.

В этой связи следует отметить, что предусмотренных в паспорте государственной программы Российской Федерации «Развитие науки и технологий» ассигнований явно недостаточно для получения ожидаемых результатов – они могут быть достигнуты при должном финансировании науки, соответствующем развитым странам (в развитых странах объемы финансирования науки составляют не менее 1,7% от ВВП), а также при высоком уровне управления научно-техническим развитием, организации и планирования научных исследований и разработок.

В связи с планируемым уменьшением бюджетного финансирования государственной программы Российской Федерации «Развитие науки и технологий» по сравнению с ранее утвержденными распоряжением правительства Российской Федерации от 20 декабря 2012 г. № 2433-р объемами финансового обеспечения с 1603,3 млрд рублей до

1484,3 млрд рублей остается неясным, каким образом будут решены задачи увеличения объемов финансового обеспечения государственных научных фондов в целях реализации указа президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 599 «О мерах по реализации государственной политики в области образования и науки», а также повышения к 2018 году средней заработной платы научных работников до 200% от средней заработной платы в соответствующем регионе в соответствии с указом президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики». Очевидно, что одним из основных путей решения данной задачи будет дальнейшее сокращение численности персонала, занятого исследованиями и разработками.

В этой связи следует отметить, что в утвержденном распоряжением правительства Российской Федерации от 30 апреля 2014 г. № 722-р плане мероприятий («дорожной карте») «Изменения в отраслях социальной сферы, направленные на повышение эффективности образования и науки» предусмотрено дальнейшее снижение численности персонала, занятого исследованиями и разработками в 2014-2018 годах.

На фоне указанного выше сокращения бюджетного финансирования государственной программы Российской Федерации «Развитие науки и технологий» вызывает сомнение обоснованность планируемого роста удельного веса России в общем числе публикаций в мировых научных журналах, индексируемых в базе данных WEB of SCIENCE, с 2,1% в 2013 году до 2,46% в 2020 году.

В этой связи следует отметить, что указом президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 599 «О мерах по реализации государственной политики в области образования и науки» правительству Российской Федерации поручено уже к 2015 году обеспечить увеличение удельного веса России в общемировом числе публикаций в

научных журналах, индексируемых в базе данных WEB of SCIENCE, до 2,44%.

Анализ структуры государственной программы Российской Федерации «Развитие науки и технологий» на 2013-2020 годы позволяет сделать предположения о том, что она зачастую представляет собой набор элементов (подпрограмм и федеральных целевых программ), технологически не сопряженных друг с другом, а затраты на их реализацию слабо коррелируются с ожидаемыми результатами. Например, бюджетные расходы на реализацию подпрограммы 2 «Прикладные проблемно-ориентированные исследования и развитие научно-технического задела в области перспективных технологий» на 2013-2020 годы в базовой редакции государственной программы Российской Федерации «Развитие науки и технологий» от 20 декабря 2012 года должны были составить 216,4 млрд рублей. В новой редакции государственной программы Российской Федерации «Развитие науки и технологий» расходы на реализацию указанной подпрограммы уменьшены до 13,0 млрд рублей, то есть в 16,6 раза. В частности, на 2014 год ранее было запланировано выделить 25,4 млрд рублей, а сейчас всего лишь 1,6 млрд рублей. Разрыв составляет 15,8 раз.

Показательно, что на реализацию вспомогательной подпрограммы 6 «Обеспечение реализации государственной Программы», то есть на обеспечение информационно-аналитического, организационно-технического и тому подобных мероприятий выделено на 2013-2020 годы 22,0 миллиарда рублей, что на 69% больше, чем на основную подпрограмму 2.

В этой связи следует отметить, что разработчикам программ необходимо использовать принципы системного подхода при формировании ее структуры. А при обосновании затрат на ее реализацию необходимо использовать экономико-математическое моделирование, позволяющее увязать затраты и результаты.

С учетом изложенного существуют высокие риски достижения ожидаемых результатов государственной программы Российской Федерации «Развитие науки и технологий» в 2014 – 2020 годах при запланированных расходах на ее реализацию. По экспертным оценкам, ежегодные темпы прироста затрат на реализацию государственной программы Российской Федерации «Развитие науки и технологий» в 2014-2020 годах должны составлять не менее 10-12% в постоянных ценах 2013 года.

Для оценки результатов научной и научно-технической деятельности, полученных в ходе реализации государственной программы Российской Федерации «Развитие науки и технологий», наряду с наукометрическими показателями следует использовать экономические показатели, характеризующие капитализацию результатов интеллектуальной деятельности (РИД) в составе нематериальных активов и их доходность. К ним можно отнести следующие показатели: стоимость созданных РИД в результате выполненных научных исследований и разработок в составе нематериальных активов, доходы от распоряжения правами РИД, находящимися в государственной и муниципальной собственности, эффективность использования РИД, рассчитанная как отношение прироста доходов от распоряжения правами РИД к приросту затрат на их создание.

В условиях реализации программно-целевого принципа планирования и исполнения бюджета должны быть существенно повышены требования к качеству прогнозов социально-экономического развития на очередной финансовый год и на плановый период.

В целях разработки государственной научно-технической и инновационной политики в Российской Федерации в федеральный закон от 20 июля 1995 г. № 115-ФЗ «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Российской Федерации» необходимо

внести соответствующие изменения в части необходимости разработки прогнозов научно-инновационного развития страны, формирования на их основе приоритетных направлений научной, научно-технической и инновационной деятельности, а также механизмов их реализации.

Для обеспечения необходимого уровня координации, планирования и реализации единой государственной научно-технической и инновационной политики, исключения дублирования НИОКР гражданского назначения, сосредоточения средств федерального бюджета на приоритетных направлениях развития науки, технологий и техники в Российской Федерации целесообразно: воссоздать действовавший ранее механизм планирования и организации бюджетного финансирования исследований и разработок, включив в бюджетную классификацию расходов раздел, отражающий финансирование расходов на науку (фундаментальные исследования и прикладные научные исследования, экспериментальные разработки).

Правительству Российской Федерации поручить Министерству образования и науки Российской Федерации осуществлять подготовку предложений по проекту федерального бюджета в части объемов ассигнований на научные исследования и разработки в разрезе ведомственной структуры расходов федерального бюджета на основе ежегодного рассмотрения отчетов и координации планов субъектов бюджетного планирования и главных распорядителей бюджетных средств по проведению фундаментальных исследований и прикладных научных исследований и разработок, а также развитию научной и инновационной инфраструктуры; установить порядок ежегодного согласования с Министерством образования и науки Российской Федерации, Федеральным агентством научных организаций и государственными академиями наук расходов на выполнение государственных

программ, федеральных целевых программ, ведомственных программ на НИОКР гражданского назначения по результатам анализа эффективности их реализации в предшествующем году.

Введение в бюджетную классификацию отдельного раздела расходов на науку позволит более качественно и оперативно осуществлять со стороны специализированных государственных органов контроль за качеством планирования бюджетных расходов, за целевым и эффективным расходованием средств федерального бюджета на науку.

При формировании расходной части федерального бюджета необходимо обеспечить научное обоснование пропорций между затратами на науку, образование и капитальными вложениями. Кроме того, при планировании бюджета науки необходимо обеспечить пропорциональное распределение средств на финансирование фундаментальных исследований, прикладных исследований и разработок.

Устойчивое развитие науки немыслимо без надлежащего кадрового обеспечения. Несмотря на наличие в стране широкой сети научных организаций и высших учебных заведений, осуществляющих подготовку аспирантов и докторантов, большого числа диссертационных советов по присуждению ученых степеней, а также специальных органов государственной власти, регулирующих деятельность в сфере подготовки научных и научно-педагогических кадров, органов надзора за образованием и наукой, научно-техническая сфера остро испытывает дефицит в квалифицированных научных работниках, имеют место существенные диспропорции между структурой подготовки научных кадров и структурой науки по отраслям знаний.

Обращает на себя внимание несоответствие структуры подготовки научных кадров потребностям рынка научного труда¹. Например, в 2012 году доля защищенных докто-

¹ Тодосийчук А.В. О государственном регулировании подготовки научных и научно-педагогических кадров //Администратор образования, 2014. №4. С. 3-11.

рантами диссертаций по областям науки имела следующий вид: естественные науки – 13,7%, технические – 28,0%, медицинские – 6,1%, сельскохозяйственные – 4,1%, общественные – 31,2%, гуманитарные – 16,9%. И это при том, что структура исследователей по областям науки имела следующий вид: естественные науки – 24,4%, технические – 61,6%, медицинские – 4,5%, сельскохозяйственные – 3,5%, общественные – 3,6%, гуманитарные – 2,4%. В итоге по гуманитарным и общественным наукам доля защищенных докторских диссертаций составила 48,1% от общего числа защищенных докторских диссертаций при доле исследователей, занятых в этих областях науки, всего лишь 5,0%. Налицо явная деформация в структуре подготовки научных кадров, что не позволяет должным образом развивать научные исследования и разработки в естественных и технических науках в целях создания наукоемких технологий для реального сектора экономики.

При планировании бюджетных ассигнований на профессиональное образование необходимо обеспечить оптимальное распределение средств между уровнями профессионального образования. Анализ структуры расходов федерального бюджета последних лет на профессиональное образование позволяет сделать вывод о том, что он является бюджетом высшего образования.

Соблюдение научно обоснованных пропорций между затратами на науку, образование и инвестициями в основные фонды, видами НИОКР и уровнями профессионального образования необходимо для обеспечения устойчивого развития науки, подготовки квалифицированных кадров для инновационной экономики, материализации и промышленного тиражирования инноваций.

Для повышения эффективности бюджетных средств, выделяемых на науку и капитальные вложения, целесообразно формировать государственный или муниципальный заказ не на отдельные разрознен-

ные виды работ, входящих в инновационную деятельность, а на реализацию полного инновационного цикла «фундаментальные исследования - прикладные исследования - разработки - освоение и тиражирование инновационной продукции», т.е. на реализацию инновационных проектов «под ключ». Реализация такого подхода позволит обеспечить реальную, а не формальную интеграцию академических и отраслевых НИИ, вузов и промышленных предприятий для осуществления инновационной деятельности.

Для решения указанной задачи необходимо разработать и принять федеральный закон «О внесении изменений в федеральный закон от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд (в части разработки, освоения, производства и поставки инновационной продукции (работ, услуг)».

Формирование инновационной экономики немислимо без развитого рынка интеллектуальной собственности. Статистические данные свидетельствуют о том, что в последние два десятилетия наблюдалась диспропорция между темпами роста бюджетного финансирования науки и стоимостью полученных РИД в составе нематериальных активов. Во многом это связано как с низкой результативностью научной и научно-технической деятельности, так и с нежеланием научных организаций и вузов ставить на бюджетный или бухгалтерский учет полученные результаты интеллектуальной деятельности, в том числе за счет бюджетных средств, в составе нематериальных активов. В итоге на долю нематериальных активов в структуре балансовой стоимости имущества научных организаций и вузов России в настоящее время приходится немногим более 1%. В научных организациях и университетах развитых стран мира на долю нематериальных активов приходится 70-90% от балансовой стоимости их активов.

Для устранения указанных диспропорций необходима разработка и принятие федерального закона «О внесении изменений и дополнений в федеральный закон «О науке и государственной научно-технической политике» и федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации», «О бухгалтерском учете» (в части обязательного учета прав на результаты интеллектуальной деятельности, полученных за счет бюджетных средств).

Еще спектр проблем, которые требуют законодательного обеспечения, это проблемы учета и контроля за использованием результатов научно-технической деятельности, созданных за счет средств бюджетов различных уровней.

В настоящее время вопросы государственного учета использования результатов научной и научно-технической деятельности, созданных за счет бюджетных средств, регулируются подзаконными нормативными актами, например, соответствующие правила содержатся в постановлении правительства Российской Федерации от 4 мая 2005 г. № 284 «О государственном учете результатов научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ гражданского назначения». Однако подзаконное регулирование не носит универсального характера.

В этой связи представляется необходимым в федеральный закон от 23 августа 1996 г. № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике» включить нормы, посвященные созданию централизованной государственной системы учета результатов научной и научно-технической деятельности, созданных за счет средств бюджета. В законе необходимо предусмотреть, что централизованный учет соответствующих результатов осуществляется в порядке, определяемом правительством Российской Федерации. Предложение о создании государственной системы учета в значительной мере продиктовано необходимостью оперативного контроля над прак-

тическим использованием указанных объектов.

Одной из острых проблем, сдерживающих формирование инновационной экономики, является низкая инновационная активность государственных научных учреждений и вузов из-за отсутствия достаточного финансирования или эффективной кооперации с организациями сферы промышленного производства. Вследствие такой ситуации снижается эффективность вложенных в исследования и разработки бюджетных средств.

В этой связи необходимо изменить существующую модель закрепления и использования РИД, созданных за счет государственных средств, посредством закрепления исключительных прав на РИД за исполнителями и предоставления права использования полученных результатов частным инвесторам на безвозмездной основе. Указанные меры будут способствовать повышению инновационной активности государственного сектора науки посредством практического применения (внедрения) разработок, созданных за счет средств федерального бюджета.

Для решения указанных проблем необходима разработка проекта федерального закона «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части распоряжения правами на результаты интеллектуальной деятельности, полученными за счет средств федерального бюджета».

Необходимость перенесения акцента в экономике на её инновационный сектор требует выдвижения на первый план обеспечения максимальной заинтересованности участников инновационного процесса (и юридических, и физических лиц) в достижении таких результатов, стимулирования изобретательской и инновационной деятельности (на всех уровнях – федеральном, региональном и на предприятии), которое должно быть связано с эффективностью

использования результатов этой деятельности, а не только с её процессом.

В связи с этим совершенно не оправдано отсутствие в налоговом законодательстве льгот для юридических и физических лиц, создающих и использующих объекты интеллектуальной собственности (ОИС). Целесообразно учесть положительный зарубежный опыт по активизации использования ОИС в отраслях экономики, дополнив Налоговый кодекс РФ аналогичными актами. Это позволит стимулировать предприятия и организации, создающие и использующие отечественные изобретения, и другие ОИС, создаваемые и используемые с привлечением бюджетных средств.

Введение на законодательном уровне льготных условий налогообложения, кредитования и страхования субъектов инновационной деятельности позволят хозяйствующим субъектам получить реальную возможность повышать инвестиционную привлекательность инновационных проектов, страховать риски, существующие в инновационной деятельности, и привлекать дополнительные денежные средства на развитие.

Для стимулирования инновационной активности субъектов научной, научно-технической и инновационной деятельности необходимо разработать проект федерального закона «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части формирования благоприятных налоговых условий для финансирования научной, научно-технической и инновационной деятельности». Законопроект должен быть направлен на совершенствование системы государственной поддержки научной, научно-технической и инновационной деятельности. В законопроекте целесообразно предусмотреть следующие налоговые льготы:

- освобождение субъектов инновационного предпринимательства от уплаты налога на добавленную стоимость товаров (работ, услуг), основанных на использовании в собственном производстве изобре-

тий, полезных моделей, промышленных образцов, селекционных достижений, топологий интегральных микросхем, секретов производства (ноу-хау), реализуемых субъектами малого и среднего предпринимательства, в пределах срока действия исключительных прав на указанные результаты интеллектуальной деятельности, но не более 5 лет;

- освобождение от уплаты налога на прибыль субъектов инновационного предпринимательства в виде сумм доходов от реализации (товаров, работ, услуг), полученных ими от использования изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, селекционных достижений, топологий интегральных микросхем, секретов производства (ноу-хау) в собственном производстве с даты начала их использования, в пределах срока действия исключительных прав на указанные результаты интеллектуальной деятельности, но не более 5 лет.

Для оздоровления ситуации в системе подготовки научных и научно-педагогических кадров на законодательном уровне необходимо закрепить следующие положения:

а) подготовку кадров осуществлять в рамках государственного и муниципального заказа и договоров о целевой контрактной подготовке с гарантией последующего трудоустройства выпускников по полученной специальности. Объем подготовки научных и научно-педагогических кадров ежегодно утверждается постановлением правительства Российской Федерации на основе долгосрочных научно-технических прогнозов;

б) финансовое обеспечение подготовки научных и научно-педагогических кадров осуществлять на основе нормативов подушевого финансирования, утвержденных правительством Российской Федерации и государственными органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации по каждой научной специальности;

в) для повышения ответственности выпускников аспирантуры и докторантуры, а

также работодателей в законе необходимо предусмотреть экономические меры в части возмещения затрат на обучение в бюджет соответствующего уровня при отказе в трудоустройстве в научной организации, наукоёмком предприятии, учреждении высшего и послевузовского профессионального образования.

Для решения указанных проблем государственного регулирования подготовки научных и научно-педагогических кадров необходима разработка и принятие федерального закона «О внесении изменений в федеральный закон «О науке и государственной научно-технической политике» и федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» (в части государственного регулирования подготовки научных и научно-педагогических кадров)».

Предлагаемые меры позволят повысить эффективность использования бюджетных средств на подготовку научных и научно-педагогических кадров, сбалансировать структуру их подготовки по областям науки в соответствии с закономерностями научно-инновационного развития и потребностями рынка труда.

Для решения проблемы обеспечения стабильного и инновационного развития промышленности, социально-экономических задач государства и национальной безопасности страны необходимо разработать федеральный закон «О государственной инновационной политике в промышленности». Закон должен быть встроен в систему правового обеспечения формирующейся национальной инновационной системы, в нем должны быть определены роль и место федерального центра, регионов и органов местного самоуправления в формировании и реализации промышленной политики, установлены формы государственной поддержки инновационной деятельности в промышленности.

Необходимо уточнить и конкретизировать правовой статус государственных научных фондов (отраслевых, межотрасле-

вых и иных), распределяющих бюджетные средства в форме грантов. В частности, с целью предоставления указанным фондам дополнительной экономической свободы следует создавать указанные фонды в организационно-правовой форме фондов.

Решение задачи повышения результативности научной и научно-технической деятельности немислимо при существующем социальном статусе научного работника. В этой связи необходимо в федеральный закон от 23 августа 1996 г. № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике» внести изменения, направленные на повышение социального статуса научного работника. Прежде всего, указанные изменения должны касаться установления минимального размера базового оклада научных работников. В этой связи целесообразно уже с 2014 года законодательно установить минимальный размер базового оклада (без учета премий и разного рода надбавок) научного работника младшего уровня (в настоящее время это младший и научный сотрудник) на уровне 100% от средней заработной платы в соответствующем регионе. Указанный размер базового оклада научного работника должен быть отправной точкой при заключении с ним эффективного государственного контракта. Для научных работников более высокого уровня (старших научных сотрудников, ведущих научных сотрудников, главных научных сотрудников) размер базового оклада должен корректироваться с помощью соответствующих повышающих коэффициентов, устанавливаемых правительством Российской Федерации. Кроме того, размер базового оклада должен регулярно повышаться с учетом темпов роста уровня жизни населения и темпов инфляции в соответствующем регионе.

Прежде чем повсеместно внедрять институт эффективного государственного контракта с научными и научно-педагогическими работниками государственного сектора науки и высшей школы,

Министерству образования и науки Российской Федерации необходимо осуществить его экспериментальную апробацию в ряде бюджетных научных учреждений и учреждений высшего профессионального образования.

Очевидно также, что уже давно назрели для решения вопросы законодательного закрепления прав научного работника на полученные им результаты научной и (или) научно-технической деятельности за счет средств бюджета, а также распоряжения ими правами на указанные результаты. Одним из вариантов решения проблемы может быть долевое распределение исключительного права на созданные объекты интеллектуальной собственности между научным работником, научной организацией и государственным заказчиком научно-технической продукции.

Для повышения научной и экономической обоснованности формируемых государственных программ в соответствии с порядком разработки, реализации и оценки эффективности реализации государственных программ Российской Федерации, утвержденным распоряжением правительства Российской Федерации от 2 августа 2010 г. № 588, необходимо разработать ведомственную методику оценки затрат на научные исследования и разработки как функции ожидаемых результатов государственной программы Российской Федерации «Развитие науки и технологий» (числа научных публикаций, количества патентов на результаты интеллектуальной деятельности, объема инновационной продукции и др.).

Особую актуальность принимает решение данной задачи в условиях имеющихся бюджетных ограничений, а также внедрения новых форм финансирования государственного сектора науки путем предоставления субсидий научным учреждениям на выполнение научно-исследовательских работ в рамках государственного задания.

Для осуществления эффективной государственной научно-технической и иннова-

ционной политики необходимо разработать нормативную правовую базу, регулирующую инновационный процесс в целом: от научных исследований и разработок до создания и распространения инновационной продукции.

Реализация предлагаемых мер позволит повысить управляемость социально-экономическими процессами, результативность научной, научно-технической и инновационной деятельности, достичь макроэкономической стабильности и перейти в режим устойчивого экономического роста на инновационной основе.

A. Makarov,
doctor of Economic Sciences, professor, branch
of Kazan (Volga region) Federal University in
Naberezhnye Chelny

K. Khubiev,
doctor of Economic Sciences, professor, Moscow
State University named after M.V. Lomonosov

A. Макаров, УДК 37:330.3(470)
доктор экономических наук, профессор
филиала Казанского (Приволжского) фе-
дерального университета в г. Набережные
Челны

К. Хубиев,
доктор экономических наук, профессор
МГУ имени М.В. Ломоносова

РЕФОРМА ОБРАЗОВАНИЯ В КОНТЕКСТЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация

Статья посвящена новым институциональным изменениям в высшем образовании на основе рыночных принципов, раскладу ценностных ориентаций, сопровождающемуся принципиально новыми приоритетами в характере, формах, задачах в системе высшего образования. Показаны негативные последствия этих изменений, связанные с конкуренцией вузов за финансовые источники и разрушающие основные ценности образования, с устойчивой невосприимчивостью экономики России к инновациям. Отмечена актуальность изменения университетского экономического образования.

Ключевые слова

Реформа образования, устойчивая невосприимчивость экономики к инновациям, человеческий капитал, имплантация институтов, коммерциализация и качество высшего образования, «товар доверия», сектор псевдообразования, инсайдерская рента, образование как гражданский институт.

В период радикальных рыночных реформ у нашей общественности искусственно создавалось впечатление, что мы воссоединяемся с Западом, т.е. становимся частью центра мирового капитализма. На самом деле, по оценкам специалистов, Россия относится к группе, т.н. полупериферийных государств», занимающих промежуточное положение в мировом хозяйстве [1]. Но если другие государства этой группы, напри-

мер, Китай и Индия, стремятся в центр, наша страна движется к периферии. Особенно наглядно и рельефно это видно в сфере высшего образования в контексте университетов как звена национальной инновационной системы

О важности реформы образования сегодня говорят практически во всех странах. В современном мире высшее образование поставлено на главное место в национальных программах обеспечения конкурентоспособности, а вузы рассматриваются как «экономические двигатели» в производстве знания путем исследований и инноваций, выдвигаются в центр «модернизационной повестки дня». Постоянный рост и видоизменение ожиданий и запросов общества к образованию объясняются тем, что высшие учебные заведения испытывают гравитацию многих глобальных явлений (растущего значения экономики знания, разрастания конкурентных сред, массивности высшего образования, диверсификации вузовского сектора) [2]. Отнюдь не случайно правительства всех стран с целью глобальной конкурентоспособности и продвижения своих национальных элитных университетов дополнительно финансируют их, создают так называемые «центры превосходства», в числе которых такие страны, как Китай, Дания, Германия, Нигерия, Южная Корея и Тайвань.

Соображения, связанные с конкурентоспособностью, увязываются с Болонским процессом, который все в большей мере стимулирует и сопровождает изменения на

национальном уровне. Однако с экономической точки зрения ситуация выглядит гораздо сложнее. Кроме того, что высшее образование стран отличается в силу их геополитического положения, текущей экономической ситуации и их исторической траектории, но даже внутри одной национальной системы вузы разнятся между собой по своей миссии и профилю, стратегическому выбору, который они могут сделать и делают, по местным и региональным контекстам, по способности точно понимать знаки времени и адаптироваться к ним. Большинство национальных правительств и руководителей вузов продолжают рассматривать национальный или региональный контекст как своего рода фильтр, через который должна проходить реализация Болонского процесса. Отсюда необоснованно делать обобщения и пытаться применить их в одинаковой мере ко всем странам.

Реальность такова, что экономика России проявляет **устойчивую невосприимчивость к инновациям**, составляющим основу и содержание модернизации, которая является сегодня вызовом времени. Исследования показывают, что современная корпоративная экономика встает на инновационный путь развития при соблюдении институциональных (отделение собственности от управления и вытекающая из этого максимизация долгосрочного роста) и макроэкономических (соблюдение стоимостного и технологического условий роста) предпосылок. Эмпирические факты говорят о том, что эти обстоятельства отсутствуют в современной России.

Низкая восприимчивость российской экономики к техническому прогрессу видна, прежде всего, из плачевного состояния фонда основного капитала страны. Согласно расчетам, в настоящее время средний срок жизни машин и оборудования в промышленности, в том числе инвестиционном машиностроении, составляет более 21 года, что вдвое больше аналогичного показателя 1990 г. (10,8 лет). О низкой заинтересован-

ности российских компаний в техническом прогрессе говорит и то, что доля предприятий, осуществляющих инновационную деятельность, не превышала одной десятой, а доля инновационных товаров и услуг в отгруженной продукции производственного сектора оставалась менее ничтожных шести процентов.

В то же время Россия относится к небольшому числу стран, обладающих высококоразвитым научно-инновационным потенциалом. Несмотря на ряд негативных тенденций периода активных реформ 1990-х гг. (снижения финансирования науки, сокращения численности персонала, занятого научными исследованиями и разработками, падения спроса на научную продукцию) Россия к началу XXI века располагала 12% ученых всего мира, причем треть из них была в возрасте до 40 лет. Однако накопленный научно-инновационный капитал страны представляет собой, прежде всего, потенциальное конкурентное преимущество России. Об этом, в частности, свидетельствуют некоторые показатели результативности отечественной науки. Например, к началу XXI века доля России на мировом рынке наукоемкой продукции составляла 0,3% при потенциальной возможности контролировать 10-15% [3, с.358].

В традиционной неоклассической **теории роста** утверждалось, что экономический рост является результатом накопления физического капитала, увеличения рабочей силы и технологического прогресса, который повышает производительность капитала и труда. Однако неоклассическая модель рассматривает технологический прогресс как экзогенный фактор; она не объясняет его. В новых теориях роста (Lucas, 1988; Romer, 1987; Romer, 1990) утверждается, что производительность возрастает благодаря внутренним факторам, которые связаны с поведением людей, с человеческим капиталом [4]. Эти факторы и являются движущей силой увеличения капитала. Модели роста, в которых решающее место отводится человеческому капиталу, показы-

вают, как образование позволяет более выгодно использовать в рамках процесса производства «позитивные экзогенные факторы». Образованные люди используют капитал более эффективно, поэтому различия в уровне образования в определенной мере объясняют существующее неравенство в уровнях дохода между богатыми и бедными странами или между регионами страны. Отсюда постоянный рост и видоизменение ожиданий и запросов к образованию.

По аналогии с физическим капиталом оценки вклада образования в увеличение национального дохода можно получить, умножая прирост образовательного фонда на норму отдачи «человеческих инвестиций». В этом случае образование выступает как самостоятельный фактор, как особый вид капитала, в результате введения которого традиционная неоклассическая модель роста (простейшим вариантом ее можно считать функцию Кобба-Дугласа) принимает вид:

$$Y = BK^a L^b H^c, \quad (1)$$

где Y – объем продукции; B – параметр функции; L, K, H – объемы труда, физического и человеческого капиталов; a, b, c – коэффициенты эластичности выпуска по этим производственным факторам. Однако для того, чтобы определить вклад образования в экономический рост, не обязательно рассчитывать величину накопленного человеческого капитала. Образование может рассматриваться не как обособленный источник роста, а как качественная характеристика фактора труда:

$$Y = AK^a (LE)^b = AK^a L^b E^b, \quad (2)$$

где Y – объем продукции; A – параметр функции; L и K – объемы труда и капитала; E – индекс качества рабочей силы, получаемый путем взвешивания численности образовательных категорий по их относительной заработной плате (в базовый период); a и b – коэффициенты эластичности выпуска по капиталу и труду.

В то же время высокий уровень накопленного человеческого капитала не гарантирует автоматически высоких темпов экономического роста. Многие страны мира при прочих равных условиях отстают в своем развитии от стран и регионов с аналогичными или даже более низкими показателями состояния системы образования. Подобная ситуация объясняется рядом причин. Во-первых, это связано с неэффективным использованием имеющегося человеческого капитала. Примером последнего является занятость людей с высшим образованием или высокой квалификацией на рабочих местах, где эти знания и квалификация не требуются. Во-вторых, к этому приводит нерациональное осуществление инвестиций в человеческий капитал. Так, можно увеличивать число мест в университетах, продолжать и расширять подготовку специалистов по старым программам и учебникам без учета изменяющихся потребностей рынка труда. В-третьих, неверно выбранная стратегия развития страны, в том числе и в сфере высшего образования, также может приводить к снижению темпов экономического роста при сравнительно высокообразованном населении [3, с.368,371-372]. Эмпирические исследования, выполненные в последние десятилетия, в качестве наиболее значимого фактора экономического роста называют образование [5]. Этот фактор оттеснил такие важные переменные, как сбережения (инвестиции) и рост населения. Тесная взаимосвязь между макроэкономическим ростом и развитием образования послужила основой формирования экономической политики активного стимулирования инвестиций в человеческий капитал.

Развитие высшего образования в России на рубеже веков свидетельствует о больших институциональных изменениях. В общественном сознании это увязывается с импортом институтов стран постиндустриализации. Однако, кроме того что сами эти институты существенно различаются по странам (если сравнивать, например, США и ЕС), нельзя не учитывать то, что образо-

вательная деятельность, вовлекаясь в среду рыночной экономики, создает ряд сложных проблем, не находящихся сегодня однозначного решения, но предполагающих особое институциональное сопровождение. Так, наряду с особенностями технологии производства, длительным, как ни в одной другой сфере экономики, жизненным циклом продукции (4-7 лет) и др., образовательные услуги относятся к категории «*товаров доверия*» («*credencegoods*»), и потребительский рынок такого рода услуг особенно подвержен проблеме обмана. Нередко представление поступающих в институты о своей будущей профессии и о самом вузе не отличаются реализмом. К тому же в силу обострения конкуренции (так, в городе Набережные Челны за период с 1990 годов функционировало более 40 вузов, филиалов и представительств) в своих проектах по максимизации числа студентов вузы ориентируются на умело построенную рекламу и PR-активность; сознательно приукрашенное качество предлагаемого образования и радужные перспективы, будто бы ожидающие выпускников, и пр. Реальный же результат образования выясняется в конце жизненного цикла продукции через 5-6 лет. Учитывая сложность определения того, каким должно быть качество высшего образования, его вряд ли удастся оспаривать и в суде.

В системе вузовского сектора обострилась недобросовестная конкуренция. Так, в ряде вузов имеют место демпинговые цены, совершенно не позволяющие вести качественное образование (причем демпинговая политика подается как «антикризисная» программа для абитуриентов, как «образование XXI века»), до минимума сведено количество аудиторных занятий, подавляющее место занимают самостоятельная работа, дистанционные методы обучения, лекции по телевидению. На самом деле это обман, возможность систематической реализации которого объясняется особым характером образовательных услуг как «това-

ра доверия», вовлеченного в рыночный оборот. Как результат, в стране сложился большой сектор псевдообразования, масштабы которого оцениваются как минимум в 25 % всей системы. В этом секторе к студентам предъявляются заведомо заниженные требования, а набор компетенций, который они получают, явно недостаточен для профессиональной работы. Еще больше вузов не обладают международной конкурентоспособностью.

В то же время высшее учебное заведение – традиционно нерыночная структура, вынужденная сегодня функционировать в условиях рынка (как субъект рынка образования, рынка труда и т.д.) и применять рыночные механизмы для компенсации хронического недостатка бюджетных средств. Известно, что образование как пример «бессилия рынка», т.е. тот случай, когда рыночный механизм неэффективен, выделил еще классик политэкономии Д.С. Милль (1806-1873). Нынешняя же ситуация в России такова, что, с одной стороны, мы наблюдаем рост массового стремления к высшему образованию (так, согласно результатам анкетирования в марте 2013 года, во всех школах города Набережные Челны 96% выпускников собираются поступать в вузы), с другой – сокращение возможностей государства финансировать эту сферу из бюджетных средств, *коммерциализацию высшего образования*. При этом надо констатировать и тот факт, что **высшее образование в новом раскладе ценностных ориентаций** уже не служит источником распространения фундаментальных научных ценностей. В России потребители высшего образования прежде всего ценят его доступность или «удобность», т.е. максимальное сокращение физических усилий для получения искомого результата; эффективность и максимальную коммерческую реализуемость полученных знаний. В контексте проводимой сегодня реформы лейтмотивом звучит идея о том, что высшее образование должно быть доступным. В этой связи до 70-х годов

прошлого века СССР лидировал и конкурировал с США по расходам на образование, отпуская из бюджета 10-12% национального дохода. К 80-м годам СССР потерял лидерство по этому показателю и к 1985 г. расходы на образование составляли 6%, а в последующие годы – менее 4% расходной части бюджета, а том числе на высшее образование – 2%. При этом рекомендации Всемирного банка предписывают, что вклад в образование должен составлять от 4 до 6 % ВВП.

К сожалению, реформирование в России во многом пошло по пути резкой коммерциализации, что наносит удар прежде всего по фундаментальному образованию. Сегодня происходит безудержный рост количества платных образовательных структур, платного сектора образования и рост цен за обучение (который в престижных вузах достиг неимоверной величины, что, в свою очередь, закрепляет социальное неравенство). По проведенным в данной области исследованиям есть основания полагать, что возможности населения оплачивать образование своих детей в вузах уже в значительной степени исчерпаны. Все перечисленное, вместе взятое, приводит к существенному снижению доступности высшего образования. Здесь нельзя не видеть и опасную тенденцию. Невозможность самореализации у представителей социально незащищенных групп населения с неизбежностью породит социальное напряжение в обществе. Не говоря уже о том, что неполучение высшего образования способными людьми снижает их вклад в развитие общества и обедняет структуру самой личности. Ответственное государство и ответственный бизнес должны создавать реально работающие механизмы, позволяющие получить образование всем, кто способен (и, разумеется, хочет этого).

Однако принципиально важные проблемы высшего образования нельзя свести только к проблемам платности за обучение и доступности (при всей их значимости).

Став массовым, более того, лидером по количеству студентов на 10 тыс. жителей – 556 (в США 445; в Германии – 240, Японии – 233), позволяя открывать и набирать студентов тысячам новых негосударственных вузов (и их многотысячным, появившимся за несколько лет в 90-е годы филиалам), российская система высшего образования перешла на стадию «смесительного уравнения». В целом высшая школа практически потеряла свою инновационную, исследовательскую составляющую. Только 16% преподавателей ведут научные исследования. Все это и привело к тому, что российская система высшего образования оказалась в ситуации глубокого кризиса по качеству образования. В стране имеет место девальвация как диплома, так и критериев оценки высшего образования. Оказалось, что элитарное и массовое образование не могут сосуществовать одновременно в равной мере успешно. Необходимо расставить **акценты: либо это массовое образование, либо элитарное образование.** Таким образом, серьезнейшая проблема высшего образования связана с тем, что массовость обостряет проблему качества высшего образования. А обеспечение качества – это, как известно, одно из десяти официально признанных направлений Болонского процесса, которое становится особенно важным в период реформ. Ведь всякая реформа чревата опасностью «повреждения» старой системы еще до перехода на новую, поэтому обеспечить качество «на марше» – особо ответственная задача.

Задача поиска дополнительных источников финансирования образования всегда была актуальной для образовательной системы любой страны. Растущие расходы на высшее образование, которое объективно становится все более дорогим, могли бы быть покрыты за счет комбинации пяти основных источников финансирования (по опыту западных стран так называемое «многоканальное финансирование» за счет: государства, студентов, филантропов (фон-

дов, предприятий, частных лиц), родителей, самих вузов). Но ни одна из развитых стран не отказывается от государственной поддержки образования. В России тенденция ухода государства из образования остается доминирующей. Проявлением этого являются и инициированные рыночными отношениями процессы *регионализации*, децентрализации системы образования, т.е. федеральный центр переложил значительную часть задачи финансирования на региональные и муниципальные уровни. При том, что для некоторых вузов регионализация может быть и сыграет спасительную роль (богатые сырьевыми запасами регионы – Тюмень, Башкортостан, Татарстан, Иркутск, Екатеринбург и немногие другие – имеют возможность финансировать ряд учебных заведений), однако это может подорвать российское образование как *общегосударственный институт*, нанести урон его консолидирующей, объединяющей функции. Ведь образование является важным системообразующим фактором сохранения и развития государственности, формирования гражданского единства нации, содействует усилению социальной связанности общества, повышению доверия к социальным институтам, а также правильному пониманию вопросов гендерного, этнического, религиозного и социального разнообразия. Сегодня же, когда российское общество расслаивается по многим основаниям (имущественным, национальным, религиозным), система образования остается едва ли единственным фактором консолидации всего населения России.

Нельзя не соглашаться с мнением о том, что конкуренция вузов за финансовые источники в конечном счете разрушает основные ценности образования. Разумеется, следует искать возможный эффективный **механизм связи между крупным бизнесом и высшим образованием**. Однако, учитывая то, что из всех предприятий в стране всего лишь 9% являются предприятиями инновационного характера, ориентируясь в

подготовке кадров только на их модели специалистов, можно способствовать консервации отсталости и всегда оставаться на траектории догоняющего развития. Не менее важным фактором здесь является то, что российский крупный бизнес покоится сегодня на неформальном контроле над активами, обеспечивающем доминирующей группе господство над предприятиями [6]. Преимущественно неформальный характер инфраструктуры контроля, возможность всегда оспорить неформальные «права» порождает непрерывный процесс перераспределения собственности в России путем «квазинационализации» [7]. Результатом подобной постоянной угрозы «экспроприации «соратниками по классу» становится краткосрочность временной ориентации отечественного предпринимательства. Отсюда российский собственник присваивает не предпринимательскую прибыль, а краткосрочную инсайдерскую ренту, т.е. доход, извлекаемый за счет контроля над финансовыми потоками предприятия, которая оказалась определяющим фактором формирования структуры цен и межотраслевых финансовых потоков в нашей экономике. Т.е. извлечение инсайдерской ренты определяет распределение национального дохода в нашем обществе. Неизбежным следствием этого является сужение емкости внутреннего рынка (так как в современном обществе его основу составляет спрос наемных работников), снижение объемов продаж отечественных компаний, падение их прибыли, соответственно ограничение накопления фондов и подрыв стимулов для долгосрочных инвестиций и инноваций. Диспаритет цен в российской экономике сложился в пользу группировки капитала из экспорт-ориентированного энергосырьевого сектора и в ущерб обрабатывающей промышленности. Отрасли, поставленные диспаритетом цен в неблагоприятное положение, оказываются во власти «порочного круга»: низкая или отрицательная доходность – отсутствие инвестиций (внутренних и внешних) – не-

возможность модернизации. Рис. 1 показывает, что в 2000-е годы рентабельность активов топливно-энергетического комплекса была существенно выше средней рентабельности по экономике, а сельского хозяйства и машиностроения – существенно ниже.

Имплантиция институтов стран – пионеров постиндустриализации не способствует решению задач догоняющего развития России. Важным фактором при анализе институциональных основ формирования рынка образования является то, что несомненным сравнительным преимуществом



Рисунок 1 – Рентабельность активов по некоторым видам экономической деятельности в 2003-2008 гг. (Источник: [9])

Систематический вывод инсайдерской ренты с предприятий с последующим ее накоплением за рубежом ведет к тем же последствиям для макроэкономической политики, что и «балансовая рецессия» в Японии [8], но в более разрушительном виде. По сути, теряется эффективность налоговых стимулов и денежной политики, поскольку, например, средства, сэкономленные благодаря снижению налогов, будут присвоены доминирующими группами в виде ренты, и не приведут к росту производства. Ущербные инвестиционные стратегии отечественных компаний являются результатом ориентации российского крупного бизнеса на извлечение краткосрочной ренты со всеми ее микро- и макроэкономическими последствиями. Именно этим объясняется неинновационное поведение отечественного крупного бизнеса.

России, особенно в сопоставлении с уровнем экономического развития страны, является высокий образовательный уровень ее населения. Данный фактор необходимо учитывать с точки зрения: имплантации рыночных институтов стран, находящихся на постиндустриальной стадии развития; демонстрируемой населением готовности инвестировать в образование значительные средства (социологические исследования свидетельствуют, что россияне готовы инвестировать в образование не только значительно больше, чем граждане стран с аналогичным уровнем среднедушевого дохода, но и стран с гораздо более высоким уровнем доходов); традиционно господствующей роли государства в финансировании и предоставлении услуг в сфере высшего образования.

Серьезнейшая проблема высшего образования связана с тем, что массовость

обостряет проблему качества высшего образования, формирует сектор псевдообразования. Устойчивая невосприимчивость к инновациям отечественных компаний являются результатом ориентации российского крупного бизнеса на извлечение краткосрочной ренты со всеми ее микро- и макроэкономическими последствиями. В этой связи следует отметить **актуальность изменения университетского экономического образования** [10]. Логику разрешения рассмотренных нами проблем невозможно вскрыть на основе неоклассической теории, поскольку лежащая в ее основе позитивистская методология не позволяет

анализировать социально-экономическую природу институтов капиталистического общества. Главной целью экономического образования должно стать не индоктринирование студента на основе современного мейнстрима, оказавшегося в кризисе вместе с мировой капиталистической экономикой, а привитие слушателю навыка самостоятельного мышления. Этому может послужить только внимательное изучение альтернатив, предлагаемых разными школами неоклассической и классической традиций, их тщательный анализ на основе имеющегося в стране реального опыта инновационного развития.

Литература

1. Глобализация и крупные полупериферийные страны / под ред. В. Хороса // Научные доклады. Вып. 1. – М.: Междунар. отношения, 2003.
2. Trends 2010: a Decade of Change in European Higher Education. Andree Sursock & Hanne Smidt. Co-authors: Howard Davies, Jonna Korhonen, Gerard Madill, Lesley Wilson. www.ond.vlaanderen.be/2010_conference/documents/EUA_Trends_2010.pdf
3. Отношения собственности в экономическом развитии / под ред. А.Н. Макарова, К.А. Хубиева, Э.Ф. Назмиева; фил. Казан. гос. ун-та в г. Набережные Челны / – Набережные Челны, 2007. – 408 с.
4. Lucas R. Jr. On the Mechanics of Economic Development // *Journal of Monetary Economics* 22, 1988. p. 3-42; Romer P. Crazy for the Productivity Slowdown. NBER Macroeconomic Annual 2, 1987, pp.16-201.
5. Mankiw G., Romer D., Weil D. A Contribution to the Empirics of Economic Growth // *Quarterly Journal of Economics*, 1992.No.107 (2); Barro R. J. Economic Growth in a Cross Section of Countries // *Quarterly Journal of Economics*, 1991.No.106 (2).
6. Dolgopyatova T. Evolution of the Corporate Control Models in the Russian Companies: New Trends and Factors // SUHSE Working Paper WP1/2005/04. Moscow, 2005; Dzarasov R. Insider Control and Investment Behaviour of Russian Corporations. PhD. Thesis. – Stoke-on-Trent (UK), 2007, p.58-83.
7. Устюжанина Е. Квазинационализация как этап трансформации отношений собственности: тезисы докл. на ученом совете. – М.: ЦЭМИ РАН, 2009.
8. Koo R. The Holy Grail of makroeconomiks: lessons from Japan's great recession. - Singapore: John Wiley & Sons (Asia) Pte. Ltd., 2008/
9. Россия в цифрах: 2009. кр. стат. сб./ Федеральная служба государственной статистики (Росстат). – М., 2009. – С. 399-402.
10. Университет как звено национальной инновационной системы: монография / под ред. А.И. Колганова – М.: МАКС Пресс, 2011. – 212 с.

ЭКОНОМИКА ОТРАСЛЕЙ

A. Nikonova,
candidate of Economic Sciences, senior re-
searcher in The Central Economic Mathemati-
cal Institute of the Russian Academy of Sci-
ences

A. Никонова, УДК 001.895:[334.7:620.9]
кандидат экономических наук, старший
научный сотрудник ЦЭМИ РАН

ЗАДАЧИ И УСЛОВИЯ СОЗДАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ КЛАСТЕРОВ

Аннотация

В статье рассмотрены задачи и условия создания инновационных энергетических кластеров как элемент обеспечения экономической и энергетической безопасности. Выявлены факторы и угрозы энергетической безопасности в России. Систематизированы задачи структурной трансформации российской энергетики, на основе которых определены условия технологической модернизации топливно-энергетического комплекса России на базе современных кластеров.

Ключевые слова

Экономическая безопасность, энергетическая безопасность, кластер, энергетика, инновации, технологии, венчурный инвестор, модернизация, моделирование.

Необходимость перехода к новой энергетике обусловлена требованиями экономической и энергетической безопасности, которые предъявляет внешнеэкономическая ситуация и нарастающие внутренние проблемы.

В понимании Международной энергетической ассоциации (IEA) энергетическая безопасность связана с доступностью энергии нужного качества в нужном месте; при этом внимание акцентировано на стороне потребления (WEO, 2011, р. 139-140). Такой подход оправдан высоким уровнем технологической развитости энергетических систем, достаточной для эффективного их функционирования в развитых странах. По сути, он сводится к управлению рисками – прежде всего, ценовыми. Формирование современных инновационных энергетиче-

ских кластеров представляется эффективным средством наращивания конкурентных преимуществ российской экономики и актуальным направлением стратегии её модернизации в условиях турбулентной внешней среды и внутренней проблемной ситуации, связанной с усилением структурных диспропорций экономики, усилением сырьевой ориентации страны, углублением региональной дифференциации и социально-экономической отсталости отдаленных территорий.

Факторы и угрозы энергетической безопасности в России

В России тесно связанные между собой угрозы энергетической и экономической безопасности имеют несколько иное, по сравнению с западным миром, происхождение.

Во-первых, они вызваны растущей зависимостью экономического роста от состояния и динамики энергетической отрасли, вклад которой достиг трети ВВП, 55% федерального бюджета (за 2008-2012 гг. вырос на 5%), 69,9% экспорта (за тот же период вырос на 1,8%) [4; 12].

Во-вторых, глубокая включенность в мировую энергетику определяет прямую зависимость от конъюнктуры западных энергетических рынков, которые ведут себя крайне неустойчиво.

В-третьих, энергоёмкость российской экономики почти в три раза выше, чем в ОЭСР: 113-е место в мире (рис. 1). Однако низкая энергетическая эффективность – не «цена холода»: «вклад» в отставание России по этому показателю утяжеленной структу-

ры промышленности составляет 45%, особенной структуры экономики – 35%, остальных факторов, включая климатические – 20% [3, с.16-17]. Критический износ фондов, особенно оборудования (в электроэнергетике – до 80%), устаревшие технологии, неразвитость инфраструктуры вызывают значительные потери и низкую эффективность переработки энергоресурсов, производства тепловой и электрической энергии.

В-четвертых, кажущиеся неисчерпае-

ответствующих мотиваций и компенсационных механизмов обуславливают недоинвестирование российской энергетики, особенно геологоразведочных работ, перевооружения и обновления сетей и технологий. По расчетам автора, темпы вводов в угледобычу более чем в четыре раза ниже китайских [9].

В-шестых, в силу некоторых обстоятельств, связанных с плачевным состоянием реального сектора, главным образом обрабатывающей промышленности, в России

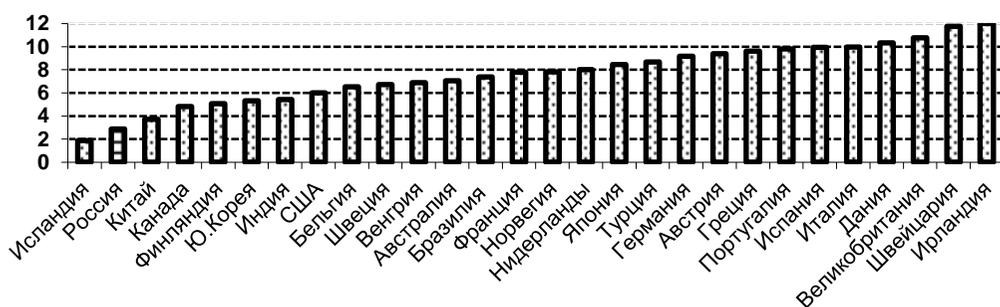


Рисунок 1 – Энергетическая эффективность в странах мира в 2010 гг.

Примечание: ВВП в долл. по ППС в ценах 2000 г. на единицу использованных энергоресурсов в кг-н.э.

Источник: построено по данным (INSEAD, 2013, р. 308)

мыми запасы углеводородов не беспредельны, тем более при сохранении низких темпов геологоразведки и росте стоимости добычи труднодоступных месторождений; поэтому по этим и ряду других причин нельзя уповать на долгосрочное безрассудное пользование недрами (рис. 2).

В-пятых, дефекты распределительной и правовой систем, а также отсутствие соот-

отсутствует платежеспособный инновационный спрос.

В-седьмых, в России ощущается резкая нехватка не только продуманных стимулирующих воздействий, но также и компенсационных механизмов, страхующих объективную неопределенность и риски, свойственные инновационной деятельности.

В-восьмых, намеченные государствен-

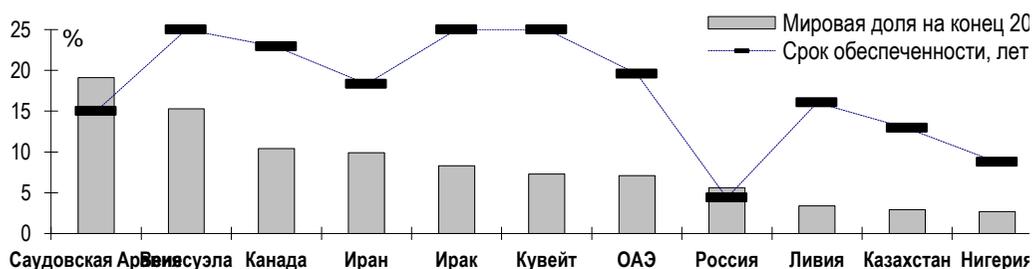


Рисунок 2 – Запасы нефти и срок обеспеченности по странам мира на конец 2012 г.

Источник: построено на основе данных BP (Statistical Review of World Energy, 2013, с. 6)

ными программами меры отличаются бес-системностью и фрагментарностью, отсутствием механизмов, адекватных стратегической цели преодоления технико-технологического отставания на основе роста инновационной активности бизнеса, усиления его взаимодействий с научно-исследовательским сектором и населением, ускорения коммерциализации открытий. По этим и другим причинам остались недостижимыми многие контрольные значения показателей развития энергетики, намеченные в «Энергетической стратегии России на период до 2020 года» [12].

Эти и другие негативные внутренние особенности и внешние факторы нестабильности создают комплекс серьезных угроз энергетической и экономической безопасности страны и вызывают необходимость современного эффективного разрешения проблемной ситуации.

Задачи структурной трансформации российской энергетики

В таких условиях требуются новые подходы и решения, системная концепция перехода к новой энергетике. В энергетическом секторе таким средством может стать создание инновационных энергетических кластеров, базирующихся на устойчивых конкурентных преимуществах России – её ресурсном превосходстве и уникальном расположении в центре Евразии, что позволяет достичь определенного синергетического эффекта при умелой организации кластерных структур с учетом системных ресурсов, условий, возможностей и компетенций, включая грамотное управление и стимулирование.

Новизна предлагаемого подхода состоит в том, что направления интенсификации энергетических инноваций, средства решения технико-технологических и организационных проблем, а также способы управляющих воздействий определяются в соответствии с выявленными возможностями и провалами в основных подсистемах целост-

ной социально-экономической системы. С целью системного анализа оценок потенциала развития новой энергетики выделено семь основных подсистем: историческая, имитационная, ресурсная, институциональная, информационно-интеллектуальная, культурная, ментальная [8].

Формирование инновационных энергетических кластеров представляется одним из наиболее подходящих путей создания инновационной энергетики и интенсификации энергетических инноваций. Под кластером обычно понимают «сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в родственных отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций (например, университетов, агентств по стандартизации, торговых объединений) в определенных областях, конкурирующих, но при этом ведущих совместную работу» [10, с.256]. Создание кластеров дает устойчивые конкурентные преимущества: формирует соответствующие друг другу инновационный спрос и предложение, привлекает внешние финансовые источники вложений в новые технологии (включая венчурный капитал), укрепляет партнерские отношения, расширяет доступ к квалифицированной рабочей силе, усиливает обратные связи, способствует обмену опытом, диффузии знаний и нововведений. В результате растет коммуникационный, абсорбционный, адаптационный и ресурсный (в том числе, интеллектуальный) потенциал экономического комплекса. При помощи кластеризации могут быть сняты барьеры к инновациям на макро- и микроуровне.

Можно показать, что в России имеются самые благоприятные возможности для создания кластерных структур в энергетике. Действительно, наибольший энергетический потенциал сконцентрирован в дальневосточных районах страны, которые, однако, отличаются невысоким уровнем социально-экономического развития и относи-

тельной инфраструктурой и экономической обособленностью в рамках народного хозяйства.

Вместе с этим наращивание конкурентных преимуществ в результате кластеризации может дать достойный эффект, сократить региональную дифференциацию, повысить связанность целостной макросистемы, послужить базисом для активизации энергетического сотрудничества с экономикой азиатско-тихоокеанского региона, которое при определенных условиях может стать источником трансфера новейших технологий. Это создает российские образцы технологических, организационно-экономических, нормативно-правовых решений, готовые для распространения по всей стране, поскольку при создании кластера учтены особенности российской нестационарной экономики и возможные провалы институциональной среды. Кроме того, практика создания инновационных кластеров облегчит интеграцию в мировое хозяйство в наиболее значимом для российской экономики звене – в топливно-энергетическом комплексе (ТЭК). При определенных условиях инновации в ТЭК могут дать толчок для трансформации целостной системы.

Переход к инновационной энергетике представляется в виде прохождения нескольких стадий, качественно отличающихся структурой инновационной цепи и включенностью в инновационный процесс тех или иных народнохозяйственных звеньев. На ресурсной стадии мы опираемся на отдачу от эксплуатации собственных источников; на инвестиционной – ориентируемся на импорт, адаптацию и совершенствование заимствуемых технологий; на третьей стадии основываем промышленность и сферу услуг на собственных инновациях [5].

Создание кластерных структур способствует переходу от одной стадии к другой стадии. В связи с этим возникают задачи: а) определить набор условий для ускорения такого перехода и б) более общая задача –

идентифицировать требования к созданию инновационной энергетики на основе кластеров.

Задачи кластерных структур на каждой из стадий различны. На первой стадии они включают:

- 1) аккумуляцию ресурсов и мобилизацию резервов;
- 2) привлечение нужных ресурсов, рациональное их распределение и использование для технико-технологического перевооружения и создания современных производств и способов добычи и переработки энергоресурсов;
- 3) развитие горизонтальных связей;
- 4) создание подходящего информационного обеспечения инновационной деятельности и инфраструктуры, создание систем мониторинга, в частности, инновационных проектов, а также новейших зарубежных открытий и технологий.

Формы – широкое участие государства в капитальных вложениях, особенно в инфраструктурных проектах.

На второй стадии в задачи кластерного строительства входят:

- 1) подбор передовых технологий, необходимых для инновационного рывка ТЭК, причем как разработанных в России, так и за рубежом;
- 2) приобретение необходимых технологий с использованием всех возможностей кластера: путем покупки лицензий, привлечения инновационно наполненных инвестиций, совместного строительства на российской территории, др.;
- 3) накопление адаптационного потенциала для внедрения и совершенствования импортируемых технологий;
- 4) налаживание производства отечественной продукции с новыми потребительскими качествами;
- 5) развитие связей научных подразделений с производством, расширение собственных НИОКР, опытных производств;

6) углубление взаимодействий основных участников инноваций: государства, науки, бизнеса, населения;

7) подготовка условий для создания и коммерциализации российских изобретений;

8) накопление интеллектуального и кадрового потенциала, создание условий для подготовки и переподготовки персонала нужных специальностей на базе развития всех трех форм образования;

9) создание научных заделов в сфере прогрессивных технологий и конструкций;

10) определение и распространение адекватных правовых норм и институциональных условий, способствующих активизации инновационной деятельности.

При этом кластер становится площадкой для испытания новых организационных форм и мотивационных механизмов, направленных на лучшую абсорбцию современных технологий и коренную модернизацию производства. На этой стадии происходит подготовка базиса для создания передовых инновационных предприятий на современной технологической основе. Формы – преобладание государственно-частного партнерства и совместные с иностранцами предприятия.

На третьей стадии в рамках кластера решаются следующие задачи, направленные на создание и промышленную реализацию собственных пионерных изобретений по всей длине инновационной цепи – от идеи до рынка:

1) расширение участия бизнеса в НИОКР, постепенное вытеснение государственных инвестиций частными вложениями, в том числе в НИР и НИОКР;

2) интенсивные вложения государства и бизнеса в фундаментальную науку и человеческое развитие как конкурентные системные ресурсы инновационной экономики;

3) создание условий для мобильности труда и привлечения лучших специалистов;

4) усиление взаимодействий ключевых игроков с населением, вовлечение его в инновационные эксперименты по типу японских;

5) углубление межхозяйственных взаимодействий с партнерами, прежде всего АТР;

6) рост промышленной продукции с повышением доли добавочной стоимости;

7) рост удельного веса экспортируемой продукции с высокой степенью передела.

Из перечня задач видно, что решающая для России роль принадлежит второй стадии, на которой создается большая часть условий для развития инновационных процессов, что требует определенных усилий всех игроков и целенаправленной государственной политики регулирования образовательных процессов, научной и инновационной деятельности. Содержание государственной политики в этой сфере представляет собой отдельную важнейшую задачу [5]. В дальнейшем, при успешном прохождении второй стадии, кластерная система сможет развиваться на принципах самоорганизации при поддержке выработанных на предыдущей стадии правительственных мер по активизации инноваций и способов организации взаимодействий всех участников, а также использования всевозможных современных форм финансирования и страхования рисков.

Венчур как перспективный вид инвестирования в нововведения

Венчурный бизнес, до сих пор неразвитый в России, может стать решающим источником финансовых средств, недостающих российским компаниям, занимающимся инновациями. Рассмотрим некоторые особенности венчурного финансирования инноваций в ТЭК, определяющие возможности расширения использования таких источников вложений на инвестиционной стадии.

1. Привлечение венчурного капитала способствует росту отдачи, что отвечает задачам повышения энергоэффективности. Так, обычной нормой венчурного капиталиста является прирост капитала в 5-10 раз за 5-7 лет.

2. Приобретается не контрольный пакет акций, не котируемых на бирже, в отличие от привлечения средств партнеров по бизнесу или так называемых «стратегических инвесторов».

3. Перераспределение рисков снижает угрозы, характерные для инновационной деятельности: технические, ценовые, рыночные риски перекладываются на менеджеров; финансовые риски несет венчурный капиталист.

4. Участие венчурного инвестора в управлении, преследующего цель снижения рисков, как правило, бывает благотворно для компании, поскольку обычно это высоко квалифицированный специалист со знаниями и опытом предпринимательства, который старается сам отобрать объект вложений, грамотно распределить средства и диверсифицировать риски, участвовать в управлении существующих предприятий отрасли.

5. С той же целью снижения рисков венчурный капиталист оговаривает условия обмена принадлежащих ему привилегированных акций на простые, позволяющие ему более радикально участвовать в стратегическом управлении компанией.

6. Поэтапный принцип финансирования, через «капельницу», также снижает риски, поскольку зависит от результатов предыдущей порции вложений средств.

7. Венчурный бизнес остро реагирует на привлекательность видов деятельности и служит определенным индикатором перспективных направлений инновационного движения.

Указанные особенности делают венчурные источники вложений в инновации наиболее эффективными с точки зрения страхования рисков и роста коммерческой

результативности затрат. Вместе с этим, венчур не идет в проекты с длительным циклом строительства или сроком окупаемости, а также в случае неопределенных перспектив коммерциализации разработок. До тех пор, пока венчурный капитал не заинтересован и не вступает в игру, придется использовать другие инструменты, такие как научно-технологический заказ государства. Венчур пригоден для быстрого прорыва в определенном направлении или в проектах, реализуемых совместно с иностранными партнерами. Поэтому важно сочетать несколько источников финансирования, в зависимости от объектов вложений. Для этого следует создать для бизнеса условия, более или менее равноправные с венчуром, с точки зрения привлекательности вложений и компенсации рисков со стороны государства.

Условия технологической модернизации ТЭК на базе современных кластеров

Рассмотрим ведущие условия перехода к новой энергетике на основе кластерных структур, исходя из оценок потенциала указанных выше семи подсистем (рис. 3).

1. *Выбор места расположения кластера* с позиций интересов стратегического развития целостной системы, а также предпринимательских выгод, по сравнению с альтернативными вариантами – например, благодаря сокращению транспортного плеча, экономии времени и средств на поставки, снижению трудозатрат и/или расхода энергоресурсов. Учитывая мировые тренды расширения энергетических рынков в АТР, перспективы углубления сотрудничества со странами этого региона на принципах «энергия в обмен на технологии и инфраструктурное строительство», а также особенности территориального размещения топливно-энергетической базы РФ и актуальность задач социально-экономического развития районов Восточной Сибири и Дальнего Востока, именно там предпочтительно создавать энергетические кластеры с

использованием новейших технологий пе- ние окружающей среды; б) развитие социу-

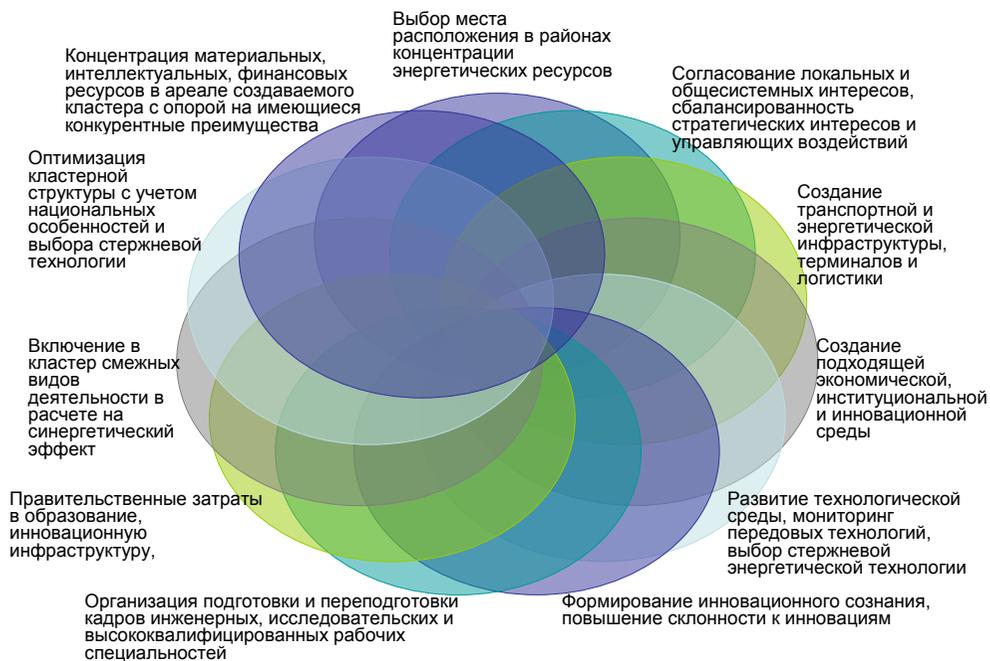


Рисунок 3 – Условия модернизации ТЭК на базе инновационных кластеров

реработки, современных средств транспортировки и логистики.

2. *Сбалансированность стратегического развития* кластерных структур с позиций системного подхода к выбору формы, специализации и ареала кластера, а также согласования локальных и интересов хозяйства страны как целостности. При определении принципов формирования кластерных структур и требований к управляющей подсистеме следует исходить из представления о целостности как о единстве функционально взаимосвязанных элементов, способных обеспечить воспроизводство за счет собственных ресурсов [6;7]. Согласно концепции целостного подхода к стратегии развития инновационной энергетики, создание кластера базируется на общесистемном понимании кластерной стратегии и её приоритетов: а) сохранение природы и улучше-

ма и улучшение качества жизни; в) экономия ресурсов и эффективное их использование; г) повышение технико-технологического потенциала, в том числе на основе инноваций.

3. *Научно обоснованные правила выбора* базового направления развития и специализации кластера с ориентацией на сочетание ресурсной, институциональной и геополитической составляющих и опорой на национальные конкурентные преимущества. В экономической литературе есть специальные подходы и модели, предназначенные для идентификации оптимальной кластерной структуры [1;2]. Однако значительное число существенных факторов, не поддающихся количественной оценке и формализации, ограничивает валидность формальных моделей. Здесь велика роль стратегического видения и экспертных методов,

позволяющих идентифицировать уникальные детерминанты инновационного развития – особенные сочетания: ресурсов, способностей, компетенций, внешнеэкономических, внешнеполитических, географических условий и прочих факторов.

4. *Концентрация в месте локализации кластера* материальных, интеллектуальных, финансовых ресурсов и активов – прежде всего таких, которые определяют устойчивые конкурентные преимущества России.

5. *Учет «связанности» производств в рамках кластера.* Глубокое проникновение энергетики в ткань экономической системы, тесная взаимосвязь её практически со всеми видами экономической деятельности и сферами потребительского сектора, с жизнеобеспечением социума делает ТЭК областью «притяжения» многих рыночных сил, которые способны распространить импульс инновационных перемен на смежные отрасли с целью получения позитивных экстерналильных эффектов. Так, передовые технологии глубокой переработки углеводов могут дать толчок принципиально новым химическим производствам, расположенным по соседству. Задача – заставить эти силы действовать в общесистемных интересах: подобрать правильные рычаги воздействий и создать подходящую среду (поэтому важно следующее условие).

6. *Повышение экономической привлекательности* района дислокации кластера, в частности, за счет стимулирования трансфера и диффузии технологий, а также формирования лучшего инвестиционного климата в местах расположения кластера. К задачам правительственной политики относится создание благоприятной институциональной и инновационной среды функционирования кластеров, продуманной нормативно-правовой базы, подбор подходящих мотиваций бизнеса и компенсационных механизмов, способствующих привлечению идей, капитала, высококвалифицированного труда, бизнеса в кластерную локализацию.

7. *Формирование научно-производственной инфраструктуры* инновационной деятельности в месте расположения кластера и прилегающих территорий, в частности, информационных центров, систем мониторинга, консультативных фирм, центров координации взаимодействий разработчиков технологий, предпринимателей, инвесторов.

8. *Поиск наиболее перспективных технологий*, которые могут быть созданы и/или применены в России с учетом имеющегося ресурсного и интеллектуального потенциала. В энергетическом секторе это могут быть открытия в области новых материалов, фотоники, робототехники, биотехнологий, нанотехнологий, ИКТ, термоядерного синтеза, водородной энергетики. При этом, скорее всего, инновационный прорыв будет в сферах междисциплинарных исследований. Хорошо, если какая-либо из подобных технологий станет **стержневой** для создаваемого кластера на второй, инвестиционной стадии, а синтетическая революционная технология – на третьей стадии развития.

9. *Формирование инновационного сознания и спроса на новые технологии*, повышение склонности предпринимательства к инновациям при помощи правительственных экономических и нормативно-правовых мер и стимулов: субсидий, компенсаций затрат, льгот и других преференций населению и бизнесу. Здесь перед правительством стоит сложная задача преодоления так называемого ««ступика капитализации», который образовался в результате приватизации активов без их модернизации. В такой ситуации бизнесу не выгодно вводить новые технологии в старые технико-технологические структуры» [11, с.17]. В особенности это характерно для высококонцентрированного энергетического бизнеса.

10. *Определенные правительственные затраты*, в частности, в энергетическую, транспортную, инновационную инфраструктуру, в науку и образование, в рост

инновационного спроса и предложения новых технологий. На ресурсной и инвестиционной стадии развития государство играет решающую роль в стимулировании технико-технологического обновления энергетики. Такие затраты могут быть в форме государственного заказа.

11. *Соответствующая подготовка кадров.* Образовательные программы и линейка специальностей должны быть модифицированы в духе трансдисциплинарного подхода, притом, что ослабший за годы реформ инженерный корпус РФ нуждается в значительном расширении и укреплении. Этим можно заниматься уже на первой, ресурсной стадии, чтобы заложить основы будущего интеллектуального превосходства, создать необходимые заделы фундаментальных исследований, восстановить направления и школы теоретической науки и инженерии, где традиционно Россия шла впереди.

Реализация этих и некоторых других условий будет способствовать наиболее полной реализации кластерной стратегии, согласованию интересов основных экономических агентов: государства, населения, бизнеса и экономики в целом. Перекосы угрожают потерями – как человеческого развития, так и гомеостатичности целой биосистемы [6;7]. В связи с этим создание кластерных структур должно быть направлено на повышение структурной сбалансированности хозяйства путем сокращения социально-экономических диспропорций в том числе в региональном разрезе.

Рассмотренные условия модернизации ТЭК на базе инновационных кластеров, во-первых, тесно взаимосвязаны; во-вторых, их реализация во многом определяется состоянием и динамикой семи ключевых ответственных подсистем, о которых шла речь выше, а также качеством управления на всех уровнях народно-хозяйственной иерархии. Устойчивость целостной системы существенно зависит от согласованности стратегических приоритетов, управляющих

воздействий и предпринимательских усилий.

Перспективные направления исследований

Кластерный подход направлен на решение новых задач модернизации российской экономики в условиях нерешенных внутренних проблем, современного структурного системного кризиса, нестабильности западных энергетических рынков. Формирование и развитие кластеров в топливно-добывающей промышленности, нефтехимии, газо-нефтепереработке и связанных с ними видах деятельности представляется мощным системообразующим фактором, повышающим конкурентоспособность реального сектора экономики РФ, сбалансированность национального хозяйства, устойчивость экономики на макро-, мезо- и микроуровне, усиление территориальной целостности страны. При этом собственно кластеры рассматриваются как целереализующие системы и потенциальные точки роста инновационной экономики.

В связи с этим в разработке методологии и инструментов формирования инновационных энергетических кластеров можно выделить несколько направлений исследований.

Первое и центральное направление исследований связано с развитием системных принципов стратегического управления в качестве методологических основ стратегии модернизации российской экономики и её стержневого, энергетического сектора на основе создания кластерных структур в районах концентрации энергоресурсов.

Вторая группа задач включает принципы и методы стратегического анализа среды функционирования экономических объектов – потенциальных элементов кластерных структур – и синтеза полученных оценок с целью идентификации предпо-

лок организации кластера в конкретном месте его локализации. При этом в комплексе внутренних и внешних факторов и условий исследуются экономические, институциональные, политические, географические, социальные, экологические и другие характеристики турбулентной среды.

Третья группа задач включает наименее разработанные методические вопросы выбора оптимальной структуры кластера с точки зрения идентификации его системных свойств. С этой целью требуется разрабатывать и совершенствовать системные принципы формирования и развития кластеров на базе создания и применения новых технологий, рационального распределения ресурсов, эффективного использования уникальных активов, конкурентных преимуществ,

способностей и компетенций.

Четвертая группа задач связана с выбором управляющих воздействий и разработкой механизмов государственного регулирования и стимулирования процессов модернизации с применением различных форм, прямых и косвенных инструментов реализации стратегии. В основе таких механизмов должны быть, с одной стороны, научно обоснованные методы оценки ожидаемого и фактического вклада кластера в совокупный общественный результат; с другой стороны, системный анализ и обоснование обеспеченности модернизации в рамках ключевых общественных подсистем, о которых говорилось выше, включая оценку перспектив финансовой поддержки развития кластеров из различных источников, в

Литература

1. Агафонов В.А. Стратегическое управление и экономическая безопасность. – М.: Академия экономической безопасности, 2006.
2. Агафонов В.А. Инновационная стратегия развития региона // Экономическая наука современной России. 2009. – № 3 (46).
3. Башмаков И.А. Будет ли в России экономический рост в середине XXI века? – М.: ИНП РАН, 2012.
4. Бушуев В.В. Энергетическая стратегия 2050: методология, вызовы, возможности / В.В. Бушуев, А.И. Громов // Энергетическая политика. – 2013. – Вып. 2.
5. Голиченко О.Г. Основные факторы развития национальной инновационной системы: уроки для России / Центральный экономико-математический институт РАН. – М.: Наука, 2011.
6. Зарнадзе А.А. Целостность управления современной экономикой. – М.: 2011, 232 с.
7. Зарнадзе А.А. Целостность управления современной экономикой. – М.: МАОН, 2012, 36 с. («Доклады МАОН»)
8. Клейнер Г.Б. Системная парадигма и системный менеджмент // Российский журнал менеджмента, 2008, 6(3). С. 47-69.
9. Никонова А.А. Адаптивный подход к инновационной трансформации промышленных объектов и систем (на примере российской энергетики) // Модели и методы инновационной экономики / под ред. К.А. Багриновского, Е.Ю. Хрусталева. – М.: ЦЭМИ РАН, 2013.
10. Портер М. Конкуренция. – М.: Вильямс, 2005, 608 с.
11. Rogozin D. Robot vstanet pod ruzh'e // Российская газета. – 2013. – 22 нояб. – С. 17.
12. ЭС-2030 (2009): Энергетическая стратегия России на период до 2030 года [Электронный ресурс]: утв. распоряжением правительства Рос. Федерации от 13 нояб. 2009 г. № 1715-р: <http://minenergo.gov.ru/activity/energostategy/>
13. BP (2013): Statistical Review of World Energy June 2013 doi: http://www.bp.com/content/dam/bp/pdf/statistical-review/statistical_review_of_world_energy_2013.pdf
14. INSEAD (2013): Cornell University, INSEAD, and WIPO (2013): The Global Innovation Index 2013: The Local Dynamics of Innovation, Geneva, Ithaca, and Fontainebleau, 2013 doi: <http://www.globalinnovationindex.org/content.aspx?page=gii-full-report-2013>.
15. WEO (2010): World Energy Outlook 2010 / IEA, 2010 doi: http://www.iea.org/media/weoewebsite/2010/weo2010_caspian.pdf

зависимости от той или иной стадии развития конкретного кластера и экономики в

– системы инженерного обеспечения (ресурсообеспечения): холодное и горячее

L. Magzianova,
economist of Science and Consulting Center
“Auditor-Ch”

E. Nazmiev,
candidate of Economic Sciences, docent,
branch of Kazan (Volga region) Federal Uni-
versity in Naberezhnye Chelny

Л. Магзянова, УДК 64.01:332.1
экономист научно-консалтингового центра
«Аудитор-Ч»

Э. Назмиев,
кандидат экономических наук, доцент фи-
лиала Казанского (Приволжского) феде-
рального университета в г. Набережные
Челны

УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА В РЕГИОНАХ РОССИИ

целом.

Аннотация

В статье дается обзор структурных элементов жилищно-коммунального хозяйства, выявляются проблемы его развития и управления. Показана роль конкуренции на рынке ЖКХ, которая не играет существенного значения в повышении качества услуг. Рассматривается проблема общественного управления и контроля в жилищной сфере.

Ключевые слова

Городское хозяйство, жилищно-коммунальное хозяйство, малое и среднее предпринимательство, конкуренция, муниципальное/государственно-частное партнерство, концессия, муниципальное управление, демократия.

Важнейшей и самой крупной составной частью городского хозяйства является жилищно-коммунальный комплекс, который состоит из жилищного и коммунального хозяйства.

Жилищное хозяйство включает в себя жилые и нежилые здания с сетью обслуживающих их эксплуатационных, ремонтно-строительных и других предприятий и организаций. Коммунальное хозяйство может быть, в свою очередь, разделено на две крупных подсистемы:

водоснабжение, водоотведение, теплоснабжение, газоснабжение, электроснабжение; города (дорожное хозяйство, уличное освещение, санитарная очистка города, сбор, вывоз и переработка бытовых отходов, зеленое хозяйство и т.п.), а также банно-прачечное, гостиничное, ритуальное и другие хозяйства [10, с. 116].

В целом производственная структура жилищно-коммунального хозяйства России многопрофильна, включает в себя более 30 видов деятельности, ведущие из которых: жилищное хозяйство, электро-, тепло- и газоснабжение, водоснабжение и водоотведение, уборка и утилизация мусора, городское благоустройство.

Система ЖКХ имеет два системных элемента, единство которых обеспечивают ее целостность как объекта исследования.

1. Ресурсопоставляющая. Это объекты электроэнергетики (ГЭС, ТЭС), газоснабжения (газоснабжающие компании, крупнейшие централизованные газораспределительные станции города и региона), водоснабжения (водочистительные и водоснабжающие компании).

2. Обслуживающая. В данной сфере представлены УК и ТСЖ, ТОС, которые непосредственно организуют работу по доведению продукции ресурсопоставляющих компаний до населения, до конечных потребителей жилищно-коммунальных услуг.

При этом нужно помнить, что управляющие компании в первую очередь стремятся извлечь прибыль, а ТСЖ и ТОС – это некоммерческие организации. Некоторые исследователи считают, что рентабельной

есть 20 млрд куб. м. практически неочищенных сточных вод. Такая ситуация характерна для всех муниципальных образований РФ [9].

При этом необходимо отметить разви-



Рисунок 1 – Состав жилищно-коммунального комплекса

(интересной для бизнеса) работа предпринимателей в сфере управления жилыми зданиями становится тогда, когда в управлении находится более 400-300 тыс. кв. жилья [8].

Количество предприятий ЖКХ России – более 52 тысяч, численность работающих в них – свыше 4,2 миллионов человек, среднегодовой объем производства составляет порядка 6% от ВВП. Стоимость основных фондов составляет 14% от общей стоимости основных фондов Российской Федерации [2]. Это позволяет говорить о том, что сфера ЖКХ является одной из крупнейших в экономике России.

Основные фонды ЖКХ сильно изношены: износ составляет в среднем более 60%, и значительная их часть находится в аварийном или предаварийном состоянии. Например, износ котельных составляет 54,5%, коммунальных сетей водопровода – 65,5%, канализации – 62,5%, тепловых сетей – 62,8%, электрических сетей – 58,1%. При этом аварийность увеличивается с каждым годом. Потери коммунальных ресурсов составляют: по воде – 20%, по электроэнергии – 15%, по теплу – до 40%. В городах и посёлках городского типа 68% потребителей получают воду без необходимой степени очистки. Ежегодно в водоёмы сбрасыва-

ют систему государственного управления сферой жилищно-коммунального хозяйства, которая активно использует современные технологические ИТ-продукты. Например, систему «Барс», г. Казань [12], ГИС ЖКХ – географическую информационно-справочную систему жилищно-коммунального хозяйства с данными по всем управляющим организациям и ТСЖ России [13], ГКУ «Центр реформы в ЖКХ» – учреждения, подведомственного департаменту жилищно-коммунального хозяйства и благоустройства города Москвы. Сайт создан с целью размещения актуальной и важной информации обо всех изменениях, происходящих в сфере ЖКХ г. Москвы [11]. Также создана информационная система «Реформа ЖКХ» [14]. Однако результативность этого управления, к сожалению, не дает положительных результатов.

Для предприятий ЖКХ России характерен разброс убыточных и прибыльных предприятий. Прибыльные предприятия, как правило, сосредоточены в региональных столицах и крупных городах, а убыточные – в районах. Например, половина предприятий ЖКХ Дагестана являются убыточными [15], в Тюмени нет убыточных предприятий сферы ЖКХ, а в области их более 50 [16]. В

Ханты-Мансийском автономном округе – Югра доля убыточных предприятий в сфере ЖКХ составляет 30,2%.

Субъекты малого и среднего бизнеса сосредоточены главным образом в отраслях жилищного хозяйства и благоустройства. Крупный бизнес в большей мере представлен в водопроводно-канализационном и топливно-энергетическом хозяйстве. То есть для субъектов малого предпринимательства наиболее благоприятна сфера обслуживания и использования ресурсов, а для крупного – обеспечение ресурсами. Такие пропорции характерны для системы жилищно-коммунального хозяйства России, что, очевидно, связано с двумя причинами.

Во-первых, с большими капитальными вложениями в сфере водопроводно-канализационного и топливно-энергетического хозяйства, по сравнению с отраслями жилищного хозяйства и благоустройства. Во-вторых, традиционно объекты в водопроводно-канализационном и топливно-энергетическом хозяйстве находились в государственной и муниципальной собственности. Это связано и с тем, что объекты водопроводно-канализационного и топливно-энергетического хозяйства обеспечивают общественные интересы.

Таким образом, сложившиеся пропорции объективны, в частности, субъекты малого и среднего предпринимательства могут формировать конкурентные условия в отраслях жилищного хозяйства и благоустройства. При этом крупный бизнес представлен значительным количеством государственных и муниципальных предприятий. Очевидно, что в сфере водопроводно-канализационного и топливно-энергетического хозяйства необходимо осуществлять проекты государственного и муниципально-частного партнерства и концессии.

Существенным сдерживающим факто-

ром развития малого и среднего предпринимательства (МСП) становится законодательная база по налогу на добавленную стоимость. МСП выгодно использовать упрощенную систему налогообложения, так как она менее затратная. Однако крупным поставщикам, работающим по обычной системе налогообложения, не выгодно работать с МСП, использующими упрощенную систему. Это связано с тем, что у поставщика нет возможности компенсировать/списать часть уплачиваемого НДС. Поэтому субъекты МСП вынуждены переходить на обычную систему налогообложения, что увеличивает их затраты, снижается привлекательность легального бизнеса, приводит к возникновению серых схем.

Предполагается, что увеличение субъектов малого и среднего предпринимательства в системе ЖКХ позволит увеличить конкуренцию в этой сфере. Это должно благоприятно сказаться на качестве жилищно-коммунальных услуг, улучшить качество жизни населения. Однако проведенный анализ показывает, что это не совсем так.

Например, в городе Набережные Челны, согласно официальным данным, зарегистрированным на сайте исполнительного комитета, функционируют 55 управляющих компаний. В то же время при использовании федеральной информационной системы «Географическая информационно-справочная система жилищно-коммунального хозяйства» с данными по всем управляющим организациям и товариществам собственников жилья России, в нашем городе зафиксировано только 38 управляющих компаний. В то время как в Казани 692 (ГИС ЖКХ). Таким образом, из расчета на тысячу жителей в Набережных Челнах крайне низкая обеспеченность управляющими компаниями.

Таким образом, по обеспеченности

Таблица 1

Сравнение г. Казани и г. Набережные Челны по обеспеченности управляющими компаниями

Город	К-во жителей, тыс. чел	К-во управляющих компаний	Управляющих компаний на 1 тыс. жителей
Казань	1200	692	0,6
Набережные Челны	522	55	0,1

управляющими компаниями город Набережные Челны отстает от города Казань в шесть раз! Это можно расценивать как монополизацию рынка местными управляющими компаниями. Можно констатировать, что в городе Набережные Челны не сформированы конкурентные отношения в сфере жилищно-коммунального хозяйства. Это влечет за собой низкую дисциплину предпринимателей в этой сфере, рост стоимости по оказываемым услугам при снижении их качества. Однако степень удовлетворенности жителей двух городов не столь существенна. И в Казани, и в Набережных Челнах население не удовлетворено качеством оказываемых услуг, не ощущают улучшений в этой сфере. Аналогичны результаты анализа ХМАО-Югра, которые были проведены по 20 муниципальным образованиям региона и так же не выявили взаимосвязи между качеством/удовлетворенностью потребителей ЖК-услуг от количества УК и ТСЖ.

В этой связи количественная составляющая УК и ТСЖ, которая подразумевает под собой некоторую конкуренцию между ними, не влияет на эффективность функционирования ЖКХ региона. В этой связи предполагается, что качество услуг ЖКХ не определяется ростом конкуренции. Поэтому при формировании программы развития ЖКХ региона необходимо закладывать не количественные показатели субъектов рынка данной сферы, а качественные ориентиры, на которые они должны равняться.

В свою очередь, необходимо предусмотреть механизмы воздействия на недобросовестные УК и ТСЖ для скорейшего достижения необходимых критериев, предусмотреть возможности изменения руководящего состава и вывода недобросовестной компании с рынка.

Поэтому в качестве одного из действенных механизмов совершенствования функционирования сферы ЖКХ в российской и зарубежной практике рассматривается государственное и муниципально-

частное партнерство. Однако во многих регионах России муниципальные власти неправильно используют механизм государственно-частного партнерства, так как стремятся при его помощи принудить предпринимателей к инвестициям в муниципальные проекты, подготовленные без учета интересов бизнеса. В предлагаемых муниципалитетами инвестпортфелях, как правило, отсутствуют грамотные расчеты рисков и рентабельности, слабо прописаны гарантии для инвесторов. Порой эти проекты и портфели оказываются невостребованными, а ряд востребованных проектов не оправдывает предварительные расчеты. В свою очередь, бизнес предпочитает краткосрочные и быстро окупаемые проекты. Понимая острую потребность муниципалитетов в средствах, инвесторы стараются выторговать для себя как можно больше преференций и выгод, а все возможные обременения ввалить на муниципалитет, и не всегда муниципальные юристы обладают достаточной квалификацией для того, чтобы максимально справедливо распределить обременения. Многие реализованные и реализуемые региональные и муниципальные проекты, относимые формально к государственному частному партнерству, на самом деле являются результатами кулуарных договоренностей и способом ухода от требований антимонопольного, бюджетного, налогового и другого законодательства [5].

По проектам муниципально-частного партнерства не проводится широкое и гласное обсуждение, их не публикуют в СМИ на стадии обсуждения. Нет никакой связи с программами социально-экономического развития, целевыми муниципальными программами, на основании которых следовало бы определять приоритеты при разработке проектов муниципально-частного партнерства [6].

В странах ЕС удельный вес инвестиций на принципах государственного частного партнерства составляет: железные дороги – 46%, автодороги – 35, энергетика – 7,

аэропорты – 6%. Базируясь на зарубежном опыте, необходимо подчеркнуть, что в современных условиях реформирования ЖКХ необходимо делать ставку на информаци-

сти инвестиций, и часто в тех случаях, когда высокая вероятность потенциальной выгоды для частного партнера сопровождается потенциально высокими рисками. Гарантиями

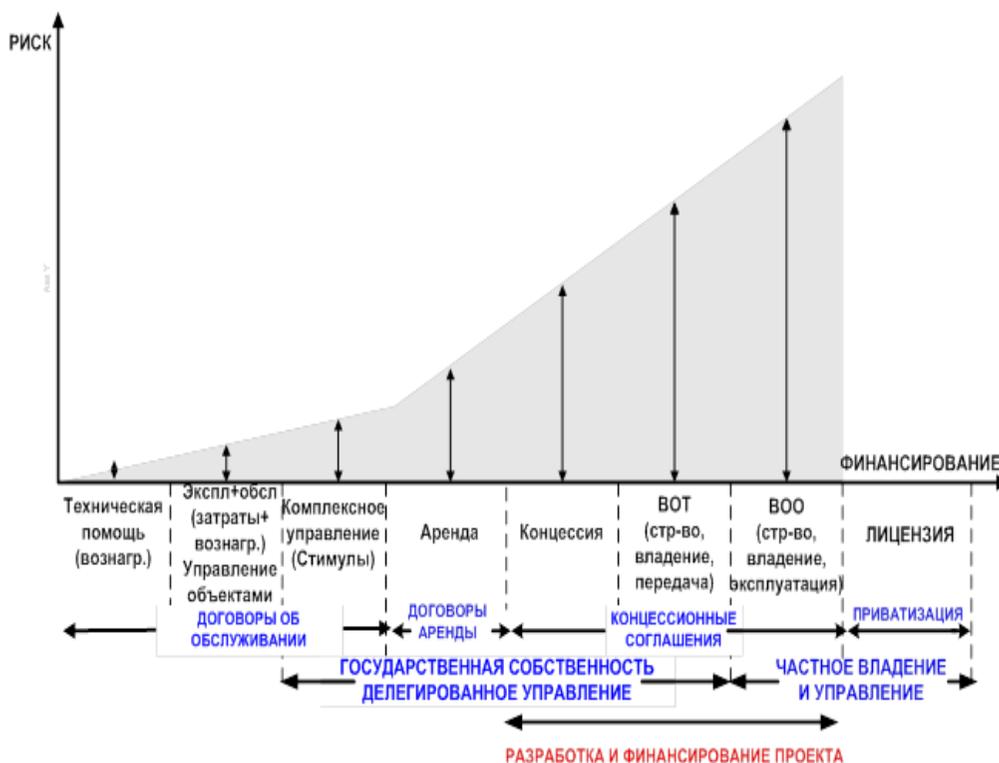


Рисунок 2 – Особенности применения договора концессии [4]

онные технологии [7].

Выбор конкретной формы реализации государственно-частного партнерства зависит от объема функций, передаваемых частному сектору, размера капитальных вложений и текущего финансирования участников, степени распределения рисков, а также перспективы сохранения у государства права собственности на объект [3].

Многие специалисты считают концессию более привлекательными для бизнеса, чем государственное и муниципальное партнерство [4].

Модель концессии, как правило, применяется при реализации крупных проектов, требующих больших инвестиций, длительных сроков реализации для окупаемо-

сти высоких рисков в таких случаях для публичного партнера является сохранение в собственности объекта концессии и участие в управлении [4].

В большинстве регионов Российской Федерации имеется законодательная база в виде базового закона о государственно-частном партнерстве. В некоторых регионах такая нормативная база отсутствует, что является сдерживающим фактором развития государственно-частного партнерства.

Проведенное исследование и обзор источников литературы позволяют сделать следующие выводы и дать некоторые рекомендации по активизации развития государственного и муниципально-частного партнерства.

Проекты государственного и муниципально-частного партнерства и концессии целесообразно реализовывать в сфере водопроводно-канализационного и топливно-энергетического хозяйства.

Целесообразно выстроить региональную систему управления жилищно-

– субмиссия, при которой частный партнер по поручению муниципалитета непосредственно оказывает населению услуги по ценам, устанавливаемым муниципалитетом; средства поступают в местный бюджет, а муниципалитет оплачивает счета частного партнера в полном объеме за

Таблица 2

Рейтинг некоторых регионов РФ по уровню развития ГЧП на начало 2013 года [1]

№	Субъект РФ	Рейтинг	№	Субъект РФ	Рейтинг
1	СПб	7,8	16	Кировская обл.	5,3
2	Татарстан	6,6	17	Ульяновская обл.	5,3
3	Воронежская обл.	6,5	18	Ленинградская обл.	5,0
4	Ярославская обл.	6,3	19	Карелия	4,9
5	Гульская обл.	6,1	20	Липецкая обл.	4,9
6	Белгородская обл.	5,9	21	Московская обл.	4,9
7	Нижегородская обл.	5,7	22	Рязанская обл.	4,7
8	Вологодская обл.	5,6	23	Омская обл.	4,7
9	Калужская обл.	5,6	24	ХМАО	4,7
10	Новосибирская обл.	5,5	25	Самарская обл.	4,6
11	Ростовская обл.	5,5	...		
12	Свердловская обл.	5,5	80	Карачаево-Черкессия	0,0
13	Москва	5,5	81	Приморский	0,0
14	Красноярский край	5,4	82	Сахалинская	0,0
15	Краснодарский край	5,4	83	Чукотский АО	0,0

коммунальным хозяйством на основе функционирующих в других регионах ИТ-решений и сформировать рейтинг по эффективности привлечений инвестиций в сферу ЖКХ в разрезе регионов и муниципальных образований.

Важно увеличивать долю малых предприятий в реализации муниципально-государственного заказа либо муниципальной/государственной закупки.

Активно использовать механизмы частно-публичного партнерства. Здесь результатом взаимодействия частного бизнеса и публичной власти также является предоставление муниципальных услуг, однако указанные услуги, как правило, финансируются потребителями. В зависимости от специфики услуги и ее оплаты принято выделять несколько основных видов публично-частного партнерства:

счет платежей потребителей либо (как правило, частично) за счет бюджета;

– концессия, при которой частный партнер по поручению муниципалитета оказывает населению услуги по ценам, устанавливаемым муниципалитетом, и самостоятельно взымает платежи за услуги;

– талонная (ваучерная) система, при которой частные партнеры, предлагающие на свободном рынке услуги, связанные с муниципальными задачами, по договору с муниципалитетом обязуются принимать к оплате талоны (ваучеры), которые последний вводит для социальной помощи отдельным лицам либо категориям лиц; затем частные партнеры предъявляют талоны к оплате муниципалитету, который оплачивает их из средств местного бюджета. Особенность данной формы заключается в том, что здесь, как правило, не используется муниципальная собственность [6].

Важно принять базовый закон субъекта России о государственном и муниципально-частном партнерстве и соответствующие подзаконные акты.

Необходимо наращивать количество управляющих компаний в городах и районах: с одной стороны, это создаст новые рабочие места, а с другой – увеличит конкурентную среду в жилищно-коммунальном хозяйстве региона. Однако на качестве ЖКХ услуг это скажется не существенно.

Поэтому важнейшим элементом реформирования ЖКХ является развитие жилищного самоуправления. Самоуправление представляет собой системный, многократно повторяющийся процесс, основанный на определенных принципах:

- открытость информации;
- ответственность;
- равный доступ к услугам и представительству в управлении;
- прямое управление;
- постоянство;
- единство правил для всего МО;
- законность;
- и др.

Очевидно, что исполнение этих принципов требует не только личных качеств – требовательности, ответственности, исполнительности, коммуникабельности, но и профессиональных – компетентности, образованности, умения работать с компьютером и документацией.

К сожалению, за все годы реформ ЖКХ вопросам развития жилищного самоуправления придавалось не самое важное значение. В то же время жилищное самоуправление – важнейший демократический институт современного общества. За годы реформ не сформирована система подготовки кадров, обучения навыкам управления в сфере ЖКХ для граждан, не созданы стимулы и мотивационные программы для привлечения простых граждан к управлению в системе ЖКХ на основе самоуправления. Муниципальные органы власти инициатив в этом вопросе, как правило, не проявляют,

недобросовестность отдельных чиновников подрывает саму возможность формирования подлинных демократических институтов местного самоуправления. Вместо этого местные чиновники исполняют посреднические и откатные функции, используя систему ЖКХ для собственной наживы.

Как следствие этого жилищное самоуправление так и не сформировалось в качестве общественного, демократического института. Скорее, оно имеет квазиобщественный характер, лишь нацеленный на интересы граждан, но в реальности, к сожалению, цели остаются не достигнутыми.

Для формирования жилищного самоуправления необходимо планировать целый комплекс мероприятий, в основу которого может быть положено обучение основным навыкам домоуправления, постоянной информационной, наглядной агитации необходимости развития жилищного самоуправления, наделения представителей местного самоуправления льготами на местном уровне (бесплатный проезд), повышения статуса коммунальных работников и т.д. В частности, интересен опыт царской России, когда в городах дворники имели личный номер/жетон, свисток и исполняли роль наблюдателя и осведомителя для местных участковых, то есть составляли, если можно так сказать, первую ступень правоохранительной системы.

Возможно, целесообразно выстроить систему жилищного самоуправления: старший/старшие по подъезду и старший/старшие по дому составляют домовый комитет. Домовой комитет должен иметь план работы, программу развития территории, график заседаний, место для проведения консультаций и встреч. В сферу ответственности этого комитета может входить не только жилищное управление, но и вопросы благоустройства, безопасности, повышения грамотности населения в вопросах ЖКХ. Домовой комитет должен взаимодействовать с префектурами, местными администрациями. Благодаря внесенным поправ-

кам в Жилищный кодекс, подобные структуры имеют право на содействие со стороны органов муниципального самоуправления (ст.165 (ч.1. п. 4) Жилищного кодекса РФ).

Необходимо проводить работу по созданию ТОСов и предусмотреть в уставах муниципальных образований создание ТОС. Предусмотреть возможности контроля (государственного и общественного) работы УК и ТСЖ, в том числе и за счет введения должности государственного (муниципального) жилищного контролера.

Для расширения демократических основ Российского государства большое зна-

чение должно приобрести развитие механизмов взаимодействия собственников жилья (их объединений) и органов местного самоуправления, по различным вопросам, в том числе и по вопросам управления многоквартирными домами. Главным участником этого процесса могут стать ТСЖ и ТОСы, возможно это и позволит раскрыть институт демократии в России в полной мере.

Литература

1. Гагарин П. Государственно-частное партнерство: проблемы и перспективы развития // Финансовая газета. – 2013. – №14.
2. Жилищно-коммунальное хозяйство. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.vniiprim.ru/shop/cat_show.php?cat_id=40
3. Зыков А.А. Государственно-частное партнерство в жилищно-коммунальном хозяйстве: концептуальные подходы // Проблемы современной экономики. – 2012. – №4 (44).
4. Хомченко Д.Ю. Концессии в ЖКХ как основа для перехода к стратегическому управлению коммунальным комплексом. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.myshared.ru/slide/649966/>.
5. Муниципальная Россия. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cmo.khabkrai.ru/opitreg/2013/12/01/municipalnye-vlasti-nepravilno-ispolzuyut-mehanizm/>.
6. Муниципальная Россия. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cmo.khabkrai.ru/opinion/2014/01/08/rekomendacii-po-organizacii-i-realizacii-municipal/>.
7. Лобок Д.Г. Использование зарубежного опыта государственно-частного партнерства в России (на примере управляющих компаний в жилищно-коммунальном хозяйстве): автореф. дис. ... канд. экон. наук. – Москва, 2011.
8. О перспективах развития малого и среднего бизнеса в ЖКХ. Проблемы ЖКХ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sveln.ru/2012/05/o-perspektivax-razvitiya-malogo-i-srednego-biznesa-v-zhkh/>.
9. Развитие системы ЖКХ муниципальных образований РФ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.hapt.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=67&Itemid=76#ank2.
10. Система муниципального управления / под ред. В.Б. Зотова. – СПб: Питер, 2007. – 503 с.
11. <http://www.center-kgh.ru/>.
12. <http://www.bars-open.ru/about/news/tatarstan-sdelayut-etalonnym-energoberegayushchim-regionom/>.
13. <http://www.gis-zkh.ru/>.
14. <http://login.monitoring.reformagkh.ru/>.
15. <http://newsland.com/news/detail/id/631794/>.
16. <http://newsprom.ru/news/185117.html>.

N. Tryastina,
candidate of Economic Sciences, docent department of Economics, Moscow Technological Institute

Н. Трясцина, УДК 631.1.016:005.962.131
кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики Московского технологического института, г. Москва

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ И УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК

Аннотация

Статья посвящена проблеме повышения качества аналитического исследования тенденций хозяйственного развития. В статье предлагается методика анализа и оценки эффективности и устойчивости развития предприятий агропромышленного комплекса. Методика включает два этапа с применением матричного диагностического анализа. Показан пример апробации методики на практике предприятий Орловской области.

Ключевые слова

Агропромышленный комплекс, планирование, эффективность, устойчивость, матричный анализ, корреляция.

Проблема повышения эффективности отечественного АПК поставлена в число приоритетов государственной аграрной политики. Повышение эффективности управления организациями АПК тесно связано с ростом эффективности управленческих решений на всех уровнях иерархии.

Вопросам эффективной реализации функций менеджмента, в т.ч. планированию, в последнее время в связи с кризисными явлениями уделяется большое внимание. Это обусловлено тем, что без четкого и регулярного процесса планирования хозяйствующие субъекты не могут завоевать конкурентные позиции на рынке и обеспечить рост экономической эффективности производства. Обоснованность принимаемых управленческих решений во многом определяется качеством аналитического исследования тенденций хозяйственного развития. Повышению объективности исследования способствует использование в анализе и

оценке развития организаций принципа системного подхода.

Принцип системного подхода в менеджменте предполагает комплексное изучение и оценку деятельности субъектов хозяйствования с целью научного обоснования предстоящих экономических целей развития, выбора наилучших способов их осуществления на основе установления таких показателей производства продукции (работ, услуг), распределения и потребления, которые при полном использовании ограниченных ресурсов могут привести к достижению требуемых в будущем качественных и количественных результатов.

Возрастающий интерес к комплексной оценке эффективности и перспектив развития организаций обусловлен также необходимостью повышения эффективности инвестиционного менеджмента (в частности управления реальными инвестициями), разработки методики оценки инвестиционной привлекательности хозяйствующих субъектов различных уровней, позволяющей более всесторонне оценить инвестиционные возможности регионов, областей, организаций и т.д.

Комплексную экспресс-оценку эффективности и устойчивости развития организаций целесообразно проводить по двум направлениям:

- 1) блок оценки эффективности деятельности и использования ресурсов;
- 2) блок оценки пропорциональности экономического роста (устойчивости развития) [3, с.39].

На первом этапе необходимо исследовать базовые абсолютные показатели, характеризующие основные параметры рыночного состояния организации, а затем

рассмотреть, каким образом соотносятся показатели: объем производства и реализации продукции, затраты на производство и реализацию продукции, прибыль до налогообложения, основные и оборотные средства, затраты труда (или численность работников).

Соотношения показателей следует изучать в динамике, так как это дает возможность оценить темпы развития хозяйствующего субъекта и позволяет определить, в какой мере он приблизился к наивысшему уровню использования ресурсов и эффективности деятельности. На наш взгляд, наиболее целесообразно на этом этапе использование матричного диагностического анализа. Суть его сводится к следующему. Система важнейших показателей деятельности организации изображается в виде квадратной матрицы, элементами которой являются отношения выбранных показателей по столбцу матрицы к исходному показателю по строке. Исходные параметры по строке A_i являются активными, а по столбцу B_j – пассивными. Совокупность целевых элементов $C_{ij} = \{B_j/A_i\}$ представляет собой взаимосвязанную систему характеристик деятельности предприятия. Элементы матрицы, расположенные под главной диагональю, являются характеристиками использования потенциала предприятия. Если они больше единицы, то, соответственно, происходит увеличение эффективности использования ресурсов и рентабельности деятельности.

Комплексная оценка эффективности производственно-хозяйственной деятельности производится на основе обобщающего показателя уровня эффективности по формуле средних арифметических индексов целевых элементов матрицы:

$$I_o = \frac{2 \sum_i \sum_j I_{c_{ij}}}{n^2 - n}, \quad (1)$$

где $I_{c_{ij}}$ – элементы индексной матрицы, расположенные под главной диагональю; n

– число исходных параметров матрицы.

Положительное значение индекса свидетельствует о росте эффективности хозяйственной деятельности организации.

Для определения обобщающего показателя уровня эффективности деятельности предприятий по формуле (1) необходимо построить динамическую матричную модель, элементами которой являются индексы характеристик деятельности предприятий:

$$C_{ij}^* = I_{c_{ij}} = \frac{C_{ij}^{омч}}{C_{ij}^{нр}} \quad (2)$$

Для большей объективности анализа возможно использование не индексов, а среднегодовых коэффициентов роста.

Исследуемые параметры приведем в последовательности – прибыль (П), выручка от продаж (В), издержки (И), оборотные средства (ОБ), основные средства (ОС), численность работников (Ч). Эти исходные параметры можно объединить в три группы: конечные, характеризующие результат деятельности (прибыль, выручка); промежуточные, связывающие производственный процесс и его результат (издержки); начальные, характеризующие объем используемых ресурсов (оборотные и основные средства, численность работников). Темпы роста конечных параметров должны опережать темпы роста начальных. Это вытекает из принципа интенсификации производства: при меньших ресурсах достигается больший результат.

Матричная модель показателей эффективности деятельности одного из сельскохозяйственных предприятий – ООО "Луч" представлена в таблице 1.

Приведенные в таблице 1 индексы развития организации можно разделить на шесть порядков, каждый из которых характеризует аналитическую сторону деятельности:

- 1) соотношение результатов (С12);
- 2) результативность затрат (С13, С23);

3) рентабельность использования ресурсов (C14, C15, C16);

4) отдачу ресурсов (оборачиваемость оборотных средств – C24, фондоотдачу – C25, производительность труда – C26);

5) затратноёмкость ресурсов (C34, C35, C36);

6) прогрессивность соотношения ресурсов (C45, C46, C56).

этом $\Delta C_{25Bj} = (1/1,098) * (1,45 - 1) * 100 = 41\%$,

$\Delta C_{25Ai} = (1/1,098 - 1) * 100 = -9\%$. Следовательно, увеличение фондоотдачи на 41 процент произошло за счет роста выручки от реализации продукции, а снижение ее на 9% обусловлено увеличением среднегодовой стоимости основных средств. Совокупное влияние факторов – 32 процента.

Таблица 1

Локальные элементы индексной матрицы эффективности деятельности ООО "Луч"

Vj	П	В	И	ОБ	ОС	Ч
Ai						
П	1					
В	ПП/В=C12 0,94	1				
И	ПП/И=C13 0,94	ИВ/И=C23 0,99	1			
ОБ	ПП/ОБ=C14 0,97	ИВ/ОБ=C24 1,03	ИИ/ОБ=C34 1,03	1		
ОС	ИП/ОС=C15 1,23	ИВ/ОС=C25 1,32	ИИ/ОС=C35 1,33	ИОБ/ОС 1,3	1	
Ч	ИП/Ч=C16 1,26	ИВ/Ч=C26 1,35	ИИ/Ч=C36 1,35	ИОБ/Ч=C46 1,31	ИОС/Ч=C56 1,02	1

Динамическая матричная модель позволяет также определить влияние факторов на изменение оценочных параметров деятельности организации, то есть целевых элементов индексной матрицы {Cij}:

$$\Delta C_{ijBj} = (1/I_{Ai}) * (I_{Bj} - 1) * 100; \quad (3)$$

$$\Delta C_{ijAi} = (1/I_{Ai} - 1) * 100; \quad (4)$$

где ΔC_{ijBj} , ΔC_{ijAi} – процент влияния соответственно Vj и Ai на значение целевого элемента матрицы {Cij};

Iai, Ibj – индексы изменения параметров Ai и Vj.

Так, фондоотдача на предприятии возросла на 32 процента ($\Delta C25 = 32\%$). При

Обобщающий показатель уровня эффективности в соответствии с (1) равен:

$$I_o = \frac{2 \sum_i \sum_j I_{c_{ij}}}{n^2 - n} = \frac{2 * 17,36}{36 - 6} = 1,16$$

Поскольку индекс больше единицы, то можно сделать вывод, что на предприятии уровень эффективности повышается. Эффективность обеспечена позитивными изменениями показателей 4, 5 и 6 порядка. То есть развитие обусловлено эффективным использованием ресурсов (ростом среднегодовой выработки на 35%, фондоотдачи основных средств – на 32% и оборачиваемостью оборотных средств – на 3%), снижении

ем затратоемкости производства.

Однако следует отметить, что показатели 1 и 2 порядков имеют отрицательное (хотя и незначительное) изменение. Так, на 6% в отчетном году по сравнению с прошлым снизилась рентабельность продаж ($C12 = 0,94$) и рентабельность основной деятельности ($C12 = 0,94$), окупаемость затрат сократилась на 1% ($C23 = 0,99$).

Таким образом, в результате матричного анализа установлено повышение уровня эффективности предприятия на 16%, но и выявлены некоторые негативные моменты в соотношении результативных показателей работы.

Как правило, нестабильность уровней большинства показателей, разнонаправленность их информационной емкости порождают структурные изменения, которые находят отражение в динамических пропорциях показателей. Аналитиками установлено, что мерой соответствия указанных изменений выступает пропорциональность экономического роста. Поэтому наиболее информативные аналитические выводы можно сформулировать в результате сопоставления темпов изменения основных экономических показателей.

Наиболее оптимальным является соотношение, базирующееся на взаимосвязи:

$$T_{\Pi} > T_B > T_A > 100\%, \quad (5)$$

где T_{Π}, T_B, T_A – темп изменения прибыли, объемов реализации и активов.

Данное соотношение означает, что прибыль увеличивается более высокими темпами по сравнению с ростом выручки в результате относительного снижения издержек производства и обращения, а также объем продаж растет более высокими темпами по сравнению с увеличением активов, то есть ресурсы предприятия используются более эффективно. Следовательно, экономический потенциал предприятия возрастает по сравнению с предыдущим периодом, то

есть масштабы его деятельности увеличиваются.

Приведенное соотношение в мировой практике получило название «золотое правило» экономики предприятия. Тем не менее, если предприятие вкладывает капитал в инновации, осуществляет модернизацию и реконструкцию действующих мощностей или занимается переработкой и хранением продукции, то возможны отклонения от идеальной зависимости: темпы роста активов могут опережать темпы роста выручки и прибыли.

Ковалев В.В., Волкова О.Н. предлагают следующую систему нормативных значений абсолютных показателей на базе официальной бухгалтерской отчетности [1, с.320]:

$$T_{\text{чп}} > T_{\text{пр}} > T_B > T_A > T_3 > T_K > T_D > T_{\text{дд}}, \quad (6)$$

где $T_{\text{чп}}, T_{\text{пр}}, T_B, T_A, T_3, T_K, T_D, T_{\text{дд}}$ – темп изменения соответственно чистой прибыли, прибыли от продаж, выручки, активов, среднегодовой величины заемных средств, среднегодовой краткосрочной кредиторской задолженности, среднегодовой дебиторской задолженности, среднегодовой долгосрочной дебиторской задолженности.

Кроме того, для оценки соотношения авторы предлагают использование корреляционного анализа для оценки степени тесноты связи между фактическими динамическими рядами рангов и эталонными.

Логика неравенств вполне понятна, вытекает из общепринятых основных индикаторов оценки финансового состояния организаций. Отклонения от соотношений также возможны в силу вышеперечисленных причин, кроме того, возможно шестое неравенство более оптимально заменить на равенство, так как темпы роста дебиторской и кредиторской задолженности должны быть приблизительно равны, если учитывать не только интересы предприятия, но и его партнеров, бюджетов разных уровней,

работников и других кредиторов.

Представляется целесообразным на следующем этапе оценки устойчивости развития предприятий воспользоваться «золотым правилом экономики», а затем, для более детального изучения, оценить соотношение основных показателей отчетности.

Затем целесообразно сравнить эталонную систему нормативных значений показателей (6) с фактическими темпами роста этих показателей обследуемых предприятий. Отклонение реальной (фактической) динамики показателей от эталонной можно выразить через линейный коэффициент корреляции этих двух рядов, чаще всего используемый в анализе хозяйственной деятельности.

Линейный коэффициент парной корреляции r_{xy} ($-1 \leq r_{xy} \leq 1$) определяют по формуле:

$$r_{xy} = \frac{\overline{y * x} - \bar{y} * \bar{x}}{\sigma_x * \sigma_y}, \quad (7)$$

Используя пакет программы Microsoft Excel «Анализ данных», вычислим коэффициенты парной корреляции эталонных и фактических рангов сельскохозяйственных

предприятий одного из районов Орловской области. Результаты представлены в таблице 2.

Как видно из таблиц, самый высокий коэффициент корреляции между рядами рангов наблюдается в ФГУП «Красная звезда». Это предприятие имеет нормативную динамику показателей, поэтому связь между рядами прямая, функциональная ($r_{xy} = 1$). Второе и третье место по степени тесноты связи (связь высокая) с эталонными рангами динамики показателей занимают соответственно ФГУП ОПХ «Стрелецкое» ($r_{xy} = 0,79$) и СПК «Березки» ($r_{xy} = 0,75$). Далее следует ФГУП УОХ «Лавровский» ($r_{xy} = 0,39$). Это предприятие характеризуется в соответствии со шкалой Чеддока умеренной теснотой связи с эталонной системой, она почти в два раза ниже, чем у предыдущих предприятий. Остальные предприятия имеют с эталонной системой обратную связь, причем в СПК «Птицевод» – эта связь высокая. Это предприятие получило в отчетном году убыток от продажи продукции, сократило стоимость активов на 10%.

Несмотря на прибыльность деятельности ООО «Луч», интегральная оценка динамики показателей отчетности не высока – 5 место. Связи показателей с эталоном не наблюдается (коэффициент корреляции

Таблица 2

Интегральная оценка динамики развития предприятий по данным отчетности

	Эта- лон	Масло- во	Березки	Стрелец- кое	Красная звезда	Лавров- ский	Птице- вод	Сабу- рово	Про- бужде- ние	Место
эталон	1,00									
Маслово	-0,04	1,00								5
Березки	0,75	0,36	1,00							3
Стрелец- кое	0,79	0,18	0,54	1,00						2
Красная звезда	1,00	-0,04	0,75	0,79	1,00					1
Лавров- ский	0,39	0,25	0,57	0,04	0,39	1,00				4
Птицевод	-0,79	-0,18	-0,86	-0,50	-0,79	-0,29	1,00			8
Сабурово	-0,50	0,04	-0,61	-0,07	-0,50	-0,14	0,75	1,00		7
Пробужде- ние	-0,39	-0,14	-0,75	-0,14	-0,39	-0,18	0,68	0,85	1,00	6

очень низок – менее 0,1). Это обусловлено опережающим ростом дебиторской задолженности по сравнению с остальными показателями деятельности и опережающим ростом заемного капитала по сравнению с активами. Тем не менее, представляется довольно спорной оценка ООО «Луч» ниже ФГУП УОХ «Лавровский», где происходит снижение прибыли от продаж на 28% (в то время как в ООО «Луч» – увеличение на 64%) и уменьшение стоимости активов на 2% (в то время как в ООО «Луч» – увеличение на 28%). Рост чистой прибыли может быть обусловлен безвозмездным получением активов, но неэффективное их распоряжение приводит к снижению налогооблагаемой прибыли, уровня рентабель-

ности.

Таким образом, несмотря на значимость показателей прибыльности, немаловажное значение имеет общая устойчивость работы предприятия, которая, по мнению многих российских аналитиков, стоит на первом плане при оценке хозяйственной деятельности организации. И те и другие показатели важны, результаты проведенного анализа следует учитывать как в текущем планировании, так и при разработке бизнес-планов, стратегии развития организаций в целях обоснования мероприятий, направленных на повышение их устойчивости и эффективности деятельности всего регионального АПК.

Литература

1. Ковалев В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. – М.: Велби, 2002. – 424 с.
2. Макарова Н.В. Статистика в Excel: учеб. пособие / Н.В. Макарова, В.Я. Трофимец. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 368 с.
3. Трясцина Н.Ю. Мониторинг эффективности и устойчивости развития предприятий АПК//Экономический анализ: теория и практика, 2006. №8(65). – С.38-43.

Е. Abdyllina,
candidate of Economic Sciences, docent,
branch of Kazan (Volga region) Federal Uni-
versity in Naberezhnye Chelny

Э. Абдуллина, УДК 349.412:332.24.012.33
кандидат экономических наук, доцент
филиала Казанского (Приволжского) феде-
рального университета в г. Набережные
Челны

СПЕЦИФИКА СУБЪЕКТОВ ОТНОШЕНИЙ МУНИЦИПАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ НА ЗЕМЛЮ

Аннотация

В статье рассматриваются специфические особенности субъектов муниципальной земельной собственности. На основании приведенной вертикали субъектов отношений муниципальной собственности и степени их полномочий выявлена отдаленность субъекта от объекта собственности. Ввиду различия в целях субъектов муниципальных земельных отношений собственность на земельные участки реализуется в форме дохода и в форме социального эффекта.

Ключевые слова

муниципальная собственность, земля, субъект муниципальной собственности, население, хозяйствующие субъекты, органы местного самоуправления, территориальные органы государственной власти, экономическая реализация

Важным аспектом в определении природы муниципальной собственности на землю и ее социально-экономической сущности является анализ качественных характеристик субъекта муниципальной собственности как важного элемента ее содержательной структуры.

Гражданский кодекс Российской Федерации закрепляет права муниципальной собственности за муниципальным образованием. Муниципальное образование – это определенное поселение, населенная территория. По сути, это население административно-территориальной единицы. Суверенным субъектом отношений муниципальной

собственности выступает ассоциация граждан, население, проживающее на данной территории, которое, не имея технической и организационной возможности осуществлять управление муниципальной собственностью непосредственно, передает свои полномочия органам местного самоуправления и потому является «номинальным» собственником. «Реальным» собственником выступают представительные органы власти, которые осуществляют распоряжение муниципальной собственностью и передают функцию управления ее использованием исполнительным органам власти. Трудно согласиться с пониманием субъекта муниципальной собственности В.К. Андреевым, который определяет его «...прежде всего как районные и городские советы народных депутатов»¹

Необходимо отметить, что органы местного самоуправления как органы власти не могут являться полноправным субъектом отношений муниципальной собственности, так как в отношении объектов они призваны реализовывать отношения воспроизводства муниципальной собственности от имени населения территориального образования.

С нашей точки зрения, некорректно считать органы местного самоуправления единственным полноправным субъектом отношений муниципальной собственности, так как в эти отношения кроме них включены хозяйствующие субъекты и территориальные органы государственной власти Российской Федерации² (табл. 1).

¹ Андреев В.К. Право собственности в России. – М.: БЕК, 1993. – С. 103.

² Шмелева О.Г. Муниципальный интерес и механизм его реализации. – М.: Креативная экономика, 2007. – С. 42 – 44.

Из анализа представленной таблицы следует, что по мере перемещения собственности от территориальных органов

ленные правомочия владения, пользования и распоряжения: муниципальное образование (в лице органов местного само-

Таблица 1

Вертикаль субъектов отношений муниципальной собственности и степень их полномочий*

Субъекты	Наименование полномочий собственника		
	Владение	Пользование	Распоряжение
Население	+	+	-
Хозяйствующие субъекты	+	+	-
Органы местного самоуправления	+	+	+
Территориальные органы гос. власти	+	+	+

*Составлено автором

государственной власти к населению полномочия собственника распределяются между все большим количеством лиц, что и объясняет постепенное отстранение собственника от владения, пользования и распоряжения собственностью.

Таким образом, в соответствии с социально-экономическим статусом субъектов муниципальных земельных отношений можно разделить на следующие группы: 1) собственники земельных участков, наде-

управления), физические или юридические лица, обладающие правом на объект собственности, закрепленным соответствующим законодательством; 2) владельцы и пользователи земельных участков муниципальных образований. К этой группе относятся владельцы земли (арендаторы и пользователи земельных участков): муниципальные предприятия, учреждения, коммерческие структуры, физические лица.

Особенностью экономической реали-



Рисунок 1 – Формы экономической реализации муниципальной собственности на землю в соответствии с определенным уровнем субъекта*

*Составлено автором

зации муниципальной собственности на землю является различие в целях субъектов земельных отношений (коммерческие, социальные цели). В этой связи в одном случае собственность на земельные участки реализуется в форме дохода, в других случаях в виде социального эффекта.

Указанные две формы имеют более детальную конкретизацию (рис.1).

Отношения собственности на уровне муниципалитета имеют различные стороны, являясь при этом предпосылкой других отношений. В состав данных отношений входят определенные субъекты как активная социально-экономическая общность и объекты как материальный базис.

Межсубъектные отношения характеризуются четырьмя группами субъектов экономической реализации муниципальной собственности (рис.2):

а) совокупность отношений между населением территории и органами местного самоуправления;

б) отношения между населением и муниципальными предприятиями, учреждениями;

в) отношения между муниципальными предприятиями и органами местного самоуправления;

г) отношения органов местного самоуправления с государственной властью.

Субъектно-предметные отношения объективно подразделяются на отношения в процессе присвоения-отчуждения потребительных стоимостей как передачу объектов муниципальной собственности от одних субъектов к другим и отношения потребления их полезных свойств. Именно предметно-потребительские отношения включают материальные стремления, потребности и нужды муниципального образования. В отношениях, связанные с распоряжением объектами, необходимо включать отношения в процессе производства; отношения в процессе получения дополнительных потребительных стоимостей; отношения к сред-

ствам и условиям производства как к ценностям. Деятельность, направленная на присвоение и использование соответствующих благ и средств, составляет субъектно-объектные социально-экономические отношения.

Отношения муниципальной собственности предполагают ее реализацию. Реализация как процесс получения (извлечения) эффекта от использования объектов муниципальной собственности, а именно муниципальной земли, имеет два направления: экономическое и социальное.

Экономическая реализация муниципальной собственности на землю заключается в следующих основных моментах:

1. Социально-экономический статус субъектов земельных отношений (собственников муниципальных земель, владельцев земельных участков и непосредственных производителей) и совокупность отношений между ними.

2. Прохождение выделенных субъектов через воспроизводственный процесс, сохраняя свою статусную определенность.

3. Конечная реализация их экономических интересов в соответствующих формах доходов (соответственно, в виде ренты собственника, предпринимательской прибыли и заработной платы)¹.

Реализация муниципальной собственности имеет и социальные формы. Это удовлетворение экономических и социальных потребностей муниципалитета. Реализация муниципальной собственности проявляется в практической деятельности ее субъектов. Результатом реализации является совокупность экономических благ, предназначенных для удовлетворения социально-экономических потребностей населения муниципального образования.

Можно выделить три основные группы факторов, влияющих на экономическую реализацию муниципальной собственности: субъективные, объективные и смешанные.

¹ Макаров А.Н. Реализация земельной собственности: Системный и институционально-эволюционный подходы. – Казань: Изд-во Казан. гос. ун-та, 2007. – С. 158 – 160.

4. Прохождение выделенных

Под субъективными факторами понимается совокупность существенных обстоятельств, определяющих особенности процесса воспроизводства благ со стороны субъектов. К субъективным факторам можно отнести: особенности целей, интересов, потребительского поведения населения; особенности социально-экономической политики органов местного самоуправления в отношении муниципальной собственности, их цели, задачи, экономические интересы; особенности государственного регулирования сфер, участвующих в процессе воспроизводства муниципальной собственности; специфические характеристики субъекта, который участвует в процессе непосредственного использования объекта на основе соответствующих прав. Таким образом, к первой группе факторов относятся особенности, потребности, интересы и стимулы субъектов отношений собственности.

Под объективными факторами понимается совокупность существенных обстоятельств, определяющих особенности воспроизводства общественных благ вне зависимости от желаний и возможностей субъектов. Это сложившиеся территориальные, природно-климатические, этнические, демографические, социокультурные, политические и другие условия муниципального образования, страны и мировой цивилизации в целом, стихийные бедствия и так далее.

Под смешанными факторами понимается совокупность существенных обстоятельств, сформировавшихся на базе субъективных и объективных факторов в процессе воспроизводства общественных благ. К ним относятся такие факторы, как общественные муниципальные нужды, потребности, интересы, мотивы и цели, способствующие территориальной индивидуализации процесса воспроизводства общественных благ.

Характер влияния факторов на отношения муниципальной собственности изменчив и неоднозначен. Факторы одновре-

менно могут являться причиной и следствием особенностей воспроизводственных процессов, влияя на отношения муниципальной собственности то прямо, то косвенно. Основная задача субъектов отношений муниципальной собственности – сбалансировать и привести в соответствие действие всех групп факторов во времени и пространстве. В этом случае их влияние будет способствовать развитию, а не разрушать сформировавшуюся экономическую систему муниципального образования.

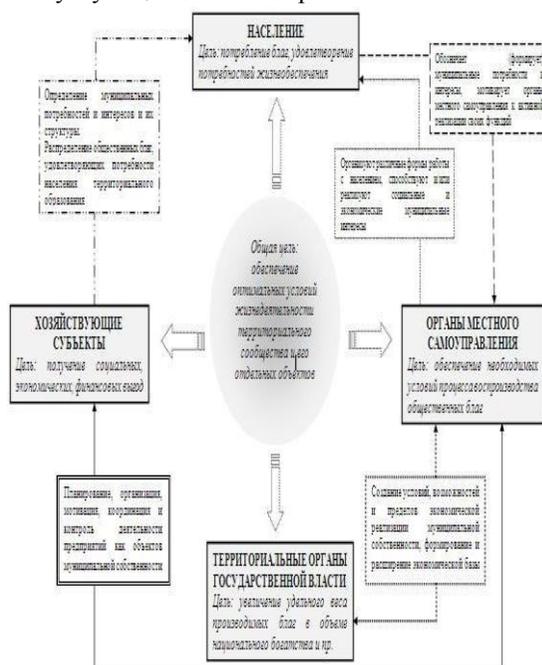


Рисунок 2 – Межсубъектные отношения муниципальной собственности*

*Составлено автором

Литература

1. Андреев В.К. Право собственности в России. – М.: БЕК, 1993. – 144 с.
2. Макаров А.Н. Реализация земельной собственности: Системный и институционально-эволюционный подходы. – Казань: Изд-во Казан. гос. ун-та, 2007. – 439 с.
3. Шмелева О.Г. Муниципальный интерес и механизм его реализации. – М.: Креативная экономика, 2007. – 200 с.

ТАМОЖЕННЫЙ СОЮЗ

B. Zhunusov,
candidate of Economic Sciences, Dean of the
Economic Department Aktobe region State
University named after K. Zhubanov, professor
A. Niazbaeva,
candidate of Economic Sciences, Aktobe re-
gion State University named after K. Zhubanov

Б. Жунусов, УДК 339.923:061.1ЕС
профессор, декан экономического факуль-
тета Актюбинского регионального государ-
ственного университета им. К. Жубанова
А. Ниязбаева,
кандидат экономических наук Актюбинско-
го регионального государственного универ-
ситета им. К. Жубанова

ЕВРАЗИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СОЮЗ – СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПРОЕКТ РЕГИОНАЛЬНОГО МАСШТАБА В РЕГИОНАХ РОССИИ

Аннотация

*В статье рассматриваются регио-
нальные особенности формирования и
функционирования Евразийского экономи-
ческого сообщества. Показана роль и зна-
чение Казахстана в Таможенном союзе и
мировом экономическом пространстве.
Евразийское экономическое сообщество
рассматривается как один из важнейших
игроков в мировом экономическом про-
странстве.*

Ключевые слова

*Таможенный союз, евразийская инте-
грация, Евразийский экономический союз,
конкурентоспособность, международный
рейтинг, структура экспорта/импорта*

Еще в 1994 году президент Казахстана Нурсултан Назарбаев выдвинул идею евразийской интеграции, и за 20 лет она планомерно и системно воплощалась в жизнь. Началом экономической интеграции Казахстана, России и Беларуси стало создание зоны свободной торговли, начатое в 1996 году и оформленное в 2011 году. Вторым этапом стало формирование Таможенного союза, в рамках которого с 1 июля 2011 года были упразднены таможенные границы между тремя государствами. С самого начала функционирования Таможенного союза наблюдался существенный рост взаимной торговли государств-членов. С 1 января 2012 года наши страны вступили в третий этап интеграции – Единое экономи-

ческое пространство (ЕЭП). Сегодня Таможенный союз и Единое экономическое пространство стали одним из самых динамично развивающихся мировых экономических проектов. Практический успех интеграции позволил нашим странам приступить к созданию Евразийского экономического союза (ЕАЭС).

Единый Таможенный союз на данный момент представляет собой объединение торговых и экономических отношений трех стран: России, Белоруссии и Казахстана. Евразийский экономический союз объединяет территорию площадью более 20 млн кв. километров (15 процентов мировой суши) с населением более 170 млн человек. Механизм интеграционных процессов в рамках существующего Таможенного союза (ТС) заложил основу для создания Евразийского экономического союза (ЕАЭС).

Во всем мире насчитывается 200 интеграционных объединений. Процесс интеграции экономической регионализации успешно проходят в разных регионах мира, у нас перед глазами примеры крупных объединений, таких как Европейский союз, АСИАН, НАТО, Меркосур. Теперь Евразийский экономический союз (ЕАЭС) станет новой экономической единицей, которая, мы надеемся, прочно утвердится в нашем сознании.

Что из себя представляет ЕАЭС? Данный союз является региональным объединением в форме международного договора,

с определенными особенностями, сочетающим международный опыт и специфику стран участников. На наш взгляд, это новое межгосударственное образование, во главе угла которого стоит слово «экономика». По структуре и содержанию договор состоит из 969 страниц, 23 разделов, 35 приложений, его ключевые параметры охватывают важные отрасли экономики. В результате обсуждения проекта документа странами-участницами была получена более совершенная нормативно-правовая база, отвечающая международным стандартам. Правительство Казахстана полностью вовлекло в разработку соглашения ученых-специалистов и предпринимателей. Документ получился сбалансированным и взвешенным по многим направлениям: таможенное администрирование, торговая политика в отношении третьих стран, политика в области конкуренции в рамках ЕАЭС, техническое регулирование и санитарные, ветеринарные, фитосанитарные меры. Однако в нем отсутствуют такие пункты, как проведение единой внешней политики, информационной политики, регулирование СМИ и т.д.

ЕАЭС имеет значительные преимущества для бизнеса. Это свободное перемещение рабочей силы, доступ к системе государственных закупок, равные условия конкуренции, сокращение инвестиционных издержек за счет образования единого рынка, защита прав на интеллектуальную собственность, отсутствие таможенных пошлин внутри ЕАЭС, общая система технического регулирования, унифицированные тарифы на грузовые железнодорожные перевозки. Кроме того, Казахстан вошел в число 50 стран ведущих реформаторов по проведению реформ в сфере регулирования частного предпринимательства (22 место). Согласно данным отчета Doing Business-2014, улучшение позиций Казахстана произошло за счет сокращения времени регистрации компании в центрах обслуживания населения, а также благодаря внедрению ускорен-

ной процедуры регистрации собственности.

Некоторые эксперты считают, что между Россией, Белоруссией, Казахстаном не может быть конкуренции и равноправного союза. Однако, как показывает время, взаимовыгодное экономическое сотрудничество между странами принесло данным государствам положительные результаты в сфере международного бизнеса и торговли. В своем послании народу Казахстана «Казахстанский путь – 2050: единая цель, единые интересы, единое будущее» (Астана, 17 января 2014 г.) президент страны обращает наше внимание на принцип взаимовыгодной открытости, согласно которому «мы будем широко привлекать в нашу экономику зарубежные инвестиции, технологии и инновации. Для инвесторов мы создадим благоприятные условия для работы. При этом важным механизмом вхождения в ТОП 30-ти развитых стран мира мы ясно видим углубление интеграции нашей экономики в региональную и глобальную экономические системы. Это, прежде всего, связано с нашим участием в формировании Евразийского экономического союза, вступлением во Всемирную торговую организацию».

Несмотря на то, что Россия – пятая по величине экономика в мире, между тем по качественным показателям экономического развития Казахстан опережает Россию, о чем свидетельствует ряд глобальных рейтингов по конкурентоспособности национальных экономик. Например, в индексе глобальной конкурентоспособности, по версии Всемирного экономического форума (Давос, Швейцария), Казахстан занимает – 50-е место (в 2005-2006 годы – 61 место, 2006-2007 годы – 56 место, 2007-2008 годы – 61 место, 2008-2009 годы – 66 место, 2009-2010 годы – 67 место, 2010-2011 годы – 72 место, 2011-2012 годы – 51 место, 2012-2013 годы – 50 место). Хотим отметить, что наши партнеры по таможенному союзу, Россия и Беларусь, заняли 64-ю и 94-ю позиции соответственно. Тройка лидеров осталась неизменной: Швейцария, Сингапур

и Финляндия.

Преимущество Казахстана заключается в гибком и эффективном рынке труда (15 место) и стабильных макроэкономических показателях (23-я позиция). Сегодня по уровню развития экономики Казахстан входит в десятку наиболее динамично развивающихся стран мира. По оценкам мировых экспертов, из 25 самых динамичных экономик первого десятилетия XXI века Казахстан занимает третье место. Если в начале 90-х годов доля ВВП на душу населения в Казахстане составляла 600 долларов, то в 2013 году превысила 12 тысяч долларов США, то есть за 20 лет она возросла более чем в 20 раз. Высокий экономический рост приобрел стабильный характер, реализуется эффективная политика управления нефтяными доходами. В целом золотовалютных резервов страны – 90 млрд долларов США, а это около 30 процентов экономики Казахстана.

Безусловно, участие Казахстана в международных рейтингах имеет огромную значимость для экономического развития страны, поскольку появляется возможность увидеть те показатели конкурентоспособности, по которым Казахстан лидирует перед другими странами. Это дает толчок к серьезной научно-исследовательской и практической работе, разработке государственных стратегий и конкретным шагам экономической политики. При этом усилия направлены не просто на улучшение значений показателей, а на качественное улучшение благосостояния страны. В мире много примеров, когда за 20-30 лет отдельные страны добивались развития высокотехнологических отраслей экономики. В этом плане очень интересен опыт такой маленькой страны, как Финляндия. Продукция данной страны является эталоном качества для многих стран, например, финские средства сотовой связи «Nokia».

Несмотря на улучшающие позиции по показателям, отражающим уровень технологической готовности, в международном

сравнении Казахстан все еще находится на низком уровне. Так, по показателям «Доступность новейших технологий» и «Использование технологий на уровне предприятий» наша страна занимает 88 и 78 места соответственно. Доля наукоемкой продукции и расходы на науку в общем объеме ВВП являются основными показателями экономики, основанной на знаниях. Несмотря на увеличение затрат на исследования и разработки в международном сравнении такой уровень расходов является очень низким. Для сравнения: общие затраты на НИОКР в Израиле составляют 4,38% от ВВП, Финляндии – 3,78%, Южной Кореи – 3,74%, Норвегии – 1,67%. Внутренние и внешние затраты на НИОКР в 2013 году в Казахстане составили 73,9 млрд тенге, или 0,22% от ВВП.

Интеграция образования, науки и производства становится решающим фактором развития и роста конкурентоспособности национальной экономики. Передовой мировой опыт свидетельствует о том, что интегрированные научно-образовательные структуры обеспечивают подготовку качественно новых специалистов, востребованных на рынке труда, а технологические изменения в производстве, основанные на использовании новейших знаний, способствуют экономическому росту страны.

За последние годы в Республике Казахстан были сделаны определенные шаги в направлении интеграции науки, образования и производства. Однако анализ деятельности научных организаций в нашей стране показывает, что большинство проектов по разработке инновационной продукции являются инициативными разработками, а не региональными или научно-техническими заказами, то есть разработчики сами изобретают какой-либо продукт и в последующем вынуждены искать ему применение и находить покупателей этих изобретений.

Внешнеторговый оборот Казахстана со странами ТС имеет стабильную динамику

роста, который по итогам 2013 году составил 24,3 млрд долларов, что на 29 процентов больше показателя 2010 года, составляющего 18,8 млрд долларов с момента создания ТС. В структуре товарооборота преобладает импорт – 18,4 млрд долларов, наибольший объем которого более 96 процентов, или 17,7 млрд долларов, приходится на Россию – главного торгового партнера Казахстана.

В Казахстан в основном завозятся обработанные товары промежуточного потребления – 7,5 млрд долларов. Вместе с тем наблюдается наибольший рост импорта потребительских товаров – 76,7%. В структуре экспорта 7% приходится на Россию, 0,1% на Республику Беларусь и 92,9% на другие страны. С момента создания Таможенного союза экспорт казахстанских товаров в страны-партнеры по ТС увеличился на 62,7%, доля обработанных товаров в общем объеме экспорта – с 44 до 54%.

В структуре экспорта Республики Казахстан преобладают минеральные продукты (42,1% к общему объему экспорта в страны Таможенного союза), металлы и изделия из них (29,4%), продукция химической промышленности (15,0%). Из Российской Федерации и Республики Беларусь в большей степени завозятся минеральные продукты (26,2% к общему объему импорта из стран Таможенного союза), машины и оборудование (24,3%), металлы и изделия из них (15,4%), продукция химической промышленности (11,7%).

Сегодня страны Таможенного союза занимают 1-е место в мире по добыче нефти и газа, 2-е место по выпуску минеральных удобрений, 3-е место по электроэнергии, 4-е место по пшенице, углю и стали. Транзит по 15% всего объема казахстанского экспорта (168 млн тонн). Объем прямых иностранных инвестиции в обрабатывающей промышленности Казахстана увеличился на 88% – с 1,8 млрд долл. США до 3,4 млрд долл. США в период 2009-2012 годы. Объем прямых

иностранных инвестиции за 2009-2012 годы вырос на 33%.

С нашей точки зрения, в евразийской интеграции видятся хорошие перспективы развития казахстанской экономики. Мы убеждены, что наше государство ничего не теряет в результате объединения, в экономическом плане выигрывает. Нам необходимо правильно понять плюсы от вступления в ЕАЭС. Это высокие требования к качеству выпускаемой продукции; снижение цен на импортную и местную продукцию; новые рабочие места; свобода перемещения человеческого капитала, а также экономия времени при трудоустройстве и получении образования.

Таким образом, для вхождения Казахстана в тридцатку развитых стран мира необходимо, чтобы население было образованным и здоровым, располагало большими возможностями трудоустройства в условиях гибкого рынка труда и надежной системой социальной защиты населения. При отставании этих четырех компонентов стратегии человеческого развития – образования, здравоохранения, занятости и социальной защиты – экономический рост останется пустым звуком для граждан нашей страны. В этом плане участие Казахстана в Таможенном союзе и в будущем – в Евразийском экономическом союзе отвечает интересам нашего государства, обеспечивая казахстанских товаропроизводителей дополнительными рынками сбыта; способствует созданию новых рабочих мест, повышению конкурентоспособности отечественной продукции, стабильному социально-экономическому положению внутри страны, что является одной из составляющих успеха в развитии Казахстана.

V. Levin,
doctor of Economic Sciences, professor,
Orenburg State Agrarian University

В. Левин, УДК 339.97:330.322(470+574)
доктор экономических наук, профессор
Оренбургского государственного аграрного
университета

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РОССИИ И КАЗАХСТАНА – ДЕТЕРМИНАНТЫ РОСТА

Аннотация

С использованием различных подходов раскрывается понятие город, приводятся различные его характеристики. Показана роль городов как опорных точек социально-экономического развития, приведен инструментальный государственный управления этим процессом в Казахстане и результаты анализа агломерационного потенциала города. Исследуется эффективность развития города и его оптимальный размер.

Ключевые слова

Город, моногород, дефиниции города, агломерационный потенциал городов, уровни агломераций, экономическая специализация, стратегия индустриально-инновационного развития, меры по поддержке городов.

Россия и Казахстан являются наиболее привлекательными для иностранных инвесторов странами СНГ, по мнению авторитетной международной аудиторской и консалтинговой компании «Эрнст энд Янг» (Великобритания) [1, с. 8–12]. Улучшение инвестиционной привлекательности России и Казахстана провозглашено приоритетной задачей наших государств на бли-

жайшие годы. Меры правительств по повышению прозрачности и ускорению модернизации начали приносить плоды. Россия и Казахстан улучшили свои рейтинги в ряде деловых индексов, а вступление в ВТО наряду с другими начатыми интеграционными процессами должно внести существенный вклад в дальнейшее улучшение инвестиционного климата [1, 2].

Для понимания сущности происходящих процессов и выявления факторов, способствующих повышению инвестиционной привлекательности экономик наших стран, проведем сравнительный анализ ключевых параметров инвестиционного развития. Общеизвестным индикатором экономического роста являются темпы роста ВВП, сравнение которых с общемировыми показателями и странами, относящимися к быстроразвивающимся рынкам, не позволяют получить исчерпывающих выводов (табл. 1).

С одной стороны, более высокие темпы экономического роста Казахстана по сравнению с Россией и другими странами должны способствовать опережающему росту инвестиций. С другой стороны, замедлившиеся темпы экономического роста в России все же не являются препятствием

Таблица 1

Рост реального ВВП (в процентах)

	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Прирост в 2014 г. по сравнению с 2012 г.
Россия	3,4	2,7	3,4	0
Казахстан	5,0	6,0	7,5	2,5
Быстро развивающиеся рынки	4,7	5,1	6,0	1,3
Общемировые показатели	3,2	3,3	4,0	0,8

Источник: составлено автором по данным [1,2]

Приток прямых иностранных инвестиций в России и Казахстане, (млрд. долл. США)

	2010 г.	2011 г.	2012 г.	Прирост в 2012 г. по сравнению с 2010 г.
Россия				
Всего	43,2	55,1	51,4	8,2
На 1 млн. чел. населения	0,30	0,39	0,36	0,06
Казахстан				
Всего	11,6	13,9	14,0	2,4
На 1 млн. чел. населения	0,69	0,82	0,83	0,14

Источник: составлено автором по данным [1,2]

для сохранения лидирующих позиций по объему привлекаемых иностранных инвестиций среди стран СНГ (табл. 2).

Вместе с тем, очевидно, что на душу населения в Казахстане привлекается больше иностранных инвестиций, чем в России. Кроме того, структура иностранных инвестиций оставляет желать лучшего - в последние годы отмечается существенное увеличение доли так называемых «прочих» инвестиций, поступающих на возвратной основе (по методологии МВФ), при сокращении удельного веса «прямых» и «портфельных» инвестиций [3, с. 16].

Основными факторами инвестиционной привлекательности Казахстана по мнению международных экспертов продолжают оставаться: стабильная макроэкономическая среда, политическая и социальная стабильность, развитая телекоммуникационная инфраструктура, конкурентоспособные налоговые ставки и устойчивое развитие. Ряд факторов имеют для экспертов неопределенное значение: размер внутреннего рынка, уровень оплаты труда и квалификации кадров, гибкость трудового законодательства и торговая политика на международном уровне. Выделяются факторы, ограничивающие инвестиционную привлекательность: сложные условия ведения бизнеса, недостаточный объем НИОКР, недостаточно развитая транспортно-логистическая инфраструктура, сложность системы налогового администрирования и низкий уровень развития предпринимательства.

В России основными факторами инвестиционной привлекательности являются: огромный внутренний рынок, развитая телекоммуникационная инфраструктура, богатство природных ресурсов, высокая квалификация трудовых ресурсов по разумной цене. Противоречивыми являются выводы о таких факторах: научные исследования, инновации и предпринимательская среда, транспортно-логистическая инфраструктура. Отрицательное влияние на инвестиционную привлекательность оказывают: политическая, законодательная и административная среда, излишняя зависимость от экспорта сырьевых ресурсов, качество жизни, уровень культуры, социальная среда и знание населением иностранного языка.

Будущее развитие России и Казахстана видится в неиспользованном потенциале инвестиционного развития. Так, в Казахстане государство признает необходимость диверсификации экономики и развития высокотехнологичных отраслей с тем, чтобы они становились более конкурентоспособными. В результате все больше секторов считаются привлекательными с точки зрения капиталовложений. После добывающих отраслей наибольший интерес для инвесторов представляют сфера услуг (профессиональные услуги частным и корпоративным клиентам), медико-биологическая отрасль, недвижимость и телекоммуникации. На фоне концентрации усилий в направлении диверсификации экономики Казахстана значение этих отраслей будет только расти.

Привлекательные отрасли и сектора экономики для прямых иностранных инвестиций в России и Казахстане

Россия	Казахстан
1. Автомобилестроение	1. Энергетика и тяжелая промышленность
2. Профессиональные услуги частным и корпоративным клиентам	2. Металлургическая и горнодобывающая промышленность
3. Химическая промышленность	3. Профессиональные услуги частным и корпоративным клиентам
4. Разработка программного обеспечения	4. Медико-биологическая отрасль
5. Транспортные услуги	5. Недвижимость и строительство
6. Производство компьютеров	6. Сельское хозяйство
7. Пищевая промышленность	7. Сектор высоких технологий

Источник: ранжирование осуществлено по результатам опроса экспертов [1,2]

В России самыми привлекательными секторами для иностранных инвестиций являются автомобилестроение, которое продолжает привлекать наибольшее количество проектов, финансируемых за счет прямых иностранных инвестиций. Также наблюдается рост количества проектов в сегменте профессиональных услуг, химической промышленности, программном обеспечении, транспортных услугах, производстве компьютеров и пищевой промышленности (табл. 3).

Для повышения инвестиционной привлекательности наших стран и улучшения инвестиционного климата необходимо

как преимущества российской экономики как объекта инвестиций часто представляются инвесторам неопределенными на фоне деловой среды, состояние которой ухудшает высокий уровень коррупции и бюрократии.

2. Повысить эффективность законодательства и прозрачность системы регулирования.

3. Сконцентрировать основные усилия на стимулировании научных исследований и инноваций, а также осуществить переход к современной экономике, основанной на знаниях.

4. Повысить инвестиционную привле-

Таблица 4

Пути улучшения инвестиционного климата в России и Казахстане

Россия	Казахстан
1. Снижение уровня бюрократии	1. Обеспечение прозрачности и предсказуемости нормативно-правовой среды
2. Повышение эффективности законодательства	2. Инвестиции в развитие инфраструктуры и городской среды
3. Повышение прозрачности системы регулирования	3. Развитие кадрового потенциала
4. Сокращение правовых и налоговых обязательств компаний	4. Обеспечение независимости судебной системы
5. Содействие экономическому росту и развитию малого и среднего бизнеса	5. Поддержка высокотехнологичных отраслей и инноваций

Источник: ранжирование осуществлено по результатам опроса экспертов [1, 2]

предпринять следующие шаги (табл. 4).

В России необходимо:

1. Снизить уровень бюрократии, так

кательность регионов и разработать программы, учитывающие региональные особенности развития.

5. Несмотря на наличие развитой системы образования, ее необходимо расширять за счет дополнительных направлений, касающихся вопросов ведения бизнеса.

В Казахстане необходимо:

1. Продолжить решение целого ряда вопросов, связанных с обеспечением стабильности нормативно-правовой среды. Иностранные инвесторы, работающие в Казахстане, регулярно сталкиваются с фактами непоследовательной интерпретации норм права и их избирательного применения.

2. Инвестировать в инфраструктуру и проекты по развитию городов. Недостаточно развитая транспортно-логистическая инфраструктура обуславливает высокий уровень транспортных расходов, что негативно сказывается на конкурентоспособности товаров.

3. Повысить качество образования и

споров с участием иностранных инвесторов.

5. Разработать дополнительные стимулы для компаний, ведущих деятельность в инновационных и наукоемких секторах.

Безусловно, общими потенциальными катализаторами инвестиций для наших стран являются: вступление в ВТО, Единое экономическое пространство и Таможенный союз, приватизация и улучшение условий ведения бизнеса (табл. 5).

Несмотря на достаточно высокую позицию Казахстана по сравнению с Россией в рейтинге Doing Business 2014 [4], следует признать недопустимыми отставания в области международной торговли и полученных разрешений на строительство, где наши страны находятся во второй сотне стран по данным показателям.

В целом Россия и Казахстан предлагают инвесторам привлекательные условия: относительно высокие темпы экономиче-

Таблица 5

Рейтинги экономик России и Казахстана по легкости ведения бизнеса (Doing Business 2014)

	Россия	Казахстан
Интегральный рейтинг	92	50
Регистрация предприятий	88	30
Получение разрешений на строительство	178	145
Подключение к системе электроснабжения	117	87
Регистрация собственности	17	18
Кредитование	109	86
Защита инвесторов	115	22
Налогообложение	56	18
Международная торговля	157	186
Обеспечение исполнения контрактов	10	27
Разрешение неплатежеспособности	55	54

Источник: <http://russian.doingbusiness.org/>

подготовки по специальностям, связанным с новыми технологиями. Должно быть налажено сотрудничество между университетами и бизнесом, а также созданы условия для передачи технологий.

4. Сделать более независимой судебную систему, так как ей не достает прозрачности и последовательности в разрешении

ского роста, емкий внутренний рынок и высококвалифицированную рабочую силу при умеренном уровне оплаты труда. Тем не менее, инвесторов сдерживает сохраняющаяся репутация наших стран как стран со сложными условиями для ведения бизнеса, причинами которых являются коррупция, бюрократизм чиновников, сложность нор-

мативно-правовых требований и недостаточная прозрачность.

Учитывая тот факт, что имеющиеся зарубежные методики построения рейтингов не дают полной прозрачности процедуры оценки и имеют субъективный характер, не отрицая возможности появления различного рода ошибок, неправильного толкования или искажения фактов, проанализировав результаты имеющихся научных исследований по данной проблеме и официальную статистику [5, с. 2-8], мы пришли к неоднозначному заключению.

Безусловно, отрадным является тот факт, что столь серьезное внимание в последние годы стало уделяться вопросам оживления инвестиционного процесса на государственном уровне, что находит отражение в публикуемых рейтингах, стратегиях, концепциях развития, дорожных картах.

Все эти вопросы свидетельствуют о неполном доверии к результатам международных рейтингов инвестиционной привлекательности и наличии имеющихся противоречий как объективного, так и субъективного характера. Вместе с тем, появляется

большое количество вопросов, пока остающихся без ответов. Например, почему при улучшающихся условиях ведения бизнеса объемы поступающих прямых иностранных инвестиций все еще не достигли уровня 2008 г.? Почему исходящие потоки прямых иностранных инвестиций в последние годы превышают входящие потоки, и бегство капитала остановить не представляется возможным? Насколько точно международные инвестиционные рейтинги отражают реальную ситуацию в России и Казахстане? Способствуют ли эти исследования улучшению дел в области привлечения отечественных и иностранных инвестиций наших стран?

Все эти вопросы свидетельствуют о не полном доверии к результатам международных рейтингов инвестиционной привлекательности и наличии имеющихся противоречий, как объективного, так и субъективного характера.

Литература

1. Исследование инвестиционной привлекательности Казахстана, 2013 год. Раскрываемый потенциал / Официальный сайт Эрнст энд Янг: <http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-Kazakhstan-attractiveness-survere-2013-RUS> (дата обращения 25.02.2014).
2. Исследование инвестиционной привлекательности России, 2013 год. Формируя будущее России / Официальный сайт Эрнст энд Янг: <http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Ras2013-rus> (дата обращения 25.02.2014).
3. Левин В.С. Особенности привлечения иностранных инвестиций в регионы России. / Форсированная индустриализация и инновационное развитие экономики Казахстана: стратегия и механизм реализации. Пятая международная научная конференция, 18-19 ноября 2011 года: сб. науч. трудов. - Актобе: Актюбинский государственный университет, 2011. - 370 с.
4. Всемирный банк. 2013. «Ведение бизнеса 2014: Понимание регулирования деятельности малых и средних предприятий». Вашингтон: Группа Всемирного банка. [http://russian.doingbusiness.org/-/media/GIAWB/Doing %20Business](http://russian.doingbusiness.org/-/media/GIAWB/Doing%20Business) (дата обращения 03.12.2013).
5. Левин В.С., Левина Т.Н., Советова Н.С. Влияние условий ведения бизнеса в российских регионах на инвестиционную активность отечественных и иностранных инвесторов. // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2013. №33 (171). С.2-8.

G. Nemirova,
doctor of Economic Sciences, professor,
Orenburg State Agrarian University

Г. Немирова, УДК 339.97:330.322(470+574)
доктор экономических наук, профессор
Оренбургского государственного аграрного
университета

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РОССИИ И КАЗАХСТАНА – ДЕТЕРМИНАНТЫ РОСТА

Аннотация

В статье рассматриваются экономические проблемы стран-участниц Таможенного союза. Дан анализ изменениям структуры взаимной торговли товарами между странами Таможенного союза. Показана роль регламентирования торговых контрактов между странами и совершенствования таможенного законодательства.

Ключевые слова

Таможенный союз, риск, товарооборот, внешняя торговля, таможенные правонарушения, оформление сделок, таможенный контроль.

Объединение Российской Федерации в Таможенный союз с Республикой Беларусь и Республикой Казахстан расширило экономическое пространство, явилось благодатной основой для развития торгового и экономического сотрудничества сопредельных государств. Формирование Таможенного союза обусловило факторы реализации единой внешнеторговой и таможенной политики, изменило национальное законодательство государств.

При этом создание и развитие Таможенного союза позволило выявить риски в едином таможенном пространстве, определенные угрозы экономической безопасности, исходящие от неурегулированной бюджетно-финансовой политики и законодательной базы государств-членов Таможенного союза.

Изменившиеся условия актуализировали необходимость выработки методологических подходов к формированию конкурентоспособной экономики. Этот факт обусловил потребность в системном исследо-

вании проблем единого таможенного пространства и определении условий для устойчивого развития экономик, интегрированных в единое экономическое пространство. Предстоит найти ответы на вопросы: каковы конкурентные преимущества стран, включённых в единое таможенное пространство? Какие угрозы снижают экономический потенциал внешнеторгового сотрудничества в едином таможенном пространстве? Какие управленческие решения следует предпринять для устранения выявленных угроз экономической безопасности?

В условиях таможенной интеграции изменилась структура взаимной торговли товарами между странами Таможенного союза. Снизилась составляющая экспорта товаров Россией, при увеличении доли Республик Беларусь и Казахстан (таблица 1). Наблюдается резкое снижение доли импорта Республики Беларусь при повышении импортной составляющей России. Названные диспропорции снижают экономический потенциал названных государств. В частности, Россия продолжает развитие экономики по сырьевой направленности экономики и снижает тем самым позиции как инновационной страны в мировой глобальной экономике.

Экспортная составляющая стран содружества имеет определенный дисбаланс. Удельный вес стран СНГ в общем объёме экспорта стран содружества составляет за анализируемый период лишь 19 процентов. Государства, в отраслевой структуре которых преобладает сырьевая направленность (Россия, Азербайджан, Казахстан, Таджикистан) (данные по Туркмении в статистике стран СНГ отсутствуют) более чем на 80

процентов, экспортируют товары в страны дальнего зарубежья.

Государства же в экономике, которых предпочтение отдано добывающим отраслям, экспортируют товары в страны СНГ (Беларусь, Молдова, Кыргызстан). Обратная ситуация в разрезе государств прослеживается по импорту продукции. Наблюдается тенденция снижения доли стран СНГ в импорте товаров стран Содружества, показатель за 12 лет снизился на 19 процентов (2010 г * 46 %; 2012 г - 27 %).

Структура внешней торговли стран-

участниц Таможенного союза свидетельствует о стабильной ориентации внешней торговли стран Таможенного союза на страны Евросоюза. Структура внешней торговли стран-участниц Таможенного союза за 2011-2012 годы представлена на рисунке 1.

Особое внимание при реализации внешнеторговых отношений занимают правильно заполненные внешнеторговые документы, контроль которых осуществляют таможенные органы. Нередко возникают разногласия между российскими и зарубежными контрагентами при оформлении до-

Таблица 1

Товарооборот стран Таможенного союза с другими странами

Страны	Товарооборот, в млн долл. США		Доля в обороте, в %	
	2011 год	2012 год	2011 год	2012 год
Весь Мир	910 646 7,2	939 335 2,1	100	100
ЕС	468 570 3,9	491 123 9,7	51,45	52,28
Германия	79 874, 5	82 473,9	8,77	8,78
Италия	63 744, 6	63 923, 1	7	6,81
Великобритания	19 896,6 7	26 421,0	2,18	2,81
Нидерланды	82 052, 1	98 538, 8	9,01	10,49
Польша	32 115,7	31 753,4	3,53	3,38
Финляндия	24 077, 5	18 085,4	2,64	1,93
Франция	10 622,5	31 047,4	1,17	3,31
АТЭС	230 940 8,7	239 933 0,6	25,36	25,54
Китай	107 423	114 381	11,8	12,18
Корея	26 022, 2	26 333, 6	2,86	2,8
Япония	31 578 ,9	33 497,8	3,47	3,57
СНГ (без стран ТС)	80 439 17,6	78 774 17,9	8,83	8,39
Азербайджан	4 401 2,0	4 021 6,3	0,48	0,43
Армения	1 032 5,2	1 265 7,6	0,11	0,13
Киргизия	2 429 2,0	3 042 4,2	0,27	0,32
Молдова	2 343 1,0	2 512 9,2	0,26	0,27
Таджикистан	1 288 1,5	1 407 2,7	0,14	0,15
Туркмения	1 716 3,5	2 009 3,7	0,19	0,21
Узбекистан	6 022 1,9	5 998 2,9	0,66	0,64
Украина	61 206. 4	58 516,5	6,72	6,23
Другие страны	127 839 3,3	127 860 0,1	14.04	13,61

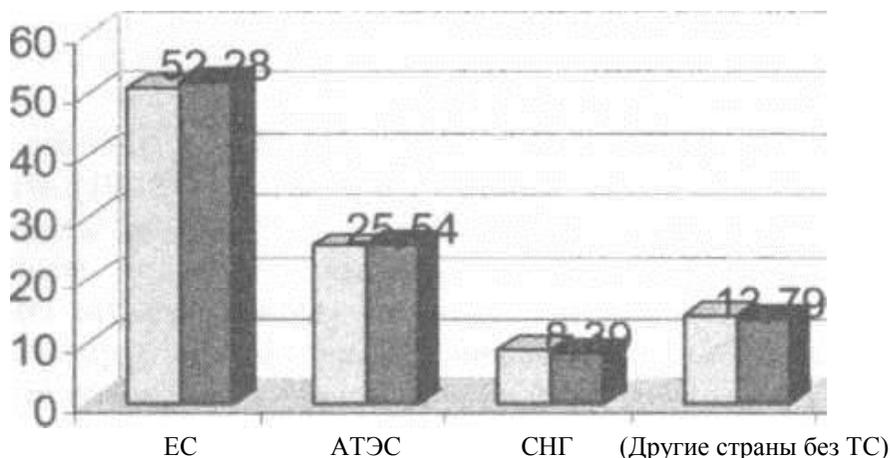


Рисунок 1 - Структура внешней торговли стран-участниц Таможенного союза по странам за 2011(серого цвета) - 2012 (черного цвета) гг.

кументов, связанных с внешнеэкономической деятельностью.

Так, в некоторых государствах (Германии, Италии, Франции, США) отсутствуют законодательно установленные требования к оформлению внешнеэкономических сделок. Например, австрийское законодательство признает за экспортерами право поставки товара за рубеж в форме устной договоренности. Данный подход отражен в нормах Венской конвенции ООН 1980 года, участницей которой является и Россия.

Российское законодательство в этом вопросе занимает более жесткую позицию. В соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации внешнеэкономическая сделка должна заключаться в письменной форме, если одной из ее сторон выступает российское предприятие. Данное условие оговорено в договоре о присоединении к Венской конвенции.

Российское законодательство предусматривает несколько способов оформления сделки: составление единого документа, подписанного сторонами; обмен документами посредством почты, телеграфа. Чтобы внешнеторговая сделка была признана заключенной, необходимо сторонам, заключающим сделку, достичь согласия по условиям, указанным во внешнеторговом дого-

воре купли-продажи. Указанные положения могут быть определены как в тексте договора, так и в приложениях, дополнительных соглашениях и спецификациях.

На практике встречаются случаи, когда внешнеэкономические контракты (сделки) оформляются при помощи факсимильной связи, которая позволяет сократить время. Однако при рассмотрении спорных вопросов в суде могут возникнуть определенные трудности, связанные с отсутствием у сторон оригинала контракта. Отклонения от стандартов и норм в отношении внешнеторговых документов и образуют разногласия между контрагентами.

Важным инструментом регулирования внешнеторговых связей выступает ИНКО-ТЕРМС, который в определенной мере стандартизирует процесс заключения внешнеторгового договора. Обращает на себя внимание необходимость правильного фиксирования в контракте момента перехода рисков от продавца покупателю. Поскольку базисные условия поставки товаров содержатся в законодательстве некоторых стран, и они могут различаться от условий ИНКО-ТЕРМС, то в контракте целесообразно указывать, в соответствии с каким документом будет толковаться тот или иной базис.

Еще одним значимым фактом, требующим детальной проработки при составлении внешнеэкономического контракта, является определение в договоре права, по которому будут решаться возникающие спорные вопросы, в частности права и обязанности сторон, момент перехода собственности на товар и продолжительность сроков исковой давности. Согласно статье 1210 Гражданского кодекса Российской Федерации, применимое право можно установить, указав в договоре, право какой страны подлежит применению. Если в договоре не установлено, согласно какой правовой системе будут решаться спорные вопросы, то применяются положения международного договора по виду сделки. Участникам ВЭД рекомендуется соглашаться на условие о применении иностранного законодательства, только если они уверены, что это не ущемит их интересов.

В настоящее время фальсификация внешнеторговых документов практикуется с помощью разнообразных методов. Среди документов, используемых во внешнеторговых связях, особое место занимает декларация на товары. Роль этого документа является значимой для обеспечения фискальной и правоохранительной функций таможенных органов Таможенного союза, который позволяет сформировать представление даже о внешнеэкономической и внешнеторговой деятельности.

Вопрос о повышении эффективности принимаемых государственными органами решений в области внешней торговли и внешнеэкономической деятельности не теряет актуальности даже в условиях применения автоматизированных информационных технологий. К числу наиболее часто встречающихся видов правонарушений следует отнести: недекларирование либо недостоверное декларирование товаров при пересечении таможенной границы; подделку сертификатов происхождения товаров; применение фальсифицированных сведений в документах, в частности во внешнеторговом

контракте фирмами-«однодневками».

Так, таможенные органы Российской Федерации в 2012 году возбудили 79170 дел об административных правонарушениях, что превосходит подобный показатель прошлого года на 9 % (72 591). Из всеобщего количества дел, возбужденных в 2012 году, 56 % приходится на физических лиц; 38% – на юридических лиц; 5% – на должностных лиц. Возбуждены дела об административных правонарушениях по фактам недекларирования, недостоверного декларирования товаров (27%), нарушения валютного законодательства Российской Федерации и актов органов валютного регулирования (13%), несоблюдения запретов или ограничений (11%), а также недекларирования или недостоверного декларирования физическими лицами иностранной валюты (8%). За 2012 год по делам об административных правонарушениях принято 79972 решения (в 2011 году – 70453), из них должностными лицами таможенных органов – 50051 решение (в 2011 году – 40387), судом или другим уполномоченным органом – 29921 решение (в 2011 году – 30066).

Правоохранительная деятельность таможенных органов Таможенного союза направлена на дальнейшее усиление борьбы с недостоверным декларированием, занижением таможенной стоимости, контрабандой наркотических средств, психотропных и сильнодействующих веществ, на противодействие контрабанде оружия, боеприпасов, взрывчатых веществ и взрывных устройств. Статистика отражает, что таможенными органами Таможенного союза за 2010-2012 годы выявлено 326464 таможенных правонарушения, из которых 311230 (95,3 %) составило количество выявленных нарушений таможенных правил и 15234 (4,7 %) – количество выявленных преступлений, о чём свидетельствуют данные таблицы 2.

Таблица 2

Количество выявленных нарушений таможенных правил и таможенных преступлений в Таможенном союзе

Страна-участница Таможенного союза	Количество выявленных нарушений таможенных правил (количество дел)			Количество выявленных преступлений (количество дел)		
	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Российская Федерация	72 701	72 591	79 170	4116	4539	4612
Темп прироста к предыдущему году, в %	-	98,85	109,06	-	110,28	101,61
Республика Беларусь	20 306	19 043	15 131	63	91	66
Темп прироста к предыдущему году, в %	-	93,87	79,46	-	144,4	72,53
Республика Казахстан	9 959	10 128	12 201	703	507	537
Темп прироста к предыдущему году, в %	-	101,7	120,47	-	72,12	105,92
Всего	102966	101762	106502	4882	5137	5215
Темп прироста к предыдущему году, в %	-	98,83	104,66		105,2	101,52

Согласно данным таблицы 2, наибольшее количество административных правонарушений в области таможенного дела совершается на территории Российской Федерации (75%), далее на территории Республики Беларусь (14%) и наименьшее на территории Республики Казахстан (11%). У стран-союзниц наблюдаются различные тенденции количества выявленных таможенных правонарушений [1, с. 196].

Разногласия норм права обуславливают и различия нарушений: в Республике Казахстан уголовная ответственность за экономическую контрабанду имеется, в Республике Беларусь отсутствует. К тому же нередко для уяснения содержания и правильной квалификации того или иного деяния по признакам конкретного состава таможенного преступления приходится использовать дополнительно целый ряд иных законов.

Уголовные кодексы стран Таможенно-

го союза содержат разные перечни предметов контрабанды, соответственно, различна и ответственность. Перечисленные проблемы обуславливают необходимость изменения экономической и финансовой политики стран, интегрированных в Таможенный союз, выработки системного подхода к исследованию проблем интеграции.

Унификация законодательства Таможенного союза служит условием обеспечения конкурентоспособности экономики. Приоритеты расширения интеграционного объединения нацеливают на необходимость разработки общей стратегии и тактики противодействия криминальным проявлениям и таможенным правонарушениям.

Литература

1. Немирова Г.И. Правовые коллизии Таможенного союза и их влияние на развитие внешнеторговой деятельности / Г.И. Немирова // Интеллект, Инновации, Инвестиции № 4, 2013. С. 194-200.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ РЕГИОНА

V. Ermakov,
candidate of Historical Sciences, branch of
Kazan (Volga region) Federal University in
Naberezhnye Chelny

В. Ермаков, УДК 94(470.41)«17-18»
кандидат исторических наук, доцент
филиала Казанского (Приволжского) феде-
рального университета в г. Набережные
Челны

ПРОЦЕССЫ МОНОПОЛИЗАЦИИ В РАЗВИТИИ РЕЧНОГО ТРАНСПОРТА КАМСКО-ВЯТСКОГО КРАЯ ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ XIX – НАЧАЛЕ XX ВЕКОВ

Аннотация

Речное судоходство являлось важнейшим видом транспорта в Прикамье. Благодаря ему успешно развивалась экономика региона, осваивались его природные богатства. Жесткая конкуренция на рынке и большая капиталоемкость обусловили ускоренные процессы монополизации этой отрасли хозяйства.

Ключевые слова

Прикамье, пароходство, монополизация, конкуренция, торговые дома, синдикаты, концерны.

Паровое судоходство в России с самого начала развивалось как частное коммерческое дело. Так, в 1869 г. из имевшихся в стране 623 пароходов лишь 14 (2,2%) принадлежали казне и городам. Основными их владельцами являлись купцы и почетные граждане (302 парохода), общества и компании (232), помещики и чиновники (35), торговые дома (16), крестьяне (15) и т. д. [1]. Структура судовладения в дальнейшем менялась в сторону увеличения удельного веса пароходных обществ и компаний.

Развитие частного пароходства осуществлялось в условиях жесткой конкуренции, требовало вложения больших капиталов, поэтому практически с самого начала осуществлялось в форме коллективного предпринимательства. В Волжско-Камском бассейне с 40-х гг. XIX в. началось создание частных пароходных компаний в форме торговых домов и торгово-промышленных паевых товариществ (обществ). В 1846 г. в регионе возникло первое частное «Перм-

ское пароходное общество», учредителями которого выступили В.В. Паркачев, О.Л. Цветков и Н.И. Ильин. В навигацию 1846 г. пароходы Общества («Пермь», «Волга») с караванами барж совершили рейсы из Перми в Нижний Новгород, Астрахань и обратно, перевезя около 71 тыс. пудов грузов. В 1847 г. Общество получило чистой прибыли 11 948 руб. [2]. В 1847 г. в Перми возникла новая пароходная компания – «П. Тет и П. Гакс». Кроме речного флота она имела заводы по строительству пароходов в Перми и Кунгуре. Начиная с навигации 1848 г., на Каме установилось постоянное буксирное пароходство. Оно осуществлялось «Пермским пароходным обществом» и компанией «П. Тет и П. Гакс».

Первым пароходным компаниям Волжско-Камского бассейна далеко не всегда удавалось работать прибыльно. Так, в 1853 г. прекратило свои дела «Пермское пароходное общество», в 1855 г. – «Общество пароходства и страхования по рекам Волге и Каме». Однако, несмотря на отдельные неудачи, развитие парового флота остановить было уже невозможно. В 1855 г. было создано пароходство купца И.Ф. Любимова, в 1856 г. – компания Ильина и Севастьянова. Создание этих обществ не препятствовало развитию пароходства отдельных купцов и даже крестьян. По Волге и Каме плавали буксирные пароходы купцов – Шеина (два), Грана, Сорокина, Вольнихина, Ненюкова и др.

Активно начинают осваивать камский бассейн и волжские пароходные компании –

«Самолет», «Полюза», «Кавказ и Меркурий». Общее количество пароходов на Каме возросло с 11 в 1852 г. до 43 в 1860 г. Заняты они были в основном перевозкой грузов и буксировкой барж. В период 1848 – 1859 гг. доставка грузов паровой тягой увеличилась в 3,5 раза (до 41 млн. пудов). В результате к началу 1860-х гг. пароходы в деле грузоперевозок в основном вытеснили мускульные средства передвижения (т. е. бурлацкую и конную тягу) [2, с. 82]. Регулярное пассажирское сообщение по Каме началось в навигацию 1859 г. Большую роль в этом сыграло пароходное общество «Кавказ и Меркурий».

В 60 – 80-е гг. XIX в. на Каме активно работали компании братьев Федора и Григория Каменских, У.С. Курбатова,

большие изменения в техническом оснащении камского пароходства. Более 80% пароходов имели прочные металлические корпуса. Старые одноцилиндровые паровые машины были заменены более современными машинами двойного, а затем и тройного расширения, что позволило снизить их вес почти вдвое. Это позволяло некоторым авторам сделать вывод о том, что «не только по мощности, но и по техническому оснащению волжскому речному флоту принадлежало мировое первенство» [3].

С 70-х гг. XIX в. в качестве топлива для пароходов использовались уже не дрова, а жидкое топливо – мазут, нефтяные остатки. Обслуживание пароходства было в значительной степени сосредоточено в руках крупных компаний. Так, поставка топ-

Таблица 1

Пароходные гильдейские предприятия, зарегистрированные в Елабужском уезде Вятской губернии в 1896 г.*

№ п/п	Владельцы предприятий	Оборот, руб.	Прибыль, руб.
1.	А.П. Землянов	30 000	3 000
2.	Курбатов (О.П. Карпова)	50 000	5 000
3.	«Братья Ф. и Г. Каменских»	50 000	5 000
4.	И.И. Любимов	25 000	2 500
5.	ТД «Григория Стахеева сыновья»	200 000	20 000
6.	ТД «Семенов и К ^о »	7 000	700
7.	Н.Д. и Д.Д. Якимовы	20 000	2 000
	Итого	382 000	38 200

* Составлено по данным: Сведения о гильдейских и негильдейских предприятиях Елабужского уезда за 1896 год // *НА РТ. Ф. 557. Оп. 9. Д. 40. Л. 25.*

И.И. Любимова, Григорьева, А.Г. Кузнецова. Количество пароходов в Камском бассейне в период 1860 – 1884 гг. возросло с 43 до 146 (рост в 3,4 раза), а грузооборот – с 13 460 тыс. пудов до 40 954 тыс. пудов (рост в 3 раза) [2, с. 85]. Даже кризис в развитии пароходства, начавшийся с середины 1869 г. и продолжавшийся несколько лет, практически не отразился на перевозке пассажиров и грузов по Каме. Рост судоходства здесь соответствовал ускоренному развитию товарно-денежных отношений и освоению природных ресурсов Урала и Приуралья.

В пореформенный период произошли

лива в значительной степени оказалась в руках товарищества «Братья Нобель» и других российских нефтяных компаний.

Основной объем пароходных перевозок приходился на перевозки грузов. За период 1871 – 1913 гг., по которому имеется статистика Министерства путей сообщения, грузооборот водного транспорта на Каме возрос с 32,5 млн пудов до 224,1 млн пудов (в 6,9 раза), по Вятке – с 5,3 млн пудов до 35,4 млн пудов (в 6,7 раза) [4].

Представление об оборотах пароходного дела на Нижней Каме и его прибыльности на примере Елабужского уезда дает таб-

лица 1.

Все предприятия, обозначенные в таблице 1, были зарегистрированы по купеческим свидетельствам 1-й гильдии, имели большие финансовые обороты. Прибыль, как следует из таблицы, составляла 10% от оборота.

В начале XX в. пароходные предприятия активно начали преобразовываться в акционерные и акционерно-паевые компании. К этому подталкивала, в частности, усилившаяся конкуренция с набиравшим силу железнодорожным транспортом. Так, одним из крупнейших предприятий было товарищество пароходства и транспортирования грузов «Каменские Ф. и Г. Братья и Н. Мешков», с основным капиталом 5 млн. руб. Его правление располагалось в Москве. В таком виде товарищество было создано в 1910 г., хотя братья Каменские осуществляли перевозки в Волжско-Камском бассейне со второй половины XIX в. Пассажиры 2-х палубные пароходы т. н. американского типа осуществляли ежедневные рейсы, в частности, между Пермью, Казанью и Нижним Новгородом. На рубеже XIX – XX вв. все они освещались электричеством. Каюты 1 и 2-го классов обогревались, для их пассажиров были предусмотрены аптечки, библиотеки со свежей прессой. Часть пароходов братьев Каменских осуществляли перевозки детей, учащихся и офицеров по сниженным тарифам [5].

В целом товарищество «Каменские Ф. и Г. Братья и Н. Мешков» действовало прибыльно. Перевозка пассажиров и грузов в 1912 г. принесла прибыль в размере 298 585 руб., в 1914 г. – 84 135 руб. Лишь навигация 1913 г. закончилась с убытком в объеме 327 007 руб. Общая стоимость имущества, находившегося на балансе товарищества по состоянию на 1 января 1915 г., составляла 13 568 445 руб. [6]. Конторы и пристани товарищества находились в Казани, Чистополе, Сарапуле, а также на Мензелинской ярмарке.

Заметным было присутствие на Каме

пароходного общества «Любимов И.И. и К^о». В качестве акционерного общества оно было создано в 1904 г., с основным капиталом 3 млн. руб. Его правление находилось в Москве. Грузовые и пассажирские перевозки осуществлялись по рр. Волга, Кама и др. Особое место занимала перевозка пассажиров между Нижним Новгородом и Пермью. Большое внимание уделялось также транспортировке и торговле солью из Пермской губернии, причем не только водным, но и сухопутным транспортом. В 1910 – 1912 гг. дивиденды на акции составляли по 5%, что косвенно свидетельствует о прибыльности деятельности общества [6, с. 498].

Помимо отмеченных выше обществ пароходное дело в Прикамье осуществляли и другие крупные общества – «Кама» (основной капитал 750 тыс. руб.), «Ока» (1,5 млн. руб.), «Волга» (10 млн. руб.), «Волжско-Камское коммерческое пароходство (3 млн. руб.) и др. Выдержать конкуренцию с такими крупными предприятиями было очень непросто. Так, в условиях монополизации часть фирм была вынуждена уйти с рынка водных перевозок – пароходство И. Колчина – У. Курбатова – О. Карповой, пароходство купца Григорьева и др. В 1914 г. пароходная линия казанского купца И. Савина, на которой совершались ежедневные рейсы между Казанью, Чистополем и Набережными Челнами, перешла к Волжско-Камскому коммерческому пароходству.

Выживать удавалось только наиболее энергичным и деятельным судовладельцам. Одним из них, в частности, являлся елабужский купец 1-й гильдии Андрей Павлович Землянов. На рубеже 60 – 70-х гг. XIX в. ему принадлежал пароход «Друг», совершавший рейсы между Казанью и Рыбинском. Торговый дом на правах полного товарищества «Андрей Павлович Землянов с сыновьями» был создан в 1896 г. Его участниками был сам А.П. Землянов и его сыновья – Сергей и Василий [7]. В распоряжении торгового дома имелось пять собственных и один арендованный пароход. Активы торго-

вого дома составляли более 527 тыс. руб. Эксплуатация пароходов приносила владельцам большой доход (см. таблицу 1). Только доставка нефти к Воткинскому заводу давала ежегодно 20 тыс. руб. прибыли [8]. Однако в 1897 г. торговый дом распался. Из него выделился сын А.П. Землянова – В.А. Землянов с пароходом «Пушкин» и брат – А.П. Землянов с буксирным пароходом «Братья». Этот раздел нанес серьезный ущерб доходам и деловой репутации Земляновых.

В первое десятилетие XX в. развивать пароходное дело продолжали сыновья А.П. Землянова – В.А. и С.А. Земляновы. Особенно впечатляющих успехов достиг последний из них. В 1907 г. С.А. Землянов возглавлял созданное им пароходное общество, являлся казанским 1-й гильдии купцом. К этому времени он располагал семью буксирными пароходами, общей стоимостью 300 015 руб., а также караваном из 51 деревянной баржи (210 060 руб.). В состав недвижимого имущества входил большой дом в Казани (42 200 руб.), а также дома в Уфе и на Аракчинской пристани [9].

Пароходы С.А. Землянова с баржами перевозили хлебные, лесные, химические, нефтяные и другие грузы по рекам Белой, Каме и Волге. Так, в 1907 г. с обществом «Братья Нобель» им были заключены договора на перевозку нефтепродуктов из Астрахани до Чистополя, Уфы, Нижнего Новгорода, Самары, Рыбинска. Только от этой деятельности пароходство С.А. Землянова получило весьма ощутимую чистую прибыль – 19 877 руб. [9, с. 2, 159–168].

Масштабы перевозок значительно возросли в годы Первой мировой войны. Только одно соглашение с казной (с Управлением внутренних водных путей и шоссейных дорог Министерства путей сообщения) предполагало перевозку по Волге каменного угля в объеме от 12,5 до 15 млн. пудов. Казенный уголь должен был загружаться на суда С.А. Землянова в Царицыне или Сарепте и доставляться в Рыбинск, Ярославль,

Кинешму, Нижний Новгород с платой от 4 до 7,5 коп за пуд. О масштабах сделки свидетельствует тот факт, что только задаток казны за эти перевозки составил огромную сумму – 125 тыс. руб. Залог С.А. Землянова в счет осуществления сделки составили векселя на сумму 250 тыс. руб. [10].

Пароходство С.А. Землянова успешно справилось с этой задачей. Подтверждением этого является тот факт, что в навигацию 1916 г. казна вновь заключила с ним такой же договор и на тех же условиях [11].

В 1916 г. суда С.А. Землянова перевозили также хлебные грузы с р. Белой до Рыбинска (370 тыс. пудов уфимского купца С.М. Назырова), шпалы для строящихся железных дорог (до 600 тыс. пудов), мазут (до 755 тыс. пудов), серный колчедан (до 60 тыс. пудов), сено (до 70 тыс. пудов), соль (до 300 тыс. пудов из Усольского промысла графа С.А. Строганова) и др. [12] Часть этих перевозок (мазута, сена) осуществлялась по заказам военного ведомства.

В своей деятельности пароходство С.А. Землянова тесно сотрудничало с другими транспортными обществами, в частности с АО «Иван Любимов и К^о». Сотрудничество заключалось, как правило, во взаимной аренде пароходов и барж, передаче друг другу заказов на перевозки и т.д. В феврале 1916 г. по приказу С.А. Землянова обществам «Иван Любимов и К^о» и «Волга» было продано 7 буксирных пароходов и 34 деревянные баржи. Сумма сделки, заключенной в Петрограде, составила 1 млн. 200 тыс. руб. [13]. Эти продажи, однако, не означали прекращения С.А. Земляновым пароходного дела. Оставшимися у него судами перевозки продолжались.

Таким образом, за период с конца XIX в. по 1916 г. грузовое пароходство С.А. Землянова, в котором участвовали и его ближайшие родственники, превратилось в одно из крупнейших предприятий такого рода в Волжско-Камском бассейне. Его обороты измерялись миллионами рублей. Соответственно росло и благосостояние

владельцев предприятия. В г. Казани С.А. Землянову принадлежала недвижимость стоимостью более 500 тыс. руб. Он являлся крупным акционером Нижегородского нефтяного промышленного товарищества в г. Баку [14].

На р. Белой первые пароходы с пробными рейсами появились в августе 1858 г. В 1870 г. в Уфе было учреждено Бельское пароходство и с этого времени началось регулярное грузовое и пассажирское сообщение [15]. Сильные позиции здесь первоначально имело пароходство братьев Д.Д. и Н.Д. Якимовых. Они происходили из яранских купцов Вятской губернии, начинали развивать пароходство на р. Вятке. Однако со второй половины 70-х гг. XIX в. они изменили район деятельности, организовав перевозку пассажиров и грузов между Казанью и Уфой [16]. Пассажирские рейсы совершались преимущественно между Уфой, Пермью и Казанью.

Пароходство на р. Вятка началось 11 мая 1855 г., когда в г. Вятку прибыл камский пароход «Любимый». Вскоре после этого вятские купцы А. Куклин, В. Столбов и И. Чудиновских составили компанию на открытие пароходства по рекам Вятке, Каме и Волге. В январе 1863 г. А.С. Куклин выкупил пай у своих компаньонов и стал владельцем первого на Вятке пароходства [16, с. 40]. В 1868 г. кроме двух пароходов А.С. Куклина по р. Вятке плавали по одному пароходу орловского купца Ф.Т. Булычева, яранского купца Д.Д. Якимова и нолинского купца К. Валанихина. Эти немногочисленные суда в то время полностью удовлетворяли потребности в перевозке грузов водным путем, в т. ч. на Нижегородскую ярмарку.

В начале 1870-х гг. на р. Вятке появились пароходы кунгурского предпринимателя Э. Гакса, нолинского купца Е. Нелюбина, казанских купцов братьев Четверговых. Именно усилиями Э. Гакса и казанского купца С.С. Четвергова в 1873 г. здесь началось регулярное пассажирское паро-

ходство, прежде всего между городами Вятка и Казань [16, с. 41].

Особую роль в развитии вятского пароходства сыграли купцы Булычевы. В 1863 г. Ф.Т. Булычев приобрел первый пароход и открыл в г. Вятка контору своего пароходства. Затем пароходное дело перешло к его сыну – Т.Ф. Булычеву. В 1874 г. молодой предприниматель открыл пароходное сообщение между Вяткой и Казанью. Через два года он устранил одного из своих конкурентов – Э. Гакса, купив его пароходы, и стал владельцем самого большого на р. Вятке пароходства (7 пароходов). В 1877 г. он продлил пароходную линию за Казань до Нижнего Новгорода, в 1883 г. открыл линию Казань – Уфа, а еще через пять лет открыл движение и по р. Сура по маршруту Васильсурск – Промзино. К навигации 1897 г. у Т.Ф. Булычева насчитывалось 19 пароходов, в т. ч. 10 – пассажирских [17]. Все пассажирские суда имели электрическое освещение, использовали в качестве топлива нефть.

В 1900 г. основные предприниматели в сфере пароходных перевозок на р. Вятке (Т.Ф. Булычев, Я.Ф. Тырышкин и П.И. Александров) объединились для совместной работы и создали фирму «Булычев». Это событие соответствовало процессам монополизации пароходных перевозок, начавшимся в это время в Волжско-Камском бассейне.

Вскоре после создания фирма «Булычев» была преобразована в товарищество Вятско-Волжского пароходства, с капиталом 3 млн. руб. [18] Устав товарищества был утвержден 21 декабря 1901 г. Его директором-распорядителем стал Т.Ф. Булычев, вскоре объявивший себя миллионером, а директорами Я.Ф. Тырышкин и П.И. Александров. Выдержать конкуренцию с такой мощной монополией на р. Вятке не могло ни одно частное пароходство.

Отчеты товарищества за навигационный период предоставляют довольно полную информацию о материальной основе, о

структуре доходов и расходов и об эффективности его деятельности. Так, в навигацию 1903 г. материальную базу Вятско-Волжского пароходства составляли 36 пароходов, 86 деревянных барж и баркасов, общей стоимостью 2 124 523 руб. Эти суда перевозили грузы, пассажиров, воинских чинов. Валовая прибыль товарищества от этой деятельности за навигацию составила 1 280 131 руб., а чистая прибыль – 154 182 руб. Основную часть прибыли (76,5%) принесла транспортировка грузов. Дивиденды на вложенный капитал составили 4% [19].

С созданием Москворецкого синдиката (1910 г.) Вятско-Волжское пароходство вошло в его состав. На его долю пришлось 24% перевозок грузов синдиката между Нижним Новгородом и Москвой [16, с. 58]. Дивиденды на вложенный капитал в 1910 г. составили 3%, в 1911 г. – 4%. В 1912 г. пароходство понесло убытки (36 493 руб.) и выплаты дивидендов не было [6, с. 494].

В годы Первой мировой войны масштабы деятельности Вятско-Волжского пароходства значительно возросли. В его распоряжении в 1916 г. имелось 36 пароходов, 41 баржа, 43 баркаса, землечерпалка и др., общей стоимостью 3 182 854 руб. Валовая прибыль пароходства за навигацию 1916 г. составила 4 544 314 руб., а чистая – 1 810 401 руб. Из чистой прибыли 645 тыс. руб. было распределено в дивиденд пайщиков (245 руб. на пай) [20]. Недвижимость пароходства имела в Москве, Самаре, Нижнем Новгороде, Рязани, Муроме и др. На Каме оно располагало имуществом (пристанями, домами, мастерскими, кузницами) в Чистополе, Камских Полянах, Лаишеве.

Среди предпринимателей, для которых пароходное дело было не основным, а лишь одним из нескольких предпринимательских проектов, выделялись прежде всего елабужские купцы. При этом развивались исключительно грузовые перевозки. Первые пароходы появились у них в 70-е гг. XIX в. (два парохода торгового дома «Григория Стахеева сыновья»). В навигацию 1887 г. их было

уже три, а в 1897 г. – пять. В конце XIX в. торговый дом «Григория Стахеева сыновья» являлся одним из крупнейших пароходных перевозчиков на р. Каме. После смерти Г. Стахеева его пароходное дело перешло к сыновьям – И.Г. Стахееву и В.Г. Стахееву, а затем вошло в состав торговых домов – «В.Г. Стахеева наследники» и «И.Г. Стахеев и сыновья».

Торговый дом «В.Г. Стахеева наследники» имел четыре парохода и 40 непаровых судов. В навигацию 1902 г. пароходство В.Г. Стахеева занималось перевозкой как собственных, так и чужих грузов и получило валовой доход 229 539 руб. Однако вследствие неурожая в 1901 г. пароходное дело принесло его владельцу убыток – 18 014 руб. [21]. Навигация 1903 г. оказалась более успешной и от перевозки грузов торговый дом «В.Г. Стахеева наследники» получил чистую прибыль в размере 19 тыс. руб. [22]. Контора пароходства располагалась в Елабуге.

Пароходство И.Г. Стахеева было более крупным и состояло из шести пароходов («Ольга», «Каме», «Талант», «Святой Ключ», «Пион», «Крошка») и более 50 барж. К началу Первой мировой войны количество пароходов увеличилось до 9 [23]. Они занимались перевозкой грузов до Рыбинска, Нижнего Новгорода, Астрахани, а оттуда брали грузы до камских пристаней – до Чистополя, Набережных Челнов, Бирска, Уфы, Чуганака и др. В навигацию 1902 г. пароходное дело принесло И.Г. Стахееву чистую прибыль в размере 17 350 руб., а в навигацию 1904 г. – 48 894 руб. [21, с. 73–74, 22, с. 157–157 об.] Стахеевым фактически принадлежал затон напротив Набережных Челнов, который так обычно и назывался – «Стахеевский».

Концерн «И. Стахеев и К^о», один из крупнейших в стране (главная контора в Петербурге), во многом являвшийся преемником торгового дома «И.Г. Стахеев и сыновья», рассматривал транспортные перевозки как важное направление своей пред-

принимательской деятельности. Он заключил соглашение с фирмой «Братья Нобель» о ежегодной транспортировке на своих пароходах в течение 1911 – 1915 гг. нефтяных грузов в объеме 6 млн. пудов за навигацию [24]. Грузы должны были доставляться от Астрахани до крупнейших пристаней Волжско-Камского бассейна.

В руках купеческой династии Стахеевых в значительной степени оказались и перевозки предприятий г. Чистополя, являвшегося крупным торгово-промышленным центром Казанской губернии на Нижней Каме. Стахеевские пароходы зимовали в Чистопольском затоне, здесь же ремонтировались, проходили техническое обслуживание.

В 1910 г. в Чистополе была создана торговая биржа, в работе которой участвовали представители ряда пароходных обществ из многих городов страны: АО «Русь» (г. Царицын), «Блохин, Василий с сыновьями» (г. Калязин), «Клюкина А.Д. наследники» (г. Пучеж), «Конецкий И.И.» (г. Санкт-Петербург), «Вятско-Волжское пароходство» (г. Вятка), «Ф. и Г. Братья Каменские» (г. Санкт-Петербург), «И. Любимов и К^о» (г. Москва), транспортная контора купца В.В. Мальцева (г. Москва) и др. [25].

В начале XX в. в Волжско-Камском бассейне происходил процесс дальнейшей монополизации пароходных перевозок на основе образования синдикатов. Так, в 1903 г. был создан Волжский синдикат, объединивший АО «Кавказ и Меркурий», «Восточное общество», а через три года – общества «Самолет», «По Волге», «Надежда». Камский синдикат образовался в 1909 г. в составе предприятий И. Любимова, братьев Каменских, Кашиной и АО «Русь». В пределах синдиката устанавливались единые тарифы, квоты на перевозки грузов. Так, в рамках Камского синдиката доля пароходств И. Любимова и братьев Каменских в перевозках хлебных грузов была установлена в размере 60%, Кашиной – 28%, АО

«Русь» – 12%. В 1910 г. был создан Москворецкий синдикат, куда вошло, как уже отмечалось, и Вятско-Волжское пароходство. Эти три синдиката в 1912 г. насчитывали 305 пароходов (в т. ч. 174 – пассажирских и грузопассажирских), что составляло 65% мощности всего речного флота, действовавшего в Волжско-Камском бассейне [3, с. 271–272].

Государственные органы власти в условиях процесса монополизации проявляли неослабное внимание к развитию пароходства, улучшению его инфраструктуры. Река Кама и ее притоки находились в ведении Казанского округа путей сообщения. В пределах судоходных дистанций (Пермской, Лаишевской, Вятской и др.) чиновники осуществляли контроль за количеством судов и грузов, за безопасностью движения, осуществляли технический осмотр пароходов. Структуры МПС брали на себя также работы по углублению речного дна, расчистке входа в затоны.

Таким образом, купеческое пароходство с самого начала играло решающую роль в перевозках по Каме как грузов, так и пассажиров. Рост конкуренции на рынке грузовых и пассажирских перевозок заставлял судовладельцев использовать все более сложные формы монополий – акционерные общества, синдикаты. При этом процессы монополизации протекали динамично, и эта отрасль экономики региона в начале XX века оказалась в числе наиболее монополизированных, а формы монополий – наибо-

лее сложными и зрелыми. Это привело, в частности, к разорению целого ряда мелких и средних пароходных предприятий. Для потребителей процесс монополизации, как правило, имел негативные последствия – рост тарифов, ликвидацию льгот и др.

Литература

1. Статистика речного судоходства в Европейской России // Казанский биржевой листок. – 1872. – 25 июня. – С. 2.
2. Сутырнин Б.А. Транспорт Урала в период промышленного переворота (1840 – 1880 гг.) / Б.А. Сутырнин // Вопросы истории Урала. – Свердловск, 1970. Вып. 20, сб. 10. – С. 77.
3. Речное судоходство в России / М.Н. Чеботарев и др. – М., 1985. – С. 205.
4. Статистический сборник МПС. Вып. 139. Ч. 1. Перевозка по внутренним водным путям в 1913 г. – Пг., 1916. – С. 19-20.
5. Пароходства бр. Каменских и И.Любимова по рекам Волге и Каме. – Пермь, 1900. – С. 2–3.
6. Акционерно-паевые предприятия России / под общ. ред. В.В.Лаврова. – М. 1917. – С. 496.
7. Национальный архив Республики Татарстан (НА РТ), ф. 557, оп. 10, д. 11, л. 38.
8. Елабуга (Навигационные вести) // Вятский край. – 1897. – 3 мая. – С. 1.
9. НА РТ, ф. 588, оп. 1, д. 10, л. 5.
10. НА РТ, ф. 588, оп. 1, д. 38, л. 91–92 с об.
11. НА РТ, ф. 588, оп. 1, д. 48, л. 9–10.
12. НА РТ, ф. 588, оп. 1, д. 61, л. 11-12 с об., д. 64. Л. 3, 10, 16, д. 65, л. 57–57 об.
13. НА РТ, ф. 588, оп. 1, д. 56, лл. 1–2, 25, 162–163.
14. Золотые страницы купечества, промышленников и предпринимателей Татарстана. – Казань, 2001. Т. 2. – С. 23.
15. Государственный архив Оренбургской области (ГАОО), ф. 6, оп. 6, д. 14555, л. 5.
16. Купечество вятское: из истории торговли, предпринимательства и благотворительности / ред.-сост. М. Судовиков, Т. Николаева. – Киров, 1999. – С. 43.
17. Вятский край. – 1897. – 8 апреля. – С. 3.
18. Государственный архив Кировской области (ГАКО), ф. 176, оп. 1, д. 5374, л. 7.
19. ГАКО, ф. 176, оп. 1, д. 5376, л. 13, 59.
20. ГАКО, ф. 176, оп. 3, д. 969, л. 10об., 13–13 об.
21. НА РТ, ф. 549, оп. 1, д. 1, л. 71–74.
22. НА РТ, ф. 549, оп. 1, д. 5, л. 157–157 об.
23. Цыбин В. Средние и малые пароходства на Волге / В. Цыбин // Волга. – 1994. – № 9-10. – С. 4–27.
24. Волобуев П.В. К истории концерна И. Стахеева / П.В. Волобуев, И.Ф. Гиндин // Исторический архив. – 1957. – № 3. – С. 161.
25. Отчет о деятельности Чистопольского биржевого комитета за 1913 год. – Чистополь, 1915. – С. 96–104.

T. Bessonova,
candidate of Historical Sciences, docent,
branch of Kazan (Volga region) Federal Uni-
versity in Naberezhnye Chelny

T. Бессонова, УДК 94(470.41-25)«17-18»
доцент кафедры гуманитарных наук филиа-
ла Казанского (Приволжского) федерально-
го университета в г. Набережные Челны

ИСТОЧНИКИ ФОРМИРОВАНИЯ КАЗАНСКОГО МЕЩАНСТВА (КОНЕЦ XVIII – ПЕРВАЯ ПОЛОВИНА XIX ВВ.): РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ

Аннотация

В статье рассматривается процесс создания мещанства как категории городского населения России в конце XVIII – первой половине XIX. На примере Казани показана региональная специфика пополнения мещанства из различных категорий населения: посадских, ямщиков, служилых татар, рабочих людей, крестьян, дворовых людей и т.п. Это позволяет выявить тесную связь процесса формирования мещанства с особенностями развития конкретного губернского города, а также уточнить, какие группы крестьян пополняли мещанство в дореформенное время, влияя на платежеспособность данной категории горожан.

Ключевые слова

Городское население, социальные структуры, мещанство, источники формирования, социальная мобильность

Термин «мещанин» происходит от польского слова «miasto» – «город». В этом смысле он аналогичен немецкому «Bürger» – «житель города» [1, с.265]. В письменных источниках встречается с XIV в., обозначая горожан южных и западных русских областей, входящих в состав Литвы и Польши [2, с.205]. По мере усиления русско-польских контактов, особенно в XVII в., термин «мещане» стал употребляться чаще, по-прежнему указывая на происхождение человека из определенной этнокультурной среды. Так, во время русско-польской войны 1654-1667 гг. в Москве и других городах оказалось много военнопленных из Белоруссии и Литвы, входивших тогда в состав Польского государства. В Москве из них образовалась целая Мещанская слобода, подчинявшаяся Посольскому приказу [3,

с.472]. Как обозначение жителей слободы мещане встречаются и в законодательстве XVII в. [4].

Таким образом, польское слово «мещанин» («горожанин») первоначально относилось к польским же гражданам. В русском языке для обозначения городского населения употреблялся термин «посадский». В XVIII в. термин «мещане» распространяется и на широкие категории населения России, постепенно вытесняя «посадских» из законодательства и бытового оборота. Этот процесс связан с законотворческой деятельностью Екатерины II. В «Манифесте о высочайше дарованных различным сословиям милостях по случаю заключения мира с Портой Оттоманской» 17 марта 1775 г. отмечалось: «По городам всем тем мещанам, кои не имеют капитала выше 500 рублей, впредь не называться купцами, но переименовать их мещанами; купцов же, имевших капитала выше 500 рублей и сделавшихся банкротами, тоже вписывать в мещане, кои же из мещан мелким торгом расторгнутся и капитал свой умножат свыше 500 рублей, тех вписывать в купечество» [5]. Именно этот документ историки считают началом официального появления мещанства в России – мелких городских торговцев и ремесленников, отделенных от купечества имущественным цензом.

Задача государства в XVIII в. – упорядочить социальную структуру с целью сохранения сословных различий, с одной стороны, и более свободного развития городской буржуазии – с другой. Это нашло отражение в попытках государства обособить городское сословие, унифицировать статус горожанина, что должно было благоприятствовать торгово-промышленной деятель-

ности. Одновременно ставилась задача разделить горожан по имущественному признаку, наделив различные группы разными правами, что должно было предотвратить возможность консолидации третьего сословия и одновременно позволить гибко реагировать на постоянную текучесть социальной структуры.

Реализацию данных задач начал Петр I. В ходе административных реформ первой четверти XVIII в. создаются органы городского самоуправления: в 1699 г. в Москве образована Бурмистерская палата и земские избы в городах, затем палата переименована в Ратушу. Во главе стоял выборный бургомистр. Основная задача – сбор налогов и решение конфликтов между посадскими людьми. В 1721 г. вместо земских изб появляются городские магистраты, подотчетные Главному магистрату. Эти учреждения нельзя назвать в полной мере органами городского самоуправления, они зависели от местной администрации, но все же их создание означало дальнейшее выделение горожан как сословной группы.

Одновременно внутри городского сословия происходило деление по имущественному признаку. Регламент Главного магистрата 1721 г. разделил горожан на регулярных и нерегулярных. Только регулярные горожане пользовались правами городского сословия, главное из которых – владеть дворами и торгово-промышленными заведениями на посадах. Вскоре они стали официально именоваться купечеством и делились на две гильдии, в зависимости от податного ценза. На уровне второй гильдии, но особняком, стояли цеховые ремесленники. В городах с обязанными мануфактурами сюда также входили посессионные и вечноотданные работные люди, которые платили посадские подати, выполняли городские повинности и имели определенные права городского гражданства. Нерегулярные горожане – жители города, не вошедшие в городскую общину. В основном это пришлые «подлые» люди, которые находились в

найме и черной работе и не пользовались сословными правами городских жителей.

Таким образом, прежние посадские люди становятся основой формирования городской буржуазии. Однако сословная регламентация, установленная Петром I, довольно быстро перестала соответствовать реальному положению вещей. Среди регулярных горожан происходит дальнейшее имущественное расслоение. С 1742 г. купцов делят уже на три гильдии в зависимости от тягоспособности. Купцы первой и второй гильдий – немногочисленная крупная буржуазия, заинтересованная в сохранении монопольного права на занятия торговлей и промышленностью и соответственно в укреплении своих сословных прав. Одновременно они тяготеют податным тяглом. С другой стороны, значительная часть прежнего купечества по имущественному уровню уже не отвечает данному состоянию, фактически превращаясь в мелких торговцев. К их статусу приближается достаточная часть нерегулярного населения, закрепившегося в городе и занимающегося мелкой торговлей, ремеслом и промыслами. Так, во второй четверти XVIII в. при сокращении абсолютного прироста городского населения выросла численность торгово-промышленного сословия. Например, в Казани по второй ревизии в 40-е гг. XVIII в. посадское население вместе с цеховыми выросло на 27% по сравнению с первой ревизией [6, с.195.]. Исследователь социально-экономического развития российских городов во второй половине XVIII в. Ю.Р. Клокман подчеркивал, что именно мелкотоварное производство играло определяющее значение в экономическом развитии города этого времени [7, с.34].

К середине XVIII в. задача реорганизации посадской общины становится актуальной. Основная проблема заключалась в том, что система сословных ограничений торгово-промышленного развития страны становится все более устарелой. Однако абсолютистское государство не только не отказа-

лось от нее, но и пытались усилить, модифицировать применительно к задачам эпохи. Этим объясняется противоречивость правительственной политики в социальной сфере. Наибольшие затруднения вызывает реформирование городской структуры.

Разделение в 1775 г. горожан на купцов и мещан не сразу было воспринято в обществе. Указ 1776 г. требовал ежегодной присылки в Сенат ведомостей о числе купцов и мещан в городах, поскольку не везде еще произошло разграничение данных категорий населения; кроме того, оформление нового сословного состояния вызвало заминку в сборе податей с горожан. В указе еще раз подтверждалось, что купцы платят один процент с капитала, а мещане – прежнюю подушную подать. Главный вопрос, кого считать мещанином, Сенат рекомендовал решить следующим образом: переписать в городах купцов, цеховых и крестьян, сверить данные с последней ревизией и всех, кто остался вне списка, записать мещанами. Причем те горожане, которые вели мелочную торговлю, но не записались в мещане, должны были также платить подушную подать по мещанскому состоянию, например фабриканты и заводчики [8]. Таким образом, наметилась важнейшая тенденция в социальной политике российского государства, которая получила дальнейшее развитие в первой четверти XIX в.: податные люди, чей социальный статус определялся по двум состояниям, платили подати по обеим категориям. В результате прежде многочисленное купечество городов заметно сократилось в численности, в гильдиях остались только достаточно крупные торговцы. В Казани согласно ведомости, составленной в 1776 г., по последней ревизии состояло купцов и цеховых 2744 души, из них в купечество вошли 225 человек, а в мещанстве должно было остаться 2515 с учетом выбывших душ [9, л.11об.]. По подсчетам М. Хильдермайера, в целом в Казанской губернии из числа горожан вступило в купечество 1028 мужских душ (5,4%), оста-

лись в мещанстве 17988 (94,6%) [10. с.77].

Первоначально большая часть тех, кто предполагался для включения в мещанство, были записаны в цеховые. Согласно «Ведомости о наместничестве Казанском» 1781-1782 гг., в городе было «купцов 58 домов, мещан 403 ревизских души, записавшихся из крестьян в здешнее мещанство 151, цеховых 1097, дворовых людей за разными владельцами 477, за купечеством 145, в Захарьевской слободе крещеных татар 106, за разными чинами дворовых людей из иноверцев крещеных 369» [11, л.78].

Процесс создания мещанства как социальной категории завершило Городовое положение 1785 г. Ученые единодушны в оценке документа, который содержит две трактовки понятия «город». Городовое положение определило город как сословное поселение лиц городских состояний, что отвечало исторической традиции: русская городская община состояла только из посадского населения города. Одновременно впервые зафиксировано всесословное понятие города и городского гражданства: «городовыми обывателями разумеются все те, кои в том городе или старожилы, или родились, или поселились, или дома или иное строение, или места, или землю имеют, или в гильдии, или в цех записаны, или службу городскую отправляли, или в оклад записаны, и по тому городу носят службу или тягость» [12].

В связи с этим в документе в разных случаях понятие «мещане» имеет неодинаковый смысл. Значение слова «как будто двойится в разных случаях его употребления» [13, с.35]. Подробно анализируя источники составления Городового положения, черновые бумаги Екатерины II, первоначальные редакции документа, А.А. Кизеветтер пришел к выводу, что двойной смысл употребления термина «мещане» объясняется спешностью и небрежностью редактирования Положения. С одной стороны, мещане – все жители города, имеющие оседлость и имущество, независимо от сослов-

ной принадлежности. Мещанское общество создавалось как сословное, в него при определенных условиях могли входить и дворяне. В окончательной редакции термин «мещане», употребляемый в широком смысле, заменен в большинстве случаев на «городских обывателей». Именно так с этого времени стали официально обозначать городских жителей. Так, в черновом наброске Екатерины II первым разрядом городских жителей значится «действительное мещанство», а в окончательной редакции – «настоящие обыватели», к которым относятся все владельцы городской недвижимости [13, с.39].

С другой стороны, предполагалось, что Жалованная грамота городам будет аналогична Жалованной грамоте дворянству: государство учреждает в России третье сословие – мещан, средний род людей, и жалует ему особые права и вольности, так же, как и первому сословию – дворянству. В этом смысле термин «мещане» трактуется в разделе под литерой «Д»: «Городовых обывателей среднего рода людей, или мещан, название есть следствие трудолюбия и добронравия, чем приобрели отличное состояние» [14]. Права «городовых обывателей среднего рода людей» подчеркивали отличия городского сословия от крестьянства. Горожане получали личные права: наследственность мещанского состояния, право на охрану чести и достоинства, личности и жизни; мещане судились сословным судом, имели десятилетний срок давности по преступлениям. Имущественные права давали широкие возможности развития торгово-производственной деятельности горожан. Мещане имели право собственности на принадлежащее им имущество (право приобретения, использования, наследования), право владения промышленными предприятиями и промыслами, право на ведение торговли.

«Среднего рода люди» рассматривались как основное ядро городских обывателей, но данная категория населения не была

однородна. По отношению к ним Городовое положение закрепило тенденцию разделения горожан по имущественному признаку, существовавшую в государственной политике на протяжении всего XVIII в. Городское общество было разделено на 6 разрядов. Каждый разряд пользовался всеми правами городского гражданства, но имел дополнительные уточнения своего положения. Шестым разрядом в Жалованной грамоте записаны посадские – «в том городе старожилы, или поселившиеся или родившиеся, кои в других частях городской обывательской книги не внесены, промыслом, рукоделием или работой кормятся» [14]. По позднейшим узаконениям посадских стали именовать мещанами [15, с.94].

Таким образом, формирование русского мещанства как сословной группы сопровождалось определенной неразберихой в терминологии в зависимости от тех задач, которые ставило государство. Понятие «мещане» как «горожане вообще» исчезает уже при редактировании Городового положения, сменившись на «городовых обывателей». Мещане как «средний род людей», городское бюргерство, постоянно фигурируют в Жалованной грамоте городам. Однако в реальной жизни общее название «среднего рода людей» использовалось редко, поскольку бюргерство не сложилось как единое целое, да и государство не было заинтересовано в его консолидации. Для купцов гораздо значимее было подчеркнуть свою принадлежность к гильдии, нежели к торговому слою вообще. Купцы гордились своим состоянием. Разорившийся купец переходил в мещанство, лишаясь привилегий, главные из которых – отмена подушной подати и рекрутской повинности. Одновременно положение мещанина было привлекательнее, чем крестьянина, некоторой гарантией личных прав, даваемой Городовым положением. Именно поэтому в законодательстве и делопроизводстве, а тем более в быту, чаще всего термин «мещане» употребляется в том смысле, который в него

вкладывала Екатерина II в манифесте 1775 г. – как конкретная социальная группа, наряду с купцами и цеховыми, низший разряд городских обывателей.

Документ закрепил остаточный принцип формирования мещан как группы городского населения: к ним относились все те лица, которые имели права городских обывателей, но не могли быть отнесены к купцам, цеховым ремесленникам, именитым гражданам, иногородним и иностранным гостям. Соответственно формировался круг мещанских прав. Мещане отличались от купечества по имущественному состоянию, характеру хозяйственной деятельности и юридическим правам. Как и прежде, главным принципом являлось разграничение по степени зажиточности, а не по профессиональному признаку. Городовое положение подтвердило указ 1775 г. о разделении купечества на три гильдии, но увеличило имущественный ценз перехода в купечество до 1000 руб. [16]. В отличие от купечества, мещане оставались податным сословием и платили подушную подать наравне с крестьянами. По отношению к мещанам допускались телесные наказания, от которых были избавлены купцы 1 и 2 гильдий. Купцы имели возможность откупиться от исполнения рекрутской повинности, заплатив установленную сумму при рекрутском наборе; мещане исполняли повинность по-прежнему.

Анализ Городового положения позволяет уточнить характер хозяйственной деятельности мещан. «Мещанские торги и промыслы» в широком смысле подразумевают все те торгово-промышленные занятия, которые Жалованная грамота предписывала «среднему роду людей». Применительно к посадским понятие «мещанских занятий» несколько сужается. Документ не содержит прямого запрещения посадским вести внешнюю торговлю, торговать в пределах империи оптом и в розницу, вести мелочный торг в пределах уезда, но эти виды торговой деятельности предписывались

купцам в зависимости от принадлежности к той или иной гильдии. Купцы могли создавать промышленные предприятия за исключением винокурных заводов, составлявших привилегию дворянства. Мещанам же дозволялось заводить станы, иметь в собственном доме лавку «с собственным рукоделием или с мелочью», содержать и иметь трактиры, бани, харчевни и постоялые дворы, продавать плоды, овощи и всякие мелочи, вступать в казенные подряды и откупа. Таким образом, торги и промыслы, будучи сословными занятиями посадского населения еще по Соборному уложению, дифференцированы в зависимости от принадлежности горожанина к той или иной сословной группе. Остаточный подход к мещанству виден и здесь: под мещанскими занятиями подразумеваются те виды торгово-промышленной деятельности, которые, как предполагало государство, не характерны для купечества, ведущего более масштабную деятельность. Одновременно сдерживается проникновение крестьян в город, поскольку вести мелкую торговлю и промыслы в городе можно было, лишь записавшись в мещанское общество и получив соответствующее сословное право.

Согласно указу 1783 г., купечеству и мещанству дозволялось право покупать населенные земли у частных владельцев, но не в свою собственность, а на имя всего города [17]. Это право было подтверждено Городовым положением, в котором все сословное городское общество фактически получило право юридического лица, получив возможность распоряжаться городскими землями и угодьями.

Жалованная грамота предоставила городскому обществу определенные права самоуправления, которые относились и к мещанам, составлявшим часть «общества градского». Мещане наравне с другими категориями городских обывателей получили доступ в городскую думу, впервые создаваемую в городах Российской империи, выбирая на сходе своего общества по одному

гласному от каждой части города. Было подтверждено право мещан на выбор должностных лиц, зафиксированное Учреждением о губерниях. Выборный ценз для всех категорий городских граждан был одинаков: кандидат должен иметь годовой доход не менее 50 руб. ассигнациями и быть старше 25 лет. Лица, у которых капитал меньше, либо моложе по возрасту, могли присутствовать на выборах, но не имели право голоса. Остальные горожане из общества не исключались, но лишались избирательных прав, в том числе и присутствия на выборах.

Таким образом, Городовое положение закрепило уже сложившуюся тенденцию формирования городского общества с целью поощрения торгово-промышленного развития государства и одновременно разделения горожан на сословные группы. Мещанин был немислим вне корпорации; он получал указанные выше права только после вхождения в мещанское общество соответствующего города. Государство подробно определило правовой статус мещанина, зафиксировав завершение создания данной сословной группы в Жалованной грамоте городам. Последующее законодательство имеет тенденцию к усилению регламентации мещанства.

Введение Городового положения вновь потребовало уточнения сословной принадлежности горожан, которые должны были быть распределены по шести разрядам, указанным в документе. Процесс введения в действие положения и создания органов городского самоуправления затянулся. Так, при осмотре Казани сенаторами Воронцовым и Нарышкиным в 1787 г. было отмечено, что «Городовое положение в городах сей губернии в действие введено, но думы еще не открыты» [18, с.9]. Распределение горожан между шестью категориями вызвало увеличение удельного веса мещанства за счет вхождения бывших цеховых. По описанию Л.Максимовича и А. Щекатова в Казани в 1788 г. население составляло 9163

чел., в том числе мещан 956, купцов 561, цеховых 821, татар в двух слободах 1133, татар в городе 47 [19, с.111].

Таким образом, первоначальный источник формирования мещанства – проживающие в городе посадские. Память о происхождении из коренных горожан долго сохранялась среди казанских мещан и отразилась в официальных документах местного делопроизводства. «Старожил градской» – так уточнялся социальный статус отдельных лиц в обывательской книге 1798 г. Даже в более поздних документах, например, в книге для записи обывателей по 5-й части Казани 1827 г., рядом с некоторыми фамилиями значится, что они «из старожилов» [20, л.22].

Правовые основы формирования мещанства складывались постепенно, по мере того, как законодательство поспевало за практикой реальной динамики социальной структуры. Это нашло отражение в тесной взаимосвязи формирования мещанства с процессами горообразованием и развития города.

Поскольку в России различные города значительно отличались по территориальным, социальным и иным признакам, заметными были региональные особенности наполнения мещанства. Так, Останина Л.В., исследуя мещанство Западной Сибири, отмечала, что помимо старожилов-посадских в мещанство вошли отставные военные по мере упразднения казачьих команд, выходцы из ссыльнопоселенцев, представители коренных народов, принявших православие, дворовые калмыки [21, с.132]. В городах Центральной России наибольший вес среди причисляющихся в мещанство имели различные категории крестьян [22, с.82].

Продолжение в следующем номере

Литература

1. Краткий этимологический словарь русского языка / Шанский Н.М., Иванов В.В., Шанская Т.В. – М.: Просвещение, 1971.
2. Большая советская энциклопедия. – 3-е изд. – М.: Советская энциклопедия, 1974. – Т.16.
3. История Москвы. – Т.1. – М., 1952.
4. Полное собрание законов Российской империи (ПСЗ). – 1-е собр. – Т.1. – №546; Т.2. – №1272, №1316.
5. ПСЗ. – 1-е собр. – Т.20. – №14275.
6. Волков М.Я. Формирование городской буржуазии в России в XVII-XVIII вв. // Города феодальной России. – М.: Наука, 1975.
7. Клокман Ю.Р. Социально-экономическая история русского города: вторая половина XVIII в. – М.: Наука, 1967.
8. ПСЗ. – 1-е собр. – №14516.
9. Российский государственный архив древних актов (РГАДА). Ф.19.оп.1.Д.319.
10. Hildermeier M. Bürgertum und Stadt in Russland, 1760-1870: Rechtliche Lage und soziale Struktur. – Köln, Wien, Bölow, 1986.
11. РГАДА.Ф.16.Оп.1.Д.725.Ч.1.
12. ПСЗ. – 1-е собрание – Т.22. – №16188, п.77.
13. Кизеветтер А.А. Городовое положение Екатерины II 1785 г. Опыт исторического комментария. – М., 1909.
14. ПСЗ. 1-е собрание. – Т.22. - №16188, п.80.
15. Законы о состояниях. – М., 1872.
16. ПСЗ. 1-е собрание – Т.20. - №14327.
17. ПСЗ. 1-е собрание – Т.21. – №15848.
18. РГАДА.Ф.16.Оп.1.Д.726.
19. Максимович Л., Щекатов А. Географический словарь Российского государства. Географический словарь Российского государства: сочиненный в настоящем онаго виде. – М.: В Университетской типографии, у Хр. Клаудия. 1801-1809 . Ч.3. – 1804.
20. Национальный архив Республики Татарстан (НАРТ).Ф.114.Оп.1.Д.669.
21. Останина Л.В. Формирование мещанского сословия Западной Сибири (конец XVIII – XIX вв.) – Исторический опыт хозяйственного и культурного освоения Западной Сибири // Четвертые научные чтения памяти профессора А.П. Бородавкина: сб. науч. тр. – Баранул: Изд-во Алтайского ун-та. – Кн.П. – 2003.
22. Кострикина О.А. Мещанство уездных городов Ярославской губернии в конце XVIII – первой половине XIX вв.: дис. ... канд. ист. наук. – Ярославль, 2003.

ПРИГЛАШАЕМ К ДИСКУССИИ

В предлагаемой вашему вниманию статье профессора С.С. Губанова, члена редакционной коллегии нашего журнала, представлен системный взгляд на возможности раскрытия потенциала отечественной экономики через разработанную автором теорию неоиндустриализации. Безусловно, важно обсудить все возможности, которые дает нам экономическая теория, для выработки максимально эффективного пути развития экономики России. При этом большинство отечественных ученых, а также первые лица государства, заявляют о необходимости отхода от экспортно-сырьевой модели нашей экономики.

В многообразии взглядов на проблему повышения эффективности и конкурентоспособности имеются и некоторые противоположные взгляды. Это неизбежно в современной экономической науке, в которой представлены многие экономические теории и течения, отчасти собранные в общую либеральную модель, отчасти в отдельные элементы государственного регулирования экономики, а порой даже в религиозных традициях управления экономикой.

Это многообразие взглядов наполняет экономическую теорию новыми возможностями для решения актуальных экономических проблем, позволяет по-новому взглянуть на экономическую реальность и найти оптимальный путь экономического развития России и ее отдельных регионов. В этой связи теоретические положения неоиндустриализации наполняют современную экономическую науку новыми положениями, укрепляя теоретический фундамент, опираясь на который современный экономист может расширить свое понимание экономической действительности.

Редакция Регионального экономического журнала приглашает всех ученых экономистов и практиков обсудить позиции сторонников концепции неоиндустриализации, а также ее оппонентов. Тем самым наш журнал выступает площадкой для обсуждения актуальных проблем современной экономической теории и политики.

S. Gubanov,
doctor of Economic Sciences, professor, chief
editor of the journal "Economist"

С. Губанов, УДК 330.342.23
профессор, главный редактор журнала
«Экономист»

НЕОИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ РОССИИ И ПОЛЕМИКА ПО ПОВОДУ ЕЕ МЕТОДОВ*

Аннотация

В статье раскрывается необходимость неоиндустриализации России, обосновывается необходимость отказа от экспортно-сырьевой модели экономики. Показаны принципиальные пункты алгоритма перехода от экспортно-сырьевой к неоиндустриальной модели экономики России. Дается ответ на критические замечания разработанной автором неоиндустриальной парадигме.

Ключевые слова

Неоиндустриализация, экспортно-сырьевая модель, системный кризис, долларизация, неоимпериализм, вертикально интегрированная собственность, межотраслевые цепочки производства, национализация

Безотлагательность неоиндустриализации: доводы новых реалий

Пореформенные шутки с историей кончились: текущий ход событий складывается так, что оттягивать поворот к неоиндустриализации больше нельзя. И экономические, и геополитические противоречия переплелись ныне в гордиев узел столь жгучего системного кризиса, который разрешается лишь крайними, поистине альтернативными исходами: либо развалом нашей страны, то есть исторически негативным итогом, либо ее неоиндустриальным подъемом – итогом исторически позитивным.

В отечественной экономике начиная с 2013 г. стагнация перемежается с автономной рецессией. Экспортно-сырьевая модель дошла до точки: она перестала генерировать

даже номинальный, монетаристский рост, обеспечиваемый инфляцией нефтедоллара, и не в состоянии ни пополнять золотовалютные резервы и бюджет, ни поддерживать инвестиционный и конечный спрос. Раньше был рост без развития; теперь же нет ни развития, ни роста.

Драматически изменилась в конце 2013 г. и внешнеполитическая ситуация, добавив ко всем прочим еще одно грозное и болезненное противоречие. Стремительное осложнение обстановки на украинском направлении обязывает выступать субъектом геополитики, тогда как экономически Россия готова пока быть не больше, чем геополитическим объектом.

Как не раз уже бывало, перед тяжелейшим историческим испытанием наша страна вновь поставлена именно в тот момент, когда меньше всего готова к нему. И верно, деиндустриализация не преодолена. Продолжаются долларизация национального богатства и его офшоризация. Структурная диверсификация народного хозяйства буксует. Экспортно-сырьевая модель все еще не заменена, несмотря на ее очевидную недееспособность. Отечественное хозяйство и государственный бюджет не выведены из недопустимой зависимости от внешних конъюнктурных факторов: нефтедоллара и спекулятивного иностранного капитала. Экономическая система, будучи частнокапиталистической системой низшего порядка, абсолютно бесперспективна, ибо дезинтегрирована снизу доверху, держит промежуточное производство в отрыве от конечного, не позволяет кардинально увеличить агрегированный мультипликатор добавлен-

* Подготовлена на основе публикации: Губанов С. Неоиндустриализация России и нищета ее саботажной критики // Экономист. 2014. № 4.

ной стоимости. Внутренние источники народнохозяйственного развития отключены и бездействуют. Наверстывания по производительности труда нет.

Пореформенная Россия докатилась до стадии низшего капитализма – дезинтегрированного и олигархического. Под воздействием иностранного капитала, который под ширмой «свободной конкуренции» принялся всемерно уничтожать своего стратегического конкурента, постсоветский капитализм быстро выродился в разновидность *компрадорского* – непроизводительного, посреднического, *брокерского*. Максимум, на что его хватает, – это перекачка ресурсов и национального богатства нашей страны за рубеж, то есть банальная торговля Родиной, что оборачивается усилением зарубежных ТНК при безмерном ослаблении отечественного промышленного капитала, ростом экономической и валютно-монетарной зависимости, обогащением олигархического меньшинства и обнищанием трудящегося большинства, сползанием к обществу несправедливости и нищеты.

Постсоветская практика сполна подтвердила силу и действенность классических экономических законов, в частности закона цены производства. Низший капитализм, или колониальная периферия мирового хозяйства, действительно влачит существование в кабальной зависимости от высшего, функционируя как управляемый вассал последнего, то есть империалистического центра.

Хотя на протяжении 2000-х гг. предпринимались некие коррекции, они были бессистемными и лишь приглушили, но отнюдь не устранили масштабный системный кризис, трансформационный по происхождению и социально-экономический по последствиям. Дезинтеграция воспроизводства и деиндустриализация, системная и социальная отсталость, всесторонняя внешняя зависимость, работа на иностранный капитал вместо работы на самих себя, предельная социальная дифференциация и по-

ляризация населения, внутреннее раскалывание общества по национальному, религиозному, языковому, территориальному, имущественному и прочим признакам, буржуазно-этнический национализм и центробежные тенденции – таковы зримые проявления системного кризиса, денно и нощно разъедающего фундамент федеративного единства.

Отягощенная грудой системных проблем, ослабленная длительной деиндустриализацией и стадийным регрессом, Россия тем не менее лишена возможности уклониться от брошенного ей геополитического вызова. Отсталость и слабость нашей страны являются неподходящими только для нее самой, между тем как именно на них сделал свой геополитический расчет блок во многом уже неоиндустриальных держав, обладающих колоссальным системным преимуществом над постсоветским строем. После «Великой рецессии» неоиндустриальный мир, ведомый США, стал субъектом предельно агрессивной геополитики. И сейчас вся тяжесть геополитического давления перенесена им напрямик на Россию, экономически во всем отсталую и отстающую – по стадии капитализма, уровню развития производительных сил, формам их организации и управления, индустриально-технологическому, научно-техническому и кадровому потенциалу, производительности труда и качеству жизни населения.

Во фронтальное наступление на евразийском пространстве американский неоимпериализм вынужден ринуться по нескольким принципиальным причинам. С одной стороны, перед ним стоит задача во что бы то ни стало подкрепить империализм доллара чужой собственностью, с другой – Россия видится ему уже достаточно подорванной изнутри и ослабленной, чтобы основательно заблокировать ее по всему периметру государственной границы, двинув имперский поход НАТО дальше на восток, впритык к нашим юго-западным рубежам.

Несомненно, развязанный в конце

2013 г. украинским олигархически-компрадорским кланом кровавый «хаос», управляемый заокеанскими кукловодами с целью полной отмены внеблокового статуса Украины, следовало ожидать. Дело не в самих по себе продажности и гнилости постсоветского политического режима, вернее – не только в них. Вся суть в перманентности воспроизводства данного режима власти как такового, то есть в качестве продажного и гнилого, а также причинах и условиях именно такого его воспроизводства, идущего безостановочно от одних якобы демократических выборов к другим. Несмотря на выборный процесс, реальный выбор неизменно остается за правящей компрадорской олигархией, взращенной иностранным капиталом, всецело подконтрольной ему, на деле только им назначаемой и поддерживаемой.

Не просто так, не ради академического лишь интереса нам пришлось уделить пристальное внимание «новой норме» ФРС США, внешне вроде бы чисто технической и кейнсианской [1]. Внешность обманчива: как выяснилось, в действительности США затеяли с 2008 г. беспрецедентный раунд глобальной экспансии империализма доллара – экспансии, связанной с кардинальным расширением *долларизации и американизации собственности остального мира*.

Воспользовавшись «Великой рецессией» 2008-2009 гг., США обрушили на мировое хозяйство новый акт планетарного передела собственности, как всегда – исключительно в свою пользу. Благодаря денационализации первоочередной в прицеле империализма доллара стала собственностью постсоветских стран – России, Украины, Казахстана, Белоруссии. А всякий передел собственности, о чем учит история, сопряжен с вооруженным насилием, размах, интенсивность и количество жертв которого прямо пропорциональны масштабу и значению захватываемых объектов и высот экономики. Поэтому-то американский империализм развязывает одну региональную вой-

ну за другой, насаждая тоталитарный мировой порядок – с политическим порабощением всех тех стран, чья собственность отхватывается с целью долларизации, американизации и офшоризации, с учреждением для них прямого диктата проамериканского компрадорского режима. Это, к сожалению, и происходит сейчас на украинской земле.

В контексте имперской глобализации США украинский кризис занимает ныне отдельное место. Он более чем предсказуемо инициирован в интересах американского империализма, который давно отвел Украине роль своей хозяйственной неокolonии и марионеточного государства, напичканного базами НАТО ради геополитической блокады России. Нашей же стране, и так изрядно изолированной после развала СССР, отступать дальше некуда. Ей просто не оставляют выбора: она буквально обязана встать сейчас стеной на жизненно важных рубежах своей геополитической безопасности. Едва ли можно не видеть, что конечная цель американского империализма – Россия, и через Украину он подбирается вплотную именно к России.

Само собой разумеется, справиться с геополитическим нажимом, доведенным неоиндустриальным блоком во главе с американским империализмом до чрезвычайного обострения, на основе деиндустриализации долго не удастся. Тактические успехи при этом еще посильны, а стратегический выигрыш – нет.

Законы истории неумолимы: экономическому пигмею не дано быть геополитическим титаном – подобное несоответствие заведомо противоестественно и недолговечно. Оно объективно предполагает неременный возврат к соответствию, а значит, выбирать надо одно из двух: либо форсированное становление в качестве экономического титана – неоиндустриального по определению, либо скоротечное превращение в геополитического пигмея, расчлененного на сферы влияния и вассалитета.

Итак, в современных условиях никакой

позитивной альтернативы неоиндустриализации России нет и быть не может. Возможно только негативная: экономический и политический крах, с повторением прискорбной участи Советского Союза. Либо динамичная неоиндустриализация, либо внутреннее разложение компрадорским капиталом и развал – так ставит вопрос жизнь.

Естественно, нашей стране нужен исторически позитивный исход. А с данной точки зрения выбор однозначен и кристально ясен: во-первых, *неоиндустриализация России безальтернативна*, во-вторых – *безотлагательна*.

Об алгоритме перехода от экспортно-сырьевой модели к неоиндустриальной

Настоятельность и безотлагательность неоиндустриального поворота вовсе не значит, что нужно действовать сломя голову, наскоком или кампанейщиной. Напротив, авантюризм и волонтаризм подлежат исключению, так как обернутся потерей драгоценного времени, которого и без того критически мало. И верный результат, и выигрыш по времени способна гарантировать лишь комбинация выверенных, точно рассчитанных мер и действий, реализуемых в правильной последовательности. В общем, чем качественнее алгоритм неоиндустриального перехода, тем выше темпы и короче сроки, экономнее и эффективнее программа его практической реализации.

Мы не претендуем здесь на развертывание программы неоиндустриализации нашей страны – это особая задача, решение которой предполагает консолидацию усилий всего научно-экономического сообщества, понимающего значимость неоиндустриальной реконструкции народного хозяйства и твердо придерживающегося идеологии общегосударственных, народнохозяйственных интересов. Наша функция ограничивается изложением узловых пунктов алгоритма неоиндустриального перехода, притом преимущественно первоочередных.

Исходный пункт и заглавный принцип состоит в том, что необходимо избежать всякого рода шоков и бифуркаций: ценовых, налоговых, бюджетных, инвестиционных, инфраструктурных, валютных, долговых, экспортно-импортных и т.д. Да, впадение в системный кризис и деиндустриализацию носило характер шокового, но выход из него должен быть управляемым, контролируемым и регулируемым, то есть четко организованным, ювелирно слаженным.

В первую очередь следует покончить с деиндустриализацией экономики, для чего необходимо соединить добывающую промышленность с обрабатывающими комплексами, особенно машиностроительными. Основа их организационно-экономического соединения – вертикально интегрированная собственность, а форма – межотраслевые цепочки производства конечной продукции с высоким мультипликатором добавленной стоимости.

Тем самым задается *первый* принципиальный шаг алгоритма: стратегическая национализация командных высот экономики, их суверенизация, деолларизация и деофшоризация – формальная и неформальная, прямая и косвенная, в форме выкупной деприватизации и налоговой.

С учетом многоукладности форм собственности, о чем уже сказано, стратегическая национализация объективно не может быть тотальной, как то примитивно воображают себе некоторые критики, и ограничивается сугубо лишь командными высотами экономики.

Далее, стратегическая национализация не предполагает внеэкономической, декретированной или директивной экспроприации. Во избежание недоразумения особо отметим, что национализируемыми объектами являются стратегически важные средства производства, начиная с земли и ТЭК, а не предметы личного потребления граждан.

И, главное, национализация нужна не ради национализации. Она нужна ради наращивания отечественного производства

продукции конечного спроса с высокой долей добавленной стоимости, на основе прочной и неразрывной связи между добычей и промышленной переработкой сырья, первичных ресурсов, т.е. на основе вертикально интегрированной собственности.

Второй шаг после стратегической национализации командных высот экономики сводится к вертикальной интеграции формально или неформально национализированной собственности, конкретнее – к разработке и реализации народнохозяйственного плана создания вертикально интегрированных, общенациональных цепочек производства добавленной стоимости, в которых полностью объединены все фазы воспроизводства конкурентоспособной продукции конечного спроса, а работа строится по принципу «точно вовремя». В результате успешного осуществления такого плана Россия получит *экономику отечественных ТНК*, конкурентных по сравнению с крупнейшими иностранными.

Одновременно надлежит восстановить вертикально интегрированную форму организации инфраструктурных монополий – электроэнергетики, железнодорожного, авиационного, морского и речного транспорта, а также рыболовства и жилищно-коммунального хозяйства.

Третий шаг предполагает освобождение внутренних цен и ценообразования от влияния валютного курса рубля, спекулятивного иностранного капитала, импорта инфляции и прочих конъюнктурных внешних факторов.

Для этого целесообразно использовать меру, предлагаемую рядом специалистов: создать уполномоченное федеральное агентство, которое выкупало бы главнейшие товары минерально-сырьевого экспорта по внутренним ценам, реализовывало по экспортным и зачисляло валютную выручку на счета особого капитального фонда, чтобы увеличивать ресурсы реального накопления [2, с. 42].

Необходимым видится также учрежде-

ние национального агентства по иностранным инвестициям. Основная его функция заключается в том, чтобы расширять приток долгосрочных, индустриально-технологических и инфраструктурных инвестиций, отсекая при этом приток краткосрочных спекулятивных, бестоварных, монетарных.

Параллельно Центральный банк прекращает политику рублевой эмиссии, пропорциональной валютной выручке, вводит регулирование массы денег в обращении пропорционально росту внутреннего производства товарной массы, всемерно расширяет масштаб безналичных расчетов и платежей предприятий и населения, формирует национальную платежно-расчетную сеть.

Стабилизационный фонд упраздняется. Объем золотовалютных резервов сводится к нормативной величине, эквивалентной объему полугодового товарного импорта с учетом годовых выплат по внешнему долгу.

Четвертый шаг предполагает перевод государственного бюджета целиком на внутренние источники доходной части и кардинальное повышение его инвестиционного потенциала. Главными из предлагаемых мер представляются введение и селективное применение налога с оборота, прогрессивной шкалы подоходного налога, налога на спекулятивные доходы и налога на недвижимость.

Налог с оборота в тех секторах или видах деятельности, где он эффективен, должен использоваться не вместе, а вместо налога на добавленную стоимость.

Разработке и расчетному обоснованию подлежит также более детальный и комплексный план налоговой реорганизации, органически связанный с планом системных изменений в торговой, банковской и промышленной сфере, ценообразовании, амортизационных отчислениях.

В частности, необходимо образование общегосударственного фонда амортизационных отчислений и создание механизма их строго целевого назначения. Они составляют «длинные», долгосрочные ресурсы, ко-

торые следует учитывать в составе совокупного внутреннего фонда накопления и целевого кредитования масштабных неиндустриальных проектов.

Налоговые меры важны и пригодны для повышения инвестиционного значения прибыли. Допустимо введение налоговых ограничителей ее проедания.

Пятый шаг относится к ценообразованию и предполагает его постепенное превращение в плано-регулируемое.

На первом этапе регулирование налаживается применительно к ценам и тарифам государственно-корпоративного сектора, инфраструктурных монополий и жилищно-коммунального хозяйства. Вводится особый порядок ценообразования: цены устанавливаются на основе интегральных издержек сроком на пять лет, исходя из принципа общего рынка и принципа безубыточности; из цен исключаются прибыль и инвестиционная составляющая; механизм хозяйствования и система стимулов настраиваются на снижение издержек; в качестве источника плановых капитальных вложений выступает централизованный фонд совокупного накопления.

Шестой шаг призван гарантировать плановый уровень доли внутреннего накопления, окупаемости капитальных вложений, их вклада в приращение производительности общественного труда и уровня жизни людей.

Для этого совокупные внутренние накопления централизуются. В их состав включаются: особый капитальный фонд, для импорта машинной техники и рабочих мест; единый фонд амортизации; капитализируемая прибыль; инвестиционная часть государственного бюджета; некоторые виды банковских депозитов; производственные, машинно-технические и технологические по составу иностранные инвестиции.

Использование совокупного фонда накопления осуществляется в плано-целевом порядке, по единому плану капитальных вложений, в соответствии с прин-

ципами вертикальной интеграции и межотраслевой сопряженности. В первый пятилетний период приоритетными являются капиталовложения, необходимые для успешной реализации народнохозяйственного плана формирования вертикально интегрированных цепочек добавленной стоимости, или крупнейших отечественных ТНК, а также неиндустриального по наполнению плана высокотехнологичного, наукоемкого импортозамещения.

Отраслевой принцип инвестиционного кредитования исключается, а частнохозяйственный остается для частнокапиталистического уклада, в пределах плано-кредитных нормативов и лимитов банковского сектора, в обязательной увязке с единым планом капитальных вложений.

Окупаемость плановых капиталовложений оценивается по-новому, по величине: агрегированного мультипликатора добавленной стоимости, воспроизводственного мультипликатора рабочих мест, почасовой производительности труда и заработной платы.

Седьмой шаг связан с организацией и постановкой новой модели народнохозяйственного планирования, органически соединенного с макроэкономическим планированием на уровне формируемых общенациональных корпораций.

В качестве отправного и сквозного принципа новой модели народнохозяйственного прогнозирования и планирования принимается уровень производительности и оплаты труда, а не ценовая конъюнктура нефтяного экспорта.

Инструментальной основой становятся межотраслевые балансы: трудовые, стоимостные, продуктовые, рабочих мест, основных производственных фондов, капитальных вложений, экспорта и импорта и т.д.

Восьмой шаг – разработка и реализация общегосударственного плана неиндустриального импортозамещения, в увязке с планом формирования экономики отечествен-

ных ТНК. План импортозамещения должен предусматривать создание отечественного производства технологически передовых микропроцессоров и микропроцессорных устройств, супер-ЭВМ, авиационных и прочих двигателей, робототехники, операционных систем и программного обеспечения, оборудования для постнефтяной энергетики, автоматизированных комплексов, машин, приборов, первоклассных научных и учебных лабораторий.

Девятый шаг – восстановление и обновление единой системы обязательных государственных стандартов качества продукции производственного и потребительского назначения; введение жестких экологических нормативов и стандартов, а также плановых нормативов рециркуляции ресурсов. Превращение названной системы в систему экономического и внеэкономического принуждения к качеству, экологической чистоте производств и жилищно-коммунального хозяйства, рециркуляции ресурсов, безотходности.

Десятый шаг – декоммерциализация здравоохранения, образования, физкультуры и спорта; восстановление специального и профессионально-технического образования; перевод средней и высшей школы на общегосударственные программы и стандарты образования; деамериканизация гуманитарного образования, прежде всего – экономического.

Одиннадцатый шаг – переход к почасовой системе регулирования производительности труда и заработной платы на основе разработки плановых нормативов почасовой производительности машин, рабочих мест и работников.

Двенадцатый шаг – организация и ввод в действие планово-экономической модели снижения народнохозяйственных издержек, подкрепленной системой стимулов на основе повышения почасовых ставок заработной платы и премиальных нормативов для административно-управленческого персонала.

Тринадцатый шаг – реорганизация системы сбыта сельскохозяйственной и продовольственной продукции на основе прямого и лицензированного доступа товаропроизводителей или их кооперативов к региональным и национальным торговым сетям. Предоставление торговых лицензий посредникам и перекупщикам исключается.

Мы отметили и сжато обрисовали наиболее принципиальные пункты алгоритма конкретного перехода от экспортно-сырьевой модели к неоиндустриальной. Каждый из перечисленных пунктов содержит в себе свертку более детальной программы решений и действий, то есть может быть развернут в целостную и целевую плановую программу, органически соподчиненную сводной, народнохозяйственной.

На наш взгляд, все пункты представленного переходного алгоритма вполне отвечают исходному принципу о недопустимости шоковых эксцессов в процессе перехода от старой экономической системы к новой, адекватной задачам и требованиям технотронной, наукоемкой индустриализации России.

Таким образом, с учетом рассмотренного алгоритма имеются весомые основания для того, чтобы считать неоиндустриализацию отечественного народного хозяйства не только безальтернативной и безотлагательной, но и практически реализуемой.

Неоиндустриальная парадигма и мотивация ее низвергателей

Значение неоиндустриальной парадигмы состоит в том, что она указывает путь созидательного и стадийно прогрессивного развития в условиях современной эпохи. И это – путь антиолигархический, объективно несовместимый с господством частнокапиталистического уклада вообще и компрадорского, проамериканского капитала в особенности.

Неоиндустриализация означает не только утверждение нового и прогрессивного, но также отрицание старого и регрес-

сивного. Говоря конкретнее, она представляет собой отрицание олигархически-компрадорской идеологии и собственности, а потому вполне предсказуемо вызывает прямое противодействие со стороны реакционных сил, стоящих на страже интересов империализма доллара и компрадорского капитала.

Наиболее характерный из этих интересов, антироссийских по содержанию, хорошо известен. Он направлен на удержание России в состоянии деиндустриализации, разрушительной для экономического потенциала нашей страны.

Платформе неоиндустриализации противостоит, следовательно, платформа деиндустриализации, компрадорская по природе и происхождению. Хотя неоиндустриализация суть больше, чем антитезис деиндустриализации, последняя, напротив, составляет антитезис исключительно неоиндустриализации. Отсюда понятно, отчего низвержение одной из платформ тождественно утверждению другой, и откуда проистекает горячее стремление дискредитировать неоиндустриальную парадигму.

Масла в огонь разгоревшейся идеологической борьбы подливает интеллектуальное вырождение оппонентов неоиндустриализации, которые жили и продолжают жить не столько своими идеями, сколько чужими, импортированными и заемными. Как пробавлялись они с конца 1980-х гг. переводными текстами и директивами МВФ, так и пробавляются. Но в текстах этих и директивах – такова уж их специфика – нет ни грана созидательного. Там сплошь только условия и меры по разрушению производительных сил нашей страны, разложению ее научно-технического, промышленного и оборонного потенциала.

Заокеанские заправилы империализма доллара снабжают своих вассальных ставленников лишь такими руководствами по долларизации и офшоризации собственности, в которых на все случаи жизни рекомендуются приватизация, дерегулирование

да рестрикция покупательной способности трудящихся, пенсионеров и государственного бюджета.

Действительно, чем наполнена «Стратегия-2020», обновленная под диктовку МВФ и Всемирного банка? Точно тем же самым набором чужих и чуждых рекомендаций – чисто компрадорских. Отнюдь не преодоление деиндустриализации занимало умы группы В. Мау, Я. Кузьмина, Е. Ясина; больше всего их заботили приватизация, сокращение доходной базы бюджета, повышение пенсионного возраста. Заокеанские наставники не прислали им ничего, что могло бы работать на созидание и подъем производительных сил России. И не пришло. Рассчитывать на что-то дельное от МВФ и Всемирного банка не приходится. Своих же идей у данной колонны империализма доллара как не было, так и нет. Она не предназначена действовать на поприще созидания и прогресса. А теперь вообще осталась не у дел, с пустыми руками: жизнь одним махом перечеркнула «Стратегию-2020», втиснутую в прокрустово ложе «экономики предложения», противную неоиндустриализации, мертворожденную.

Идеологам компрадорской олигархии выходить сейчас не с чем. И потому весь свой пыл, все свое рвение они сосредоточивают на дискредитации неоиндустриальной парадигмы – ради противодействия повороту нашей страны на путь созидания, ради саботажа ее социально-экономического подъема. Наглядным тому свидетельством явился незадачливый выпад против парадигмы новой индустриализации, оформленный в виде статьи их сотрудника Б. Корнейчука в контролируемом ими журнале «Вопросы экономики» [3].

Противникам неоиндустриализации нечего противопоставить ей и они принялись вставлять палки в ее колеса, пользуясь перевесом остающегося за ними административного ресурса. Мало того, они всерьез собираются присвоить себе право вер-

ховного судии новой индустриализации, чтобы монопольно определять, как с ней обходиться, что годится для нее, а что не годится. Они берут на вооружение известный принцип саботажа и саботажников: возглавить, чтобы обезглавить: «Поэтому при разработке программ экономических реформ с использованием понятия 'индустриализация' следует указывать, какие элементы данного явления принимаются, а какие категорически отвергаются» [3, с. 147].

Между тем обстановка разительно изменилась. Шутки с историей для России кончились. Соответственно, *какой-либо саботаж неоиндустриальной реконструкции, судьбоносной для нашей страны, недопустим.*

Теоретически неоиндустриализация обоснована твердо; практически она безальтернативна, безотлагательна и реализуема; идеологически и политически – связана с общегосударственными, народнохозяйственными и социально-трудовыми интересами. Алгоритм перехода от экспортно-сырьевой модели к неоиндустриальной нащупан и описан в самых принципиальных пунктах. Мы знаем, конечно, что необходимо его широкое обсуждение, уточнение, улучшение.

Тем не менее платформа неоиндустриализации сложилась. И медлить с ее общественным утверждением больше нельзя. Пришла пора целенаправленной социальной консолидации на неоиндустриальной платформе, по существу готовой, и соответствующей кадровой реконфигурации.

Скажем без обиняков: мы против того, чтобы устраивать «охоту на ведьм» и отсекал или изолировать кого-либо от дела новой индустриализации. В то же время не терпимо дискриминационное положение, когда противники неоиндустриальной реконструкции монопольно обладают административным ресурсом, всячески используя его против нее, тогда как ее сторонники, наоборот, поставлены под пресс админи-

стративного подчинения в научно-образовательной, экспертно-аналитической, издательской, информационной среде. Сохранение такой дискриминации не только несправедливо и недемократично, но во вред большому делу. Поэтому административная монополия оппонентов истины должна быть устранена: почему бы им не оппонировать научными доводами и аргументами, как положено, а не административным ресурсом?

В экономическом сообществе, которое отчетливо понимает насущность новой индустриализации – наукоёмкой и высокотехнологичной, важно максимально сблизить подходы и позиции по острым вопросам неоиндустриальной политики России, включая тематику темпов социально-экономического развития, собственности и вертикальной интеграции, сочетания косвенных и прямых методов централизованного регулирования, формирования национального планово-координационного агентства, организации системных условий и стимулов для обеспечения динамичного и качественного роста народного хозяйства.

Думается, настало время четко определиться, от чего к чему идет Россия, каким путем, какое общество стремится построить и какое место занять в мире, каково при этом значение неоиндустриальной реконструкции. Особое внимание следует уделить обобщению конкретных мер и решений, направленных на точно выверенную замену экспортно-сырьевой модели моделью неоиндустриального развития нашей страны – с учетом институционального, организационного и кадрового обеспечения столь ответственного системного маневра.

На наш взгляд, было бы целесообразно подготовить и провести *Всероссийское экономическое совещание по новой индустриализации* – деловое, строго предметное. Не парад мнений важен, а системные решения по вопросам неоиндустриального разворота России. При этом нужна тщательная организация, с настроем на результативность,

для чего потребуются ответственное взаимодействие государственных органов, научных и общественных структур, экономических изданий. Итоги проделанной работы, несомненно, помогли бы переходу нашей

страны на путь динамичного наращивания экономической мощи.

Продолжение в следующем номере

Литература

1. Губанов С. Воспроизводство рабочих мест и «новая норма» ФРС США (теоретические аспекты) // Экономист. 2013. № 2; продолжение: Губанов С. Воспроизводство рабочих мест и «новая норма» ФРС США (аналитический аспект) // Экономист. 2013. № 7.
2. Дасковский В., Киселев В. Основы новой стратегии, модели и политики неоиндустриальной реконструкции // Экономист. 2014. № 1.
3. Корнейчук Б. Теоретические и идеологические основы доктрины «новой индустриализации» // Вопросы экономики. 2014. № 3.

Приглашаем обсудить актуальную тему, касающуюся проблем перевода иностранных экономических терминов, которые используются в российской экономической науке и практике. Изменение смысловой нагрузки экономических терминов несет за собой неверную трактовку и понимание при их использовании для описания экономической реальности, или, как показано в представляемой статье И.Н. Насырова, влечет неверное трактование вопросов налогообложения акционерного капитала.

Причиной подобных ошибок, по мнению филологов, стали так называемые «ложные друзья переводчика». В основе этого явления лежит кажущееся сходство иностранных слов по звучанию или по функции. Так, например, до сих пор нет однозначного толкования перевода английского «value», немецкого «Wert» и их соответствия русскому «ценность».

Членом редакционной коллегии журнала, доктором юридических наук, профессором В.Л. Лопатиным указывалось на ошибочность перевода термина «экономика знания» и целого ряда заблуждений экономистов по этому вопросу. Английский термин Knowledge обозначает не только знание (как статика, достигнутый результат), но и познание (как динамика, процесс). При этом в обоих значениях он связан с информацией. Элемент активности исчез и в результате неудачного перевода исходного термина message, когда в нашей литературе стало традиционным понимать его как «сообщение»: в таком переводе момент действия – передачи, посылки был ослаблен и на первое место вышел момент содержания уже переданных сведений. При этом, даже если согласиться с утверждением Белла, что определение знания, принадлежащее Ф. Махлупу, кажется чрезмерно широким, оно будет все равно несравненно уже того значения, которое вкладывают в «экономику знаний» наши современники в XXI столетии.

Новый сектор, «экономика знаний» по Ф. Махлупу (1962 г.), – это сегодня информатизация и информационные технологии как сектор экономики и способ развития, но никак не вся экономика. Экономика знаний или основанная на знаниях – это, по сути, информационная экономика (информациональная экономика – по М. Кастельсу), где реализуется новая технологическая парадигма на основе, прежде всего, информационных технологий.*

*Лопатин В.Н. «Экономика знаний» в информационном обществе: показатели и последствия для России // *Информационное Право* 2010 №4 (23)

I. Nasyrov,
doctor of Economic Sciences, professor, branch
of Kazan (Volga region) Federal University in
Naberezhnye Chelny

E. Shtyrlyayeva,
senior Tutor, branch of Kazan (Volga region)
Federal University in Naberezhnye Chelny

И. Насыров, УДК 336.227.1:336.767.2
доктор экономических наук, профессор фи-
лиала Казанского (Приволжского) феде-
рального университета в г. Набережные
Челны

Е. Штырляева,
старший преподаватель
филиала Казанского (Приволжского) феде-
рального университета в г. Набережные
Челны

ПРИЧИНА ДВОЙНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДИВИДЕНДОВ В РОССИИ – ОШИБКА ПЕРЕВОДА

Аннотация

Простая ошибка перевода термина «Shareholders' equity» явилась причиной двойного налогообложения дивидендов в России. Обращение к правительству России с предложением исправить обнаруженную ошибку не было поддержано. Предоставляем возможность ознакомиться с этой ошибкой более детально на различных конкретных примерах.

Ключевые слова

Дивиденды, прибыль, налог, акция

В России доходы акционеров облажаются налогом дважды: сначала в акционерной компании налогом на прибыль, затем, после распределения чистой прибыли в виде дивидендов, налогом на доходы физических лиц или снова налогом на прибыль в зависимости от типа получателей дивидендов физических или юридических лиц [1-7].

В чем причина двойного налогообложения дивидендов? Тщательное изучение научной литературы и нормативных документов позволило ее установить – это ошибка перевода.

При переводе международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) для термина «Shareholders' equity» был использован литературный вариант «собственный капитал» вместо технического «капитал собственников» [8], что, на первый взгляд, вполне допустимо. Однако после присоединения слова «организации» (предприятия, фирмы, компании, банка) видно, что терми-

ны «собственный капитал организации» и «капитал собственников организации» приобретают прямо противоположный смысл.

Неадекватный, а часто просто неграмотный перевод на русский язык накладывается на проблему различий в англоязычной литературе по бухгалтерскому учету, аудиту, финансам и менеджменту (а именно такая в основном переводится и представлена на российском рынке) [9]. Остановимся на некоторых сложностях, с которыми столкнулись специалисты при изучении МСФО.

Одним из самых серьезных является вопрос терминологии, корректного использования понятийного аппарата. Вышло достаточно много изданий как зарубежных, так и отечественных авторов, публикуется много статей в периодической печати, материалов в Интернете. Но далеко не все из них оказываются полезными в процессе обучения, в понимании принципов международного учета и организации систем учета и отчетности в практическом аспекте.

Известно, что даже в странах с общим языком и с очень близкими системами учета можно найти большое количество различий в терминологии, в обозначении тех или иных понятий. В наиболее популярных в мире и оказывающих серьезное влияние на развитие международного учета системах учета и отчетности США и Великобритании такие различия достаточно хорошо известны специалистам.

Например, есть возможность использо-

вания терминов в США «Stockholders' Equity», а в Великобритании «Shareholders' Funds».

В некоторых из вариантов четырех основных видов финансовых отчетов общего назначения для внешних пользователей, которые называются следующим образом: бухгалтерский баланс или отчет о финансовом положении (Balance sheet/Statement of Financial Position); отчет о финансовых результатах или отчет о прибылях и убытках (Income Statement, Statement of Income, Profit and Loss Account/Statement); отчет о движении денежных средств (Statement of Cash Flows); отчет о собственном капитале (Statement of Owners Equity) [10], также встречается эта ошибка перевода. Вместо точного технического перевода термина «Owners Equity» как «капитал собственников» используется приводящий к неблагоприятным последствиям литературный вариант «собственный капитал».

В самом балансе термин «Stockholders' equity» также переводится как «собственный капитал» [11; 12]. В частности, в тексте цитируемых статей написано следующее.

Бухгалтерский баланс включает активы, обязательства и собственный капитал. Фактически баланс может быть выражен основным уравнением эккаунтинга (наш комментарий: Accounting в переводе с английского означает просто бухгалтерский учет) (1).

Собственный капитал коммерческой организации представляет собой ресурсы, инвестированные в нее собственниками. Очевидно, что займы не увеличивают собственный капитал, он формируется из вкладов собственников либо из прибыли, вновь вложенной в бизнес. Если же собственники изымают свои вклады или организацией получены убытки, ее собственный капитал соответственно уменьшается (наш комментарий: исходя из уравнения, собственный капитал – это долг организации собственни-

кам организации. Изъятие вкладов собственниками означает изменение уставного капитала, т.е. создание новой организации с новым уставным капиталом. Денежные или иные ресурсы, инвестированные в организацию собственниками, отражаются в активах, при этом одновременно возникает равный по величине долг, который и называется капиталом. Именно этот факт отражает уравнение баланса).

Согласно приведенному выше основному уравнению эккаунтинга, каждая бизнес-транзакция влияет на изменение активов, обязательств или собственного капитала коммерческой организации.

Ежедневно коммерческая организация может осуществлять тысячи бизнес-транзакций, направленных на решение единой задачи – получение прибыли. Поэтому одной из важнейших функций системы эккаунтинга является формирование информации о прибыльности бизнеса.

Доходы коммерческой организации образуются главным образом в результате продажи товаров или оказания услуг потребителям и выражаются в увеличении ее капитала. Расходы коммерческой организации – это, выражаясь упрощенно, стоимость хозяйственных операций по получению доходов, включающая в себя себестоимость товаров и услуг, реализованных в процессе этих хозяйственных операций, а также все связанные с ними затраты. Расходы выражаются в уменьшении капитала коммерческой организации.

Для определения прибыли используется следующая формула (2).

Иными словами, прибыль выражается в превышении доходов над расходами за определенный промежуток времени. Все учетные записи по доходам и расходам обобщаются в отчете о финансовых результатах, отражающем информацию о прибыльности бизнеса.

В балансе и отчете о финансовых ре-

$$\text{Активы} = \text{Обязательства} + \text{Собственный_капитал} \quad (1)$$

$$\text{Прибыль} = \text{Доходы} - \text{Расходы} \quad (2)$$

зультатах обобщена информация из множества бухгалтерских счетов. На счетах же непосредственно записываются все изменения, которые происходят с активами, обязательствами и собственным капиталом коммерческой организации под влиянием определенных хозяйственных операций.

Увеличение активов и расходов традиционно отражается по дебету соответствующих счетов, уменьшение – по кредиту. Хозяйственные операции, вызывающие увеличение обязательств, доходов или собственного капитала коммерческой организации, фиксируются по кредиту, уменьшение – по дебету счетов. (Наш комментарий: это еще раз подтверждает тот факт, что доходы и капитал имеют такие же характеристики, что и обязательства организации, т.е. являются доходами и капиталом не организации, а собственников организации).

Так как дебет и кредит каждого счета уравновешивают друг друга, то если все счета перечислить в главной учетной книге, их дебетовые и кредитовые остатки, или сальдо, будут взаимно уравновешены. Этот листинг счетов с указанием их остатков называется пробным балансом (Adjusted Trial Balance). (Наш комментарий: в нем также термин «Stockholders' equity» переводится как «собственный капитал»).

В конце учетно-отчетного периода (обычно один календарный год) доходы и расходы, указанные в отчете о финансовых результатах, «закрываются», а чистый остаток (прибыль или убыток) добавляется или вычитается из собственного капитала коммерческой организации. (Наш комментарий: должно быть «из капитала собственников коммерческой организации»).

Еще в одной работе рассматриваются различные финансовые показатели [13]. При этом автор также вынужден под терми-

ном «Shareholders' Equity» понимать то собственный капитал компании, то средства акционеров. В частности, в показателях прибыльности излагается следующее.

Доходность собственного капитала (Return on Equity, ROE) показывает, как менеджмент организации использует средства акционеров для получения прибыли (3).

Инвесторы широко используют ROE как показатель того, насколько эффективно используется их капитал. Показатель применим ко всем типам бизнеса. Компания считается привлекательной для инвестирования при ROE, равном 15-20%.

Однако у показателя доходности собственного капитала есть один серьезный недостаток: он не учитывает долговых обязательств компании. Например, при большом объеме долговых обязательств компании может быть достаточно небольшого собственного капитала, как следствие, показатель ROE окажется высоким и будет показывать инвестиционную привлекательность компании, но не отражать структуру долга. При сравнительно малом объеме собственного капитала и небольшом объеме прибыли показатель ROE также может быть высоким.

Таким образом, инвестор не должен смотреть только на доходность собственного капитала компании, абстрагировавшись от других факторов. Высокое или низкое значение ROE должно быть сопоставлено со структурой долговых обязательств компании.

Доходность задействованного капитала (также доходность капиталовложений, Return on Capital Employed, ROCE) несет ту же смысловую нагрузку, что и ROE, только учитывает долговые обязательства компании (4).

Показатель отражает, как менеджмент

$$\text{Return_on_Equity} = \frac{\text{Net_Income}}{\text{Average_Shareholders_Equity}} \quad (3)$$

$$\text{Return_on_Capital_Employed} = \frac{\text{Net_Income}}{\text{Capital_Employed}} \quad (4)$$

$$\text{Capital_Employed} = \text{Average_Debt_Liabilities} + \text{Average_Shareholders' Equity}$$

компания использует собственные и привлеченные средства (долговые обязательства) для получения прибыли. Существуют различные варианты этого показателя, учитывающие разные типы дохода (например, прибыль до налогообложения) и различные типы долга (например, грация по срочности долговых обязательств) для анализа.

Доходность задействованного капитала является важным инструментом для анализа прибыльности компании. Считается, что включение долговых обязательств в структуру используемого капитала дает более точную информацию об эффективности деятельности компании. (Наш комментарий: опять же обязательства и капитал имеют одинаковые свойства – долги организации. Положительным является то, что автор хотя бы связывает капитал с вложениями акционеров).

Про показатели долговой нагрузки сообщается следующее.

Соотношение заемного и собственного капитала показывает, как соотносятся вложения поставщиков, кредиторов с вложениями акционеров. Ситуация такая же, как и с показателем задолженности: чем меньше процент, тем выше финансовая устойчивость компании.

Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала обладает теми же недостатками, что и показатель задолженности. Рассмотрение положения с заемным и собственным капиталом в компании дает более ясную картину ее функционирования. Например, для IBM в 2005 г. показатель задолженности составлял 69%, что вполне обычно для крупных компаний, но в том же году отношение заемных и собственных средств компании составляло 220%, то есть

заемные средства более чем вдвое превышали собственные средства компании.

Коэффициент капитализации (Capitalization Ratio) показывает, какую часть занимают долгосрочные долговые обязательства в структуре общего капитала компании (собственного и заемного) (5).

Благоприятное значение показателя зависит от сферы бизнеса, уровня развития компании, но очевидно, что чем меньше долгосрочная задолженность и чем больше собственный капитал, тем выше инвестиционная привлекательность компании.

Увеличивая объем долговых обязательств, компания наращивает капитал, при помощи которого может получить доход больший, чем при использовании только собственного капитала. Однако повышение доли заемных средств ведет к повышению расходов по обслуживанию долга. Действия компании с высоким показателем капитализации на рынке с высокой конкуренцией могут быть ограничены кредиторами, ее прибыль будет затронута высокими расходами на обслуживание долга, что отразится в потере конкурентоспособности и даст конкурентам преимущество.

Коэффициент капитализации считается одним из важнейших коэффициентов для инвесторов, так как сопоставляет долю капитала компании, с которой связан наибольший риск, с общим капиталом. (Наш комментарий: автор применяет термин «общий капитал», включая туда все долги организации, т.е. напрямую приравняв капитал к долгам, одновременно пытаясь говорить о средствах организации, демонстрируя суть создаваемой ошибочным подходом путаницы смысла).

Про показатели инвестиционной при-

$$\text{Capitalization_Ratio} = \frac{\text{Longterm_Debt}}{\text{Longterm_Debt} + \text{Shareholders' Equity}} \quad (5)$$

$$\frac{Price}{Book_Value_Ratio} = \frac{Stock_Price_per_Share}{Shareholders'_Equity_per_Share} \quad (6)$$

влекательности сказано следующее.

Коэффициент стоимости чистых активов компании в расчете на одну акцию (Price/Book Value Ratio, Price-to-Book Ratio) показывает, сколько инвесторы платят за чистые активы компании в расчете на одну акцию (6).

В случае если цена акции ниже стоимости чистых активов компании в расчете на одну акцию, можно сделать два вывода, в зависимости от того, какой подход используют инвесторы: по цене акций или по потенциалу роста. Первый заключается в том, что цена акций была несправедливо или по ошибке занижена в силу каких-либо причин, но так как у компании есть достаточный потенциал для роста, то акции следует покупать, поскольку цена на них вырастет. Второй подход состоит в том, что если низкая оценка акций компании верна, то инвестировать в данную компанию крайне рискованно, так как или ее состояние находится на грани спада, или инвестирование в компанию не принесет дивидендов. (Наш комментарий: как видно, дивиденды и, соответственно, их двойное налогообложение играют существенную роль в решении о приобретении акций инвесторами).

Некоторые финансовые аналитики полагают, что использование данного коэффициента носит ограниченный характер, так как принципы бухгалтерского учета некоторых стран позволяют проводить переоценку активов в соответствии с текущей рыночной стоимостью или корректировку в соответствии со значением инфляции, а не отражать их в балансе постоянно по первоначальной стоимости за вычетом амортизации. В данном случае стоимость активов может значительно отличаться от их реальной стоимости, и рассматриваемый показатель не будет иметь смысла.

Также не следует забывать, что в настоящее время все большее значение при-

обретает интеллектуальная собственность, которую сложно оценить по рыночным меркам, таким образом, цена на акции может быть несправедливо занижена или завышена.

В разделе про показатель открытой валютной позиции цитируемой статьи упоминается следующее.

В случае если компания не отличается устойчивым финансовым состоянием, банки рекомендуют увеличение собственного капитала за счет использования прибыли или эмиссии ценных бумаг. (Наш комментарий: ценная бумага подтверждает право собственника на долю капитала и прибыли, т.е. опять имеем, что капитал и прибыль – это долг организации собственнику).

Кроме как в научной литературе отмеченные ошибки перевода имеются и в международных договорах России. В частности, в соглашении между правительством Российской Федерации, правительством Республики Болгарии и правительством Греческой Республики о сотрудничестве при сооружении и эксплуатации нефтепровода Бургас – Александруполис [14] в ст. 2 термин «initial (shareholders') capital of the International Project Company» был переведен как «уставный (акционерный) капитал Международной проектной компании», хотя правильный технический перевод выглядит как «уставный капитал (капитал акционеров) Международной проектной компании». Аналогично в ст. 3 термин «International Project Company shareholders' capital» переведен как «акционерный капитал Международной проектной компании», хотя нужно было как «капитал акционеров Международной проектной компании».

С намерением исправить подобные ошибки перевода нами 03.03.2014 г. через портал электронного правительства было отправлено обращение в правительство России следующего содержания.

В приложении 4 в разделе 8.4 «Словарь терминов (глоссарий), необходимых для работы с программой» решения совета глав правительств СНГ «О Межгосударственной программе инновационного сотрудничества государств – участников СНГ на период до 2020 года», принятого в г. Санкт-Петербурге 18.10.2011 [15], используется литературный перевод термина «Shareholders' Equity» как «акционерный капитал», а требуется простой, дословный, технический – «капитал акционеров». После присоединения слова «организации» (предприятия, компании, фирмы) смысл у этих вариантов: «акционерный капитал организации» (неверно) и «капитал акционеров организации» (верно) – становится прямо противоположным.

В связи с этим прошу в этом документе, а также в прилагаемом перечне других документов вместо ошибочного термина «акционерный (собственный) капитал организации» использовать правильный термин «капитал акционеров (собственников) организации».

Предлагаю впредь во всех документах Правительства РФ и его структур использовать только правильный термин «капитал акционеров (собственников) организации».

Был получен следующий ответ от 18.03.2014 г. (ссылки на источники расставлены нами):

«В соответствии с Вашим обращением Минэкономразвития России совместно с Минфином России в пределах компетенции рассмотрело вопрос о применении термина «акционерный (собственный) капитал организации» и сообщает следующее.

Не видим оснований считать ошибочным использование этого термина в нормативных правовых актах и необходимости применения вместо него термина «капитал акционеров (собственников) организации».

Понятия «акционерный капитал» и «собственный капитал» рекомендованы к применению в соответствии с «Современным экономическим словарем» 2006 г. (Рай-

зенберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б.) [16], а определения, используемые в Межгосударственной программе инновационного сотрудничества государств – участников СНГ на период до 2020 года, утвержденной решением совета глав правительств СНГ от 18 октября 2011 г., использованы в соответствии с Межгосударственным стандартом ГОСТ 31279-2004 [17].

Учитывая Ваше предположение, что именно из приказов Минфина России «ошибочный термин «собственный капитал организации» распространился по всей системе бухгалтерского учета, а также по системе подготовки кадров», отмечаем следующее.

В соответствии с федеральным законом «О бухгалтерском учете» [18] под бухгалтерской (финансовой) отчетностью понимается информация о финансовом положении экономического субъекта на отчетную дату, финансовом результате его деятельности и движении денежных средств за отчетный период, систематизированная в соответствии с требованиями, установленными этим законодательством. При этом отражаемые в бухгалтерском учете активы, обязательства, доходы, расходы, источники финансирования деятельности и др. являются объектами экономического субъекта, а не акционеров (собственников) экономического субъекта.

Такой подход соотносится с понятием обособленного имущества юридического лица, предусмотренным статьей 48 Гражданского кодекса Российской Федерации [19]. Кроме того, в соответствии со статьей 56 Гражданского кодекса Российской Федерации учредитель (участник) юридического лица или собственник его имущества не отвечают по обязательствам юридического лица, а юридическое лицо не отвечает по обязательствам учредителя (участника) или собственника, за исключением случаев, предусмотренных Гражданским кодексом Российской Федерации либо учредительными документами юридического лица.

Кроме того, следует отметить, что одно и то же физическое лицо может быть акционером нескольких компаний).

Ответ подписан директором департамента взаимодействия с органами Таможенного союза и экономического сотрудничества со странами СНГ А.Л. Цыбульским.

При этом в самом законе «О бухгалтерском учете» законодатели, возможно, ввиду уж совсем явной несуразницы его смысла, указали, что предприниматели, а также филиалы, представительства или иные структурные подразделения организаций, созданные в соответствии с законодательством иностранного государства, могут не вести бухгалтерский учет. Для них достаточно, если они ведут только налоговый учет, который как раз и построен с позиции собственника.

Отсюда можно сделать следующие выводы:

1) исполнители в правительстве России, которым была поручена подготовка ответа на обращение, не хотят или не могут разобраться в проблеме;

2) это может быть обусловлено их нежеланием брать на себя ответственность или их некомпетентностью;

3) для решения проблемы следует обращаться в законодательные органы напрямую, а не через правительство России.

Отмеченная ошибка перевода нашла отражение и в налоговом законодательстве [20]. Ведь, как было показано, с позиции организации капитал и прибыль – это долг организации собственнику организации. Тогда налог на прибыль – это фактически налог на долг организации собственнику. Для устранения указанного несоответствия вместо ошибочного термина «налог на прибыль организации» надо использовать правильный термин «налог на прибыль собственника организации» или хотя бы просто «налог на прибыль».

Таким образом, закрепившаяся в российском законодательстве формулировка «акционерный капитал» подразумевает принадлежность капитала не акционерам, а акционерному обществу. Устранение ошибки перевода позволит изменить понимание принадлежности капитала в пользу собственников организаций. В связи с этим и налогообложение дивидендов собственников, а также прибыли собственников, как источника выплаты дивидендов, должно осуществляться только один раз. Следовательно, замена термина «акционерный капитал организации» на «капитал акционеров организации» полностью искоренит саму причину возникновения проблемы двойного налогообложения дивидендов собственников.

Литература

1. Насыров И.Н., Нуретдинова Л.Г., Штырляева Е.В., Дарземапов И.Р. Проблема двойного налогообложения прибыли от интеллектуальной собственности организации // Управление интеллектуальной собственностью как фактор повышения эффективности развития организаций: сб. матер. межд. науч.-практ. конф. 8-9 ноября 2013. Казань: Казанский ун-т, 2013. С.152-160.

2. Насыров И.Н., Штырляева Е.В., Дарземапов И.Р. Анализ способов снижения последствий двойного налогообложения дивидендов // Образование и наука закамья Татарстана. 2014. № 28. Режим доступа: <http://www.nauctat.ru>.

3. Насыров И.Н., Штырляева Е.В., Дарземапов И.Р. Оценка эффективности действующего законодательства в области налогообложения дивидендов // Образование и наука Закамья Татарстана. 2014. № 28. Режим доступа: <http://www.nauctat.ru>.

4. Насыров И.Н., Штырляева Е.В., Дарземапов И.Р. Предпочтительные ставки налога при решении проблемы двойного налогообложения дивидендов // Образование и наука закамья Татарстана. 2014. № 28. Режим доступа: <http://www.nauctat.ru>.

5. Насыров И.Н., Штырляева Е.В., Дарземанов И.Р. Способы решения проблемы двойного налогообложения дивидендов в случае отказа собственников от дивидендов // Образование и наука закамья Татарстана. 2014. № 28. Режим доступа: <http://www.nauctat.ru>.

6. Насыров И.Н., Штырляева Е.В., Галиева И.А. Несогласованность порядка получения и выплаты дивидендов субъектами предпринимательства, применяющих упрощенную систему налогообложения // Образование и наука закамья Татарстана. 2014. № 28. Режим доступа: <http://www.nauctat.ru>.

7. Насыров И.Н., Нуретдинова Л.Г., Штырляева Е.В. Последствия двойного налогообложения прибыли собственников организаций // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2014. № 3 (189). С. 54-58.

8. Мизиковский Е.А., Дружиловская Т.Ю. Международные стандарты финансовой отчетности и бухгалтерский учет в России. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Бухгалтерский учет, 2006. 328 с.

9. Николаева О. Вопросы терминологии при обучении МСФО // Финансовая газета. 2005. № 23.

10. Гусарова Л.В. МСФО – универсальный подход к формированию финансовой отчетности организаций // Международный бухгалтерский учет. – 2011. – № 3. – С. 8-15.

11. Бурцев В.В. Эккаунтинг: вопросы теории и практики // Бухгалтерская отчетность организации. – 2006. – № 2.

12. Бурцев В.В. Эккаунтинг: новая модель бухгалтерского учета для российских организаций // Советник бухгалтера. – 2006. – № 8.

13. Медведева В.А. Методика анализа финансового состояния заемщика / В.А. Медведева, М.А. Генералова, Л.А. Тараканова // МСФО и МСА в кредитной организации. – 2009. – № 3. – С. 59-69.

14. Соглашение между Правительством Российской Федерации, Правительством Республики Болгарии и Правительством Греческой Республики о сотрудничестве при сооружении и эксплуатации нефтепровода Бургас – Александруполис [рус., англ.]: заключено в г. Афины 15.03.2007.

15. О Межгосударственной программе инновационного сотрудничества государств – участников СНГ на период до 2020 года: решение Совета глав правительств СНГ (вместе с <Методическими документами и рекомендациями>, «Информационной картой инновационного проекта», «Раскрытием магистральных направлений развития науки, технологий и техники в развитых странах», «Дорожной картой...», «Показателями оценки эффективности реализации...», <Организационными мероприятиями на 2011-2012 годы>, «Словарем терминов (глоссарием)...»): принято в г. Санкт-Петербурге 18.10.2011.

16. Райзенберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзенберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. М.: ИНФРА-М, 2006.

17. Инновационная деятельность. Термины и определения: межгос. стандарт ГОСТ 31279-2004. Минск: Межгосударственный совет по стандартизации, метрологии и серти-