

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАУК

**ИНСТИТУТ НАУЧНОЙ ИНФОРМАЦИИ
ПО ОБЩЕСТВЕННЫМ НАУКАМ**

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ
И СОЦИАЛЬНЫЕ
ПРОБЛЕМЫ
РОССИИ**

1 - 13

**ИННОВАЦИОННЫЙ
ПРОЦЕСС
И МЕСТО РОССИИ
В ГЛОБАЛЬНОЙ
ЭКОНОМИКЕ**

СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ

**МОСКВА
2013**

УДК 332(470+571)
ББК 65.9(2Рос)

Э 40

Центр социальных научно-информационных исследований

Отдел экономики

Редакционная коллегия:

*Н.А. Макашева – д-р экон. наук, председатель,
Г.В. Семеко – канд. экон. наук, зам. председателя,
В.С. Автономов – чл.-кор. РАН,
Н.И. Иванова – академик РАН,
Е.В. Виноградова – канд. экон. наук*

Редактор-составитель выпуска –
канд. экон. наук *И.Г. Минервин*

Э 40 **Экономические и социальные проблемы России:**
Сб. науч. тр. / РАН. ИНИОН. Центр социал. науч.-информ.
исслед. Отд. экономики; Ред. кол.: Макашева Н.А., гл. ред.,
и др. – М., 2012. – № 1: **Инновационный процесс и
место России в глобальной экономике** / Ред.-сост.
вып. Минервин И.Г. – 168 с.

Анализируются процессы генерирования и распространения инноваций в контексте международной специализации и кооперации. Рассматриваются основные направления инновационного развития России в условиях глобализации, современные модели технологического развития, новые формы организации исследований и разработок, значение трансфера технологий, международных потоков капитала и патентной системы.

Для студентов, аспирантов и специалистов в области инновационной экономики и международной экономической интеграции.

The generation and diffusion processes of innovation and their interconnections with the development of international specialization and cooperation are considered in this issue. The focus is on new forms of R&D organization, technological progress and transfer models, role of international patent system and capital flows, trends in innovation patterns and positioning of Russia in global environment.

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

УДК 332(470+571)

ББК 65.9(2Рос)

ISSN 1998-1791

© ИНИОН РАН, 2013

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие	4
<i>И.Г. Минервин.</i> Россия в глобальной экономике: Факторы и условия глобальной интеграции	8
<i>И.Г. Минервин.</i> Россия и глобальные инновационные процессы	34
<i>И.Ю. Жилина.</i> Инновационное развитие и роль международной патентной системы	77
<i>Е.Е. Луцкая.</i> Движение капитала и политика регулирования иностранных инвестиций в России	112
<i>И.Г. Минервин.</i> Проблема ресурсов: Дары природы и человеческий фактор	128

ПРЕДИСЛОВИЕ

В результате трансформации российская экономика стала открытой и включенной в систему мирового хозяйства. Россия уже представляет собой открытую экономику, связанную со всем миром не только товарными потоками экспорта и импорта, но и финансовыми потоками капитала и кредита, и, правда в гораздо меньшей степени, движением человеческих ресурсов.

Однако констатация этого факта не равнозначна его положительной оценке. В настоящее время Россия, безусловно, интегрирована в мировое сообщество, но ее положение, характеризуемое слабой диверсификацией экономики и преимущественно сырьевым экспортом, не соответствует не только ее экономическому потенциалу, но и потребностям перспективного роста.

Несмотря на открытость экономики, развитие торговых и экономических отношений, включенность страны в процесс глобализации, Россия не только не исчерпала потенциал интеграции в глобальную экономику, но явно отстает от своих возможностей и стоит перед масштабными задачами в этой области. Главное – слабость ее позиций на мировом рынке высоких технологий, что вытекает не только из наследия советского периода, но и из недостаточности мер, предпринятых до настоящего времени по формированию инновационной модели экономики, о чем свидетельствуют данные о слабой инновационной активности российских предприятий. Кроме того, не может не вызывать опасения то обстоятельство, что наметившаяся тенденция к политическому изоляционизму может привести и к изоляционизму экономическому.

При этом Россия обладает уникальным геоэкономическим положением с точки зрения одинаковой близости к Европе и Азии, их ресурсам и рынкам, и могла бы с выгодой и для себя и для мировой экономики использовать это положение «двуглавого орла». Перспектива укрепления экономических связей со странами Азии

наряду с сотрудничеством в рамках таможенного союза и масштабными связями с европейскими странами четко обозначена и реализуется в рамках АТЭС (в том числе на саммите во Владивостоке в сентябре 2012 г.).

В то же время очевидно, что сегодня никакая экономика не может быть универсальной, полностью замкнутой на саму себя, т.е. обладать универсальным набором современных производств и вести подобие натурального хозяйства в рамках «отдельно взятой» страны. Важнейшим ограничителем при этом является наряду с ресурсами фактор эффективности. И такое состояние, ослабляя стабильность отдельных звеньев глобальной экономической системы, по всей видимости, увеличивает не только экономическую, но и политическую их взаимозависимость и в конечном счете усиливает эту стабильность.

России удалось преодолеть в той или иной степени последствия трансформационного кризиса, хотя и в меньшей степени, чем целому ряду других стран, решавших те же проблемы. Но преодоление отставания, слабости институциональных структур, переход к качественному экономическому росту все еще остается задачей ближайшего будущего, решение которой требует подключения мощных социальных и институциональных факторов, вложений как в передовые технологии, так и в человеческий капитал.

Выдвинутые задачи построения инновационной экономики, основанной на знаниях, решение которых должно способствовать освобождению экономического развития страны от экспортно-сырьевой зависимости и обеспечить высокую динамику экономического роста, предполагает и расширение участия в международном разделении труда и различных формах интеграции экономики в глобальную хозяйственную систему. Центром концентрации мировых экономических связей станет та страна, которая окажется лидером в освоении основных инновационных направлений.

В то же время при рассмотрении перспектив динамики российской экономики и ее структуры нельзя не учитывать место, занимаемое ею в мировой экономике. Игнорирование столь мощного и объективного глобального фактора неизбежно приведет к утопичности и нереальности стратегических планов.

Каковы характерные черты *геоэкономики* в приложении к России, ее положению в глобальной системе разделения труда и кооперации производства и исследований? Насколько интеграция в глобальную экономику необходима и полезна для России, особенно в свете вступления в ВТО? Какова потребность в ней гло-

бальной экономики в рамках мирового разделения труда? Какую роль при этом играют инновации и их характер? Важно выяснить, как происходит этот процесс, как российская экономика вписывается в мировую, какие проблемы при этом возникают и как они решаются.

Сознавая значимость и комплексный характер этих вопросов, авторы предлагаемого вниманию читателя сборника поставили задачу осветить некоторые из них.

Рассмотренные вопросы входят в широкий круг проблем, решение которых открывает новые пути и перспективы для российской экономики, стремящейся занять достойное место в современной глобальной хозяйственной системе. Но чтобы занять это достойное место, нельзя не учитывать глобальные тренды и сценарии и не стремиться влиять на них. В то же время мировые сценарии на предстоящие десятилетия не являются благоприятными как для общей стабильности, так и для безопасности России.

Отсюда – важность задач долгосрочного экономического и политического планирования в межгосударственных отношениях, выработки устойчивой системы общенациональных ценностей и приоритетов, от решения которых современная действительность еще весьма далека. Что касается России, то можно сказать, что она еще не завершила до конца этап трансформации и не определила свое место в меняющемся мире, поэтому для нее эта задача особенно сложна.

Публикуемые материалы заставляют сделать однозначный вывод о необходимой для России политике форсированной диверсификации экономики и развития многообразных внешнеэкономических связей с выходом на различные внешние рынки, что может быть достигнуто за счет эффективной промышленной политики, опирающейся на факторы инновационного развития и вложений в человеческий капитал.

Как показывают исследования, глобальное позиционирование, место страны в системе международного разделения труда связаны с решением комплекса проблем конкурентоспособности и инновационности национальной экономики. Только активная экономическая политика, государственное стимулирование предпринимательства и создание условий для широкомасштабного освоения новых прогрессивных технологий и видов производств могут вывести страну в ряд ведущих индустриальных держав.

Будущее будет открыто, если идти к нему по пути, выводящему страну в число стран со зрелой рыночной экономикой, ин-

новационной моделью развития и стабильной демократической системой, опирающейся на ценности правового государства и гражданского общества.

Большое значение в формировании инновационной модели развития отечественной экономики может сыграть расширение международного научно-технического сотрудничества с учетом тех направлений и организационных форм, которые складываются на сегодняшний день в мире. Для этого есть необходимые предпосылки, если только ухудшение отношений на международной арене не затормозит эти процессы.

России снова предстоит решать задачи преодоления отставания и выхода на достойные позиции среди ведущих стран по уровню социально-экономического развития, и для этого ей необходимо стать их партнером в сфере инноваций, повысить свою эффективность и конкурентоспособность, принять инновационную модель развития с учетом передового мирового опыта.

И.Г. Минервин

И.Г. Минервин

**РОССИЯ В ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ:
ФАКТОРЫ И УСЛОВИЯ ГЛОБАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ**

Глобальная экономика и фактор конкурентоспособности

Развитие национальной экономики требует расширения рынков – внутренних и внешних, но в современных условиях, при развитой глобализации, когда мировые рынки не только освоены и поделены, но и наполнены разнообразнейшими отношениями специализации и кооперации, выход на них возможен только в упорной и настойчивой конкурентной борьбе. Поэтому экономическое развитие и его перспективы теснейшим образом связаны с конкурентоспособностью экономики.

Проблематика эффективности мирохозяйственных связей была актуальной с самого момента их возникновения, занимала многие поколения экономистов, от меркантилистов до монетаристов. Конкурентоспособность связана с фактором специализации производства, на что фактически указывал еще Д. Рикардо, создав свою теорию сравнительных ценовых преимуществ. Сегодня специализация является одной из основных механизмов конкуренции, что четко выражено М. Портером в его теории конкурентной стратегии.

Позиционирование экономики страны, ее секторов, отраслей и производств на глобальном рынке определяет, таким образом, и сами перспективы их жизнедеятельности и развития. Но это значит, что и при выборе новых, прорывных технологий и производств, призванных составить основу будущего позиционирования России в глобальной экономике, необходима и неизбежна опора, во-первых, на основополагающие конкурентные преимущества и, во-вторых, на базовые отрасли, формирующие действующую и будущую инфраструктуру.

Для определения конкурентоспособности на национальном уровне воспользуемся формулировкой А.А. Дынкина и Ю.В. Куренкова, видящих в ней результат, отражающий, насколько эффективно по сравнению с другими странами данная экономика производит, распределяет и продает свои товары и насколько эффективно она использует свои экспортные преимущества для неуклонного повышения собственного экономического потенциала (3). Под конкурентоспособностью экономики, пишет В.М. Кудров, понимается степень ее эффективности, способность завоевывать значительные ниши на рынках самой современной и качественной продукции, формировать конкурентные преимущества для своей страны (7, с. 46).

Конкурентоспособность создается и поддерживается за счет конкурентных преимуществ, применительно к условиям национальной экономики в сравнении с товарами и услугами, производимыми в других странах. При этом среди всех факторов обеспечения конкурентоспособности на всех уровнях ведущую роль играет фактор инновационности. Способность к инновациям, наличие необходимых для этого интеллектуальных и прочих ресурсов рассматривается как основное средство конкурентной борьбы на современных мировых рынках.

А.А. Кострова, проанализировав работы большой группы отечественных и зарубежных авторов, выделила следующие инновационные составляющие конкурентоспособности, рассмотренные в этих работах: научно-технический и научно-исследовательский потенциал, уровень управления, состояние трудовых ресурсов, организация и управление НИР, расходы на НИР, интеллектуальное лидерство, число патентов, использование ключевых компетенций, используемые и уникальные технологии, инновационные возможности, способность к инновационному развитию и адаптивности во всех сферах, разработка инновационной политики, развитие человеческих ресурсов через обучение, рост затрат на обучение, инвестиции в человеческий капитал, информация и знания. Вывод состоит в том, что практически все подходы к факторам конкурентоспособности акцентируют необходимость наличия интеллектуального потенциала и внедрения инноваций. С развитием рыночной экономики конкурентоспособность, рассматриваемая как система статичных сравнительных преимуществ, превращается в совокупность динамично развивающихся преимуществ, на смену ценовым приемам конкурентной борьбы приходят качественные методы, на смену стремлению к наращиванию материальной

основы соревнования – увеличение инновационного потенциала (5, с. 156–158).

Сегодня ни для кого не является секретом тот факт, что необходимым условием достижения приемлемого экономического роста в России является повышение конкурентоспособности экономики, и прежде всего – ее обрабатывающих отраслей. Несмотря на определенные успехи, российская экономика сегодня все еще является неэффективной, неспособной производить товары, конкурентоспособные как по качеству, так и по цене, за исключением одного лишь сырьевого сектора, который основную часть своей продукции продает на экспорт. Неконкурентоспособность несырьевых отраслей означает, что их продукцию невозможно продать на внешнем рынке, тогда как внутренний рынок ограничен. Это ведет к изоляции от внешнего мира, тяжким образом отражается и на перспективах роста, и на возможности противостоять вероятным внешним кризисам. При этом сохраняющийся монополизм в экономике препятствует развитию конкуренции и на внутреннем рынке. В результате возникает ситуация, похожая на ту, которая была при директивно-плановой экономике, когда страна занимается производством, не связанным с рынком, и когда фискальное благополучие страны зависит от цены на нефть¹.

За 20 лет в глобальном рейтинге конкурентоспособности Всемирного экономического форума Россия переместилась с последнего места (в 1992 г.) в середину списка. В 2012 г. она заняла 66-е место из 142, но в 1996 г. была на 62-м месте из 125, т.е. за последние годы имеют место застой и даже некоторое понижение. Особенно беспокоят некоторые показатели, составляющие рейтинг². Так, если по инновационному потенциалу, складывающемуся из количества образовательных учреждений, объема рынка, количества НИИ, инженеров и т.д., страна занимает 38-е место из 139 стран, то по уровню защиты интеллектуальной собственности –

¹ В доходах от экспорта 2/3 приходится на нефть, газ и нефтепродукты. В федеральном бюджете половину доходов составляют экспортные пошлины на нефть и газ и налог на добычу полезных ископаемых, нефти и газа. Каждый доллар на баррель нефти дает российскому бюджету 2,5 млрд. долл., или 75 млрд. рублей.

² Индекс глобальной конкурентоспособности Всемирного экономического форума складывается из 12 составляющих (институты, инфраструктура, макроэкономическая среда, здоровье, размер рынка и др.), которые группируются в три базовых блока: общие требования, эффективность бизнеса и факторы роста бизнеса.

119-е место из 139, а по влиянию информационно-коммуникационных технологий на инновационные модели в стране – 89-е место из 139 (13). Отмечаются некоторые успехи в области инвестиционной привлекательности. В рейтинге Всемирного банка «Doing Business-2013» Россия за прошедший год поднялась на восемь пунктов, заняв 112-е место. По сравнению с прошлогодними результатами Россия поднялась по позициям создания нового бизнеса (с 111-го до 101-го места), процедуры банкротства (с 60-го места до 53-го) и исполнения договорных обязательств (с 13-го места до 11-го) (12).

На наш взгляд, важнейшими проблемами, определяющими состояние конкурентоспособности российской экономики на международной арене, являются, во-первых, эрозия инвестиционного климата, не в последнюю очередь вытекающая из эрозии политического климата; во-вторых, низкое качество управления как в государственном, так и в частном секторе; в-третьих, низкое качество труда в производственной сфере.

Специалисты подчеркивают зависимость конкурентоспособности от качества менеджмента, и прежде всего – от его соответствия потребностям и характеру инновационных процессов в экономике. Значимость традиционных методов управления определяется тем, в какой мере они настроены на инновации, требуемые в данных экономических условиях. Менеджерам рекомендуется изучать и применять глобальные лучшие методы, адаптировать их к местным условиям, не теряя реализма и не забывая о собственных национальных конкурентных преимуществах.

К числу серьезных моментов, тормозящих инновационные процессы, следует отнести также отсутствие достаточного количества инновационных менеджеров. Необходимо совершенствование бизнес-образования по линии создания креативной инновационной культуры, воспитания менеджеров, способных работать в инновационной среде.

Как считает, например, И. Дюков (эксперт Всемирного экономического форума, профессор Стокгольмской школы экономики), Россия в основном отстает по фактору «социальные институты», прежде всего по судебной системе, защите интеллектуальной собственности. Отсюда и большие проблемы с реализацией инноваций, несмотря на большой потенциал. Сегодня западные инновационные компании боятся отдавать в Россию технологии, потому что не уверены в сохранности своих авторских прав (13). По поводу этих проблем написано немало в отечественной литературе. Так,

много сказано о роли креативного класса и человеческого капитала, однако сегодня приходится ставить и более прямые и нелицеприятные вопросы об элементарной компетентности и качестве труда.

Воздействие инноваций на конкурентоспособность и экономический рост является всеобщей закономерностью. Важную роль в этом процессе играют желание и готовность фирм к осуществлению инноваций при условии наличия риска и неопределенности результатов. Однако инновационное поведение фирм весьма различается. Среди многих факторов инновационности на уровне фирмы, подвергавшихся научному анализу, – масштабы фирмы, структура капитала, уровень диверсификации, принадлежность к отрасли. Однако не менее важны также фундаментальные отраслевые и страновые характеристики (например, темпы технологических изменений, колебания спроса, интенсивность конкуренции). Как отмечают американские исследователи Б.Б. Оллред и К. Стенсма, возрастание динамичности и глобального характера конкуренции требует более глубокого понимания факторов инновационности и поведения фирм. Несмотря на усиление международных факторов, национальные условия продолжают оказывать влияние на инновационное поведение фирм. Национальные экономики различаются по своим масштабам, уровню развития, институциональной структуре, степени защиты интеллектуальной собственности. Все это влияет на уровень инвестиций в НИОКР и освоение новых технологий (17, с. 383).

Глобализация означает, что конкуренция теперь ведется за мировые финансовые ресурсы, миграцию рабочей силы, условия ведения бизнеса, но одновременно эта конкуренция распространяется и на внутренние рынки. Отсюда – требования к инвестиционному климату, благоприятному как для отечественных, так и для зарубежных инвесторов.

Если отраслевая неопределенность подавляет инновации, то конкуренция их стимулирует. Положительная связь между интенсивностью конкуренции и масштабами инвестиций в исследования и разработки вытекает из целого ряда теоретических положений. В отличие от отраслей, имеющих черты монополии или олигополии, отрасли, испытывающие возрастание конкуренции и сокращение жизненного цикла продукции, требуют своевременных и эффективных инноваций. Эти факторы наиболее сильно проявляются в глобальных отраслях, действуя в которых фирмы решают задачи глобальной интеграции и организации международных операций в целях достижения эффективности и ведения конку-

рентной борьбы на глобальном уровне. На поведение фирм влияют наличие природных и человеческих ресурсов, уровень развития и другие характеристики экономики страны. Исследования показали положительную связь между масштабами экономики и расходами фирм на НИОКР. В то же время влияние этих экономических условий на инновационные процессы может различаться в зависимости от характера конкуренции в рамках отрасли. Так, фирмы глобальных отраслей в меньшей степени зависят от состояния экономики собственной страны и в большей степени – от структуры самой отрасли. Фирмы мультинациональных отраслей действуют в иных конкурентных условиях, которые вынуждают их к локальной оперативности и адаптивности к местной специфике, что может оказаться более дорогостоящим подходом (17, с. 405).

Если в США доля высокотехнологичной продукции и общем объеме производства обрабатывающих отраслей превышает 20%, то в России она колеблется по отраслям от 3 до 6%, и в планах модернизации экономики намечается ее увеличение до 25–30%. За период 2000–2008 гг. экспорт наукоемких товаров и услуг в мире вырос с 1150 млн. до 1740 млн. долл., в том числе у США экспорт вырос с 197 млн. до 231 млн., у Китая – с 41 млн. до 381 млн., у Германии – с 83 млн. до 162 млн. долл. В России соответствующий показатель практически не изменился: 2000 г. – 4 млн., 2008 г. – 5 млн. долл. Доля экспорта в общей объеме производства высокотехнологичной продукции, по оценкам, составляет 1–2% против 60% в США (10, с. 8, 32).

В России только предстоит создавать инновационную экономику, вызывает озабоченность само качество экономического роста, который по-прежнему носит экстенсивный характер и опирается в основном на высокие мировые цены на сырье и производство неконкурентоспособной продукции. По данным, приводимым Е.А. Лебедевой, в последние десятилетия Россия утратила более трехсот перспективных направлений развития технологий и производства, в частности в аэрокосмической и биоинженерной областях, в сфере новых материалов и информатики. Ситуацию усугубило слабо контролируемое действие рыночных сил, которое сопровождалось хищническим потреблением природных ресурсов, коррупцией и т.д. (10, с. 30).

Если перечислять имеющиеся препятствия для эффективной интеграции российской экономики в мировое хозяйство и занятия ею достойного в нем места, то следует назвать в первую очередь такие факторы, как неэффективность правовой системы и инсти-

тициональной инфраструктуры в целом, в том числе защиты прав собственности и соблюдения экономических и гражданских прав и контрактной дисциплины, недостаточное развитие финансовой системы, низкое качество управления как в государственном, так и в частном секторах и наряду с этим – чрезмерное развитие государственного капитализма, коррупция и, как обобщающий критерий, низкая конкурентоспособность всех отраслей в целом.

Но кроме этого нельзя не учитывать и общее состояние глобальной экономики. Сами западные исследователи отмечают множество острых проблем, стоящих сегодня перед «рыночным капитализмом» и требующих важных изменений в функционировании системы и значительных усилий для их решения. Указывается на многочисленные политические, социальные, экономические и экологические угрозы – углубляющийся разрыв между богатыми и бедными, миграционные потоки, неустойчивость глобальных финансов, неспособность традиционных механизмов бизнеса, государственного управления, международных институтов решать эти и другие первоочередные проблемы. Расширение экономической глобализации зависит от целого ряда политических факторов и рыночно-ориентированных институциональных реформ (см., напр., 18, с. 105).

Эволюция глобализации и инновационные стратегии

В исторической перспективе процессы глобализации способствовали снижению национальных барьеров, развитию международного разделения труда и интеграции экономики разных стран посредством торговли товарами и услугами и иностранных инвестиций. На современной стадии глобализации технологический прогресс, прежде всего инновации в области информатики, телекоммуникаций, транспорта, стимулировали активное развитие глобального производства и обмена.

В то же время процессы глобализации продолжают развиваться, в мировом хозяйстве не прекращается эволюция структур и связей в ответ на изменения условий функционирования и инновации. Глобализация затрагивает и процессы мирового оборота технологий, меняет его формы, ведет к его значительному ускорению. Как отмечает Э.В. Кириченко, за минувшие 100 лет скорость распространения новых технологий, т.е. используемых в разработке, производстве или использовании продукции знаний, возросла более чем в 10 раз (10, с. 5). Все более распространенными формами пе-

передачи технологий становится торговля наукоемкими товарами и услугами, лицензионная торговля на основе лицензионных соглашений, оказание услуг в таких формах, как инжиниринг, контракты «под ключ», франчайзинг, контракты на управление. Новой формой стало формирование международных стратегических альянсов, долгосрочных соглашений между фирмами по объединению ресурсов для достижения совместных целей.

Помимо традиционных осозаемых форм трансфера технологий интенсивно развиваются так называемые неосозаемые формы, различного рода контакты и виды общения: научные конференции, обмены, электронная почта и т.д. Международный обмен технологиями может происходить как по коммерческим, так и по некоммерческим каналам (публикации по научно-технической тематике, конференции специалистов и т.д.). Одной из форм международного распространения технологий стала система оффшорного аутсорсинга (т.е. наем компаниями высококвалифицированных специалистов на территории других государств). Еще один канал передачи технологий – «утечка мозгов».

Технологический прогресс позволяет удешевлять и оптимально размещать элементы глобального производства, совершенствовать управление, контролировать всю систему снабжения, не являясь ее собственником. Это сопровождается политическим изменениями в виде превращения закрытых экономик в открытые. В результате возникают новые институциональные образования в форме интегрированных глобальных сетевых структур, объединенных производственной кооперацией и единой скоординированной стратегией при различии собственности. Британский исследователь П.Дж. Бакли назвал такие сети «глобальными фабриками» (19).

Бакли выделяет три последовательных этапа географического разделения первоначально связанных видов деятельности: 1) географическое разделение производства и потребления (торговля); 2) географическое разделение этапов производства добавленной стоимости (прямые иностранные инвестиции); 3) географическое разделение специализированных функций глобальной фабрики (оффшоринг). При этом возможно новое построение связей путем интернализации функций или контрактных отношений. Подобная эволюция и различные ее темпы в различных географических зонах и типах экономики сочетаются с развитием транспорта и ведут к повышению уровня пространственной специализации.

Эта связка инновации и глобализации направляется и усиливается благодаря деятельности МНК. Многие из сегодняшних глобальных сетей выросли из вертикально интегрированных МНК. Однако глобальная сеть как организационная форма идет дальше, центральным элементом ее стратегии является усиление власти штаб-квартиры центральной фирмы в отношении размещения производств и их контроля. Под стратегией сети понимается прежде всего стратегия фирмы, являющейся ее центром, т.е. владельцем брэнда и организатором. Усложнение географических и межорганизационных проблем расширяет требования и усложняет задачи контроля, стоящие перед центральным менеджментом. Проблема состоит в том, в какой мере фирмы, входящие в сеть (поставщики, субподрядчики, сервисные организации), имеют независимые стратегии или определяют их исходя из стратегии центральной фирмы, воспринимая ее как внешнюю данность. Развитие такой организационной формы требует от менеджеров умения координировать функционирование целой системы, состоящей из фирм, взаимодействующих на глобальном уровне, что требует внесения изменений в стиль управления. Перед глобальной сетью стоят задачи, связанные с обеспечением подотчетности перед акционерами, синхронизацией работы входящих в нее компаний и предприятий, эксплуатацией экономии на масштабе и охвате, с реализацией инноваций, и она решает их благодаря сочетанию централизованного контроля и сетевой структуры. Интеграция и координация в рамках глобальной сети становятся решающими факторами успеха, при этом важнейшим инструментом является контроль информации. Растущее значение наряду с факторами размещения производства и контроля приобретают большее разнообразие и свобода выбора, а также формы контроля, не связанные с собственностью (24).

Такая эволюция не была простой или единообразной. Сочетание офшоринга и аутсорсинга возникло в компаниях электронной отрасли, относительно крупные, прежде всего трудозатратные и стандартизованные производства размещались на небольшом числе площадок (Сингапур, Тайвань и т.п.), что позволило тщательно дифференцировать направления деятельности. Постепенно чисто стоимостные критерии размещения дополнились другими, в том числе скрупулезным сравнительным анализом вариантов внутреннего производства или закупок на стороне. Другие функции, в том числе такие как управление человеческими ресурсами, конструирование, логистика, передавались растущему числу спе-

циализированных поставщиков, которым удавалось достичь экономии на масштабе за счет расширения числа клиентов и одновременно удовлетворения их индивидуальных запросов. Оффшоринг, аутсорсинг, дифференцированное размещение производства явились стратегическим ответом МНК на формирование среды эффективных поставщиков.

Важнейшим направлением глобализации является ее волна, охватывающая сферу научных исследований и разработок (НИР). В ней участвуют, прежде всего, крупные компании США и Европы под воздействием таких факторов, как перевод части операций в более дешевые страны и приближение к новым рынкам. Многие из них уже имеют исследовательские центры, разбросанные по всему миру. Глобальные компании постепенно отходят от модели организации НИР в едином центре и создают сети центров различного масштаба, организуемых и размещаемых по принципу специализации на определенном рынке или технологии. Эта тенденция открывает определенную перспективу перед рядом стран, включая Россию. Перспективно мыслящие глобальные корпорации стремятся закрепиться на развивающихся рынках стран БРИК, используя уникальные источники инноваций, перестраивая продукты и услуги и становясь «глобально-локальными игроками» (21, с. 48). В настоящее время ряд стран Азии активно развиваются инновационный потенциал, о чем свидетельствуют количество стартовых научноемких предприятий, объем государственных инвестиций в научные парки и исследовательские институты. Как считает, например, профессор Бостонского университета А. Курана, такие страны, как Индия, Китай, Россия, обладают огромным потенциалом творческих работников, т.е. активов инноваций и знаний. Их лаборатории, если не в первые годы своего существования, то впоследствии, будет производить сотни патентов. И это обстоятельство является «ключевой движущей силой глобализации НИР» и одновременно дает основание предполагать, что именно эти страны составят основу следующего раунда глобального экономического роста (21, с. 50).

Серьезнейшим фактором, определяющим характер глобальных сетей НИР, остается защита интеллектуальной собственности. Как показало проведенное исследование, в Индии, Тайване, Южной Корее, Израиле удалось создать разумные системы защиты интеллектуальной собственности благодаря наличию общего правового фона для патентного законодательства, тогда как другие страны, в том числе Китай и Россия, отстают на несколько лет.

Согласно заключенному в рамках ВТО соглашению о связанных с торговлей аспектах прав интеллектуальной собственности (TRIPS), действующему с 1 января 2005 г., ситуация в отдельных странах оценивается по их законодательной деятельности, а также по состоянию инфраструктуры и политике правоприменения (21, с. 50).

Как подчеркивают специалисты, возможности получения выгоды за счет дешевизны рабочей силы не будут длиться вечно, и значение зарубежного размещения НИР может меняться. Поэтому стратегический подход к глобальным НИР должен учитывать помимо стоимостных преимуществ факторы доступа к технологиям и рынкам. Вместе с тем можно ожидать продолжения тенденции глобализации НИР, в рамках которой исследовательские центры, расположенные на пространстве ведущих рынков, превратятся в инновационных лидеров.

Появление феномена глобальных сетевых структур имеет системные последствия, затрагивающие в широком смысле капиталистический способ производства и его центральные институты – конкурентные рынки, стимул прибыли, выгоды акционеров, развитие разделения труда, что, в свою очередь, воздействует на эволюцию таких образований. Социальные последствия связаны с дифференциацией стран и регионов с точки зрения характера их институтов и экономического поведения. Такие элементы, как юрисдикция, особенности бюджетно-налоговой системы, структуры собственности, культуры управления соответствующих стран, способны повлиять на определение национальной принадлежности фирмы и того, как она влияет на ее стратегию. Это приводит к отбору оптимальных методов, «наилучшей практики», постепенному их распространению и выработке некоторого единобразия методов и их применения в глобальных сетях и конкретных отраслях (например, таких как американские мультидивизиональные структуры, японская система точно-в-срок).

Специалисты единодушно отмечают наметившуюся перспективу мировой конвергенции к единому набору лучших методов, прежде всего в рамках многонациональных и глобальных корпораций. На микроуровне она концентрируется на таких аспектах управления, как организационная гибкость и практика внедрения инноваций (23).

По мнению Бакли, глобальные фабрики используют выгоды не только контроля над огромными производственными ресурсами всей сети, но и различных условий их локализации и национальных сравнительных преимуществ. Дело в том, что в рамках одной

страны невозможно воспроизвести стоимостные и динамические преимущества глобальных конкурентов. Размещение элементов глобальной фабрики определяется преимуществами принимающих стран, и они могут быть дополнены сознательными усилиями в области образования, создания кластеров, инвестирования в НИР и развития предпринимательства. Политика принимающей страны, направленная на расширение своих сравнительных преимуществ, может служить средством привлечения деловой активности.

Но одновременно возникают и сложности, связанные с регулированием корпоративного управления, барьерами для вхождения на рынки, осуществлением новых функций в области НИР, маркетинга и т.д. Свободное движение товаров, рабочей силы и капиталов повышает значение локальных преимуществ, а ограниченные возможности развития этих преимуществ способствуют географической концентрации деловой активности в форме «кластеров». Глобальные фабрики улучшают свою информированность об этих преимуществах и принимают инвестиционные решения на этой основе. К тому же многие из них побуждаемы также внутренней экономической и рыночной ситуацией в своих странах, что относится, прежде всего, к глобальным фабрикам, создаваемым в странах с формирующейся рыночной экономикой (19).

Россия в глобальной системе экономики знаний

Место России в глобальной экономике характеризуется ее хозяйственной специализацией, тем, что она дает и способна дать в перспективе мировому рынку в формирующемся глобальной экономике, основанной на знаниях. Занятие Россией достойного места в мировой экономике означает, что она «должна быть вос требована» на мировом рынке, т.е. что, как и во всякой конкуренции, она должна быть способной делать лучше, чем другие, и делать то, чего не могут другие.

Знания, составляющие основу новой экономики, сконцентрированы в нескольких регионах мира. Примерно 90% мировых расходов на НИОКР реализуются в странах ОЭСР. Неоспоримым лидером в этой области являются США: их затраты на НИОКР в 2011 г. составили треть от мирового объема затрат (33% или 405,3 млрд. долл.). На долю ЕС приходится 23%, Японии – 13, Китая – 9%. Доля России (в пересчете по ППС) составляет 2% мировых расходов на НИОКР. Доля Азии в общемировых затратах на НИОКР продолжает расти. Эта тенденция наметилась еще пять лет

назад, в первую очередь благодаря тому что Китай увеличивал расходы на науку в среднем на 10% в год (9). Россия замыкает десятку мировых лидеров по расходам на науку: российские затраты на НИОКР хотя и показывают рост (с 22,1 млрд. долл. в 2010 до 23,1 млрд. долл. в 2011 г.), доля этих расходов в ВВП страны остается неизменной – 1% (8).

В России продолжает сокращаться численность персонала, занятого исследованиями и разработками, хотя и не такими темпами, как в 1990-е годы. Если в 1992 г. его численность составляла 1 млн. 533 тыс. человек, то в 2000 г. – 888 тыс. человек и в 2008 г. – 761 тыс. человек (из них 376 тыс. исследователей). Тем не менее Россия сохраняет пятое место в мире как по численности всего персонала, занятого в НИОКР, так и по численности его главной части – исследователей: в 2007 г. на нее приходилось 6,6% от численности исследователей в мире в пересчете на полную занятость, на США – 20,3%, Китай – 20,1%, ЕС – 18,9%, Японию – 10% (9). Однако производительность труда в российской науке невелика: на российских исследователей приходится только 2,6% публикаций в научных журналах, индексируемых в Web of Science (меньше, чем доля Канады и Бразилии), медленно растет число патентов, выдаваемых в России отечественным заявителям. Во многом это следствие резкого сокращения финансирования НИОКР, произошедшего в 1990-е годы и не восстановленного в следующем десятилетии.

О росте значения инноваций свидетельствует рост количества зарегистрированных патентов. При этом интересно, что в США на мелкие фирмы (с численностью занятых до 500 человек) приходится в целом 43% всех принадлежащих компаниям патентов. Американские специалисты, рассматривая вопрос о сравнительной инновационной эффективности крупных и мелких предприятий, придерживаются точки зрения Дж. Стиглера и ряда других исследователей об «инновационном разделении труда», изучение которого необходимо, по их мнению, для понимания источников организационных изменений и экономического роста в XXI в. В качестве элемента этого разделения труда авторы выделяют особую группу небольших инновационных фирм, выполняющих функции специализированных поставщиков новых технологий на рынок, называя их «серийными новаторами» (20, с. 704).

Как отмечает французский исследователь П. Ле Масн, привлекательность высокотехнологичных производств объясняется следующими причинами. Во-первых, с 80-х годов XX в. доля сырья,

как и доля РС в мировом экспорте, значительно сократилась. Доля трудоемкой продукции в мировой торговле стагнирует, хотя ее доля в экспорте РС растет. Доля продукции высокой технологии в экспорте, напротив, значительно возросла, и выгода от такого роста достается ПРС. Во-вторых, овладение производством технологичной продукции способствует повышению производительности и эффективности производств, связанных с техническим прогрессом, и снижению соответствующих цен. Некоторые отрасли (электроника, коммуникации и информатика) играют ключевую роль в росте производительности и улучшении управления. В-третьих, производство в отраслях высокой технологии (компьютеры, специальные инструменты, фармацевтика, электроника и т.д.) носит наиболее интернационализированный характер. Высокие издержки на НИОКР вынуждают эти отрасли искать внешние рынки, а технологическая ориентация облегчает экспорт. В-четвертых, высокотехнологичные отрасли отличаются высокой рентабельностью. Эксперты отмечают, что инновационные фирмы имеют норму прибыли, превышающую средние показатели. Например, во Франции норма прибыли предприятий высокой технологии составляла в 1998 г. 15,3% против 9,4% в среднем по промышленности (22, с. 41).

Технологическая структура той или иной страны характеризуется с помощью таких показателей, как доля расходов на НИОКР в ВВП, коэффициент покрытия импорта технологий экспортом, коэффициент покрытия импорта экспортом по категориям продуктов, доля расходов на образование в ВВП. Эти показатели значительно различаются по странам ОЭСР. Внутренние расходы на НИОКР составляли, по данным за 2007 г., в США – 2,6%, в Японии – 3,4, Германии – 2,5, Великобритании – 1,8, Китае – 1,4% (8). По данным Всемирного банка, расходы на НИОКР на душу населения в ПРС в 200 раз выше, чем в РС. Коэффициент покрытия импорта технологий экспортом на начало 2000-х годов составлял 274% в США, 231 – в Японии, но 82,9 во Франции и 18,6% в Испании. У Великобритании, Кореи, США, Франции и Японии коэффициент покрытия импорта высокотехнологичных продуктов экспортом превышает 100 (22, с. 41–42). Япония, Германия и Италия специализируются на отраслях средних технологий.

Сегодня страны, занимающие ведущие позиции в области высоких технологий, резко выделяются среди остальных. Так, доля Великобритании, Германии, США, Франции и Японии составляла в 1998 г. 65,7% рынков высоких технологий ОЭСР (в этих странах проживает 54% населения ОЭСР, а их доля в ВВП ОЭСР составляет

68,2%). В странах, лучше владеющих технологиями, наблюдаются более высокая производительность труда и более высокий ВВП на душу населения: производительность одного работника в промышленности Франции составляет 70,1% этого показателя в США, в Австралии – 50,3, а в Португалии – только 26,7%. Доля НИОКР в японском экспорте составляет 5,5%, в американском – 5,1, тогда как в австралийском – 0,7% (22, с. 43–45).

Технологическая мощь страны способствует формированию сильной структуры внешней торговли, позволяющей с выгодой использовать ее для внутреннего роста. Независимость страны выражается в относительно невысоких объемах импорта, экспорте готовой продукции и контроле над производительными сетями, позволяющем осуществлять экспорт. В то же время для технологически слабых стран характерен большой объем импорта. Владение технологиями также позволяет обеспечить инвестиции на национальной базе.

Не секрет, что энергия и креативность, столь необходимые для реальной инновационности, аккумулируются там, где существуют благоприятные для этого условия в виде определенного уровня свобод, принципов демократии и ясной перспективы развития. Не секрет также, что социально-экономическая модель, отвечающая этим характеристикам, наряду с поддерживающими ее организационными и финансовыми условиями наиболее полно представлена в США, конкурентные позиции которых, по крайней мере на ближайшую перспективу, выглядят весьма прочными. Изменить ситуацию может только новый масштабный экономический кризис, вероятность которого достаточно велика.

Вместе с тем в качестве ведущих центров наукоемких технологий наряду с США по праву фигурируют также Западная Европа и Япония. Западная Европа, по мнению А.Н. Авдулова и А.М. Кулькина, по мере продвижения объединительного процесса в рамках ЕС заметно укрепляет свои позиции и в перспективе может сравняться с США. В последнее время на рынке высоких технологий, в особенности в области производства вычислительной техники, телекоммуникационного оборудования и автомобилестроения, наблюдается энергичное продвижение стран Юго-Восточной Азии и КНР (1, с. 44).

И перед США и перед Китаем стоят серьезнейшие проблемы, связанные с моделью экономического роста, но на сегодняшний день сложившийся в геоэкономике расклад основных экономических функций организатора и исполнителя достаточно очевиден.

США являются и крупнейшим центром инноваций, именно поэтому они являются лидером и в области производительности. Как подчеркивает Э.В. Кириченко, «для инновационного развития критически важным является не создание отдельных технопарков, а формирование взаимосвязанной и взаимодополняющей национальной инновационной системы. Именно наличие и постоянное совершенствование такой системы позволяет США оставаться лидером» (10, с. 11–12).

Объединенной Европе предстоит решать посильные ей задачи, связанные с тем, как вписаться в эту глобальную систему с помощью конкретных действий, отвечающих собственному интеллектуальному и ресурсному потенциалу. России остается в принципе аналогичная стратегия, которая может состоять в поиске и нахождении ниши или ниш, соответствующих еще сохранившимся и имеющим шансы на развитие элементам национального потенциала и в опоре на обеспечение мировой экономики еще нужными ей ресурсами.

В предисловии к русскому изданию своей книги американский социолог Р. Флорида пишет о глобальной креативной экономике, в рамках которой «конкурентная борьба за лучших специалистов, последние инновации и темпы экономического роста идет уже не только между Сиэтлом и Бостоном, но и между Сиднеем и Бангалором, Санкт-Петербургом и Сан-Франциско». По его мнению, в международном сообществе Россия как страна, обладающая огромным культурным и экономическим потенциалом, занимает особую позицию. «Русская творческая фантазия» помогла определить исследовательский дух XX столетия, и сегодня «Россия, как и другие ведущие страны XX века, пытается освоить правила креативной экономики нового столетия» (15, с. 9–10). Таким образом, есть поводы для оптимизма, но существует множество проблем, требующих решения.

Согласно оценкам того же Р. Флориды, в России сейчас около 13 млн. представителей креативного класса, т.е. ей принадлежит второе после США место в мире по абсолютному числу работников, занятых в креативных профессиях. В то же время в Мировом индексе креативности – комбинации разного рода показателей технологий, таланта и креативности – она попадает на 25-е место (15, с. 10). Представители креативного класса оказываются неэффективными, и исправление ситуации требует преодоления бюрократии и коррупции, изменений в системе власти. Чтобы остановить отток кадров и вернуть нужных специалистов, материальных

условий недостаточно, для креативного климата нужна свобода, и не только творческая, социальная справедливость и уверенность в защите гражданских прав.

Опыт ряда стран мира показал, как надо создавать благоприятные условия для креативности в деловой и общественной жизни. «...Легким этот путь не назовешь, но никакой альтернативы нет. Потому что будущее стран, городов и компаний заключается в креативной экономике. Хотя позиции нескольких признанных лидеров могут казаться недосягаемыми, конкурентные преимущества в мировой креативной экономике меняются с головокружительной быстротой. В то время как технологические выскочки, вроде Финляндии, или развивающиеся рынки, вроде Китая, становятся в этой экономике сильными игроками, Россия должна использовать свое географическое положение и креативные кадры, чтобы занять достойное место в новом мировом порядке» (15, с. 11).

Вместе с тем следует также учитывать тот факт, что современный прогресс в области производства, транспорта и менеджмента стимулирует тенденцию к углублению пространственной специализации, которая принимает глобальные формы и усиливается благодаря деятельности МНК, расширению потоков капитала и рабочей силы, формированию таможенных союзов и т.п. Эти процессы могут привести к постепенному закреплению складывающихся конфигураций международного разделения труда, с одной стороны, и в то же время к возникновению новых потенциальных игроков с новой специализацией, способных использовать глобальную динамику с выгодой для себя, – с другой.

Меняется структура международного разделения труда, но вместе с тем одновременно возникают и новые его формы, к традиционным его формам, противопоставлявшим производителей сырья, с одной стороны, и промышленно развитые страны – с другой, добавляется новое измерение, противопоставляющее производителей массовой промышленной продукции производителям высокотехнологичных продуктов и услуг. Это новое международное разделение труда связано с овладением знанием, в его рамках трудоемкие производства, не требующие квалифицированной рабочей силы, размещаются в развивающихся странах, независимо от степени технологичности конечного продукта, доминирование интеллектуального труда над ручным расширяется до мировых масштабов, усиливается необходимость защиты интеллектуальной собственности. В новой структуре также возрастает значение услуг, использующих современные технологии (транспорт, банки и

страхование, услуги предприятиям), растет их доля в международной торговле, где опять-таки ведущие позиции занимают ПРС. Все это выдвигает в качестве одной из первоочередных задач практически для всех стран снижение технологической зависимости и получение необходимых для этого знаний.

К этому можно добавить и то соображение, что наряду с глобализацией есть течения, которые могут оказаться по отношению к этому движению противоположными. Здесь можно обратить внимание на два обстоятельства, оба из которых характерны для мира в целом и особенно важны для России как гигантского и сложного государства. Во-первых, глобализация имеет и другую сторону – сепаратизм, и именно глобализация создает для него условия, когда наличие разветвленных и интенсивных связей по многим направлениям делает подобные движения реальными. Во-вторых, политическая реакция может обратиться к изоляционизму, сначала политическому, а затем и экономическому. Все эти процессы в совокупности и вдобавок к далеко не радужным прогнозам мирового экономического роста определяют сложную картину современного мира и его будущий облик.

Перспективы роста и стратегии взаимодействия

Согласно оценкам, с которыми соглашаются практически все наблюдатели, за предыдущее десятилетие основные показатели экономики России объективно улучшились: динамично росли производство и доходы населения; радикальное снижение государственного долга в сочетании с накоплением валютных и бюджетных резервов создали серьезный «запас прочности»; значительно укрепилась финансовая система. Вместе с тем, во-первых, эти достижения явились, прежде всего, результатом благоприятной внешней конъюнктуры, а во-вторых – положительные изменения в основном касались количественных показателей, тогда как качественный прогресс был невелик (6).

В технологической сфере отставание от Запада не сокращается. Производственные фонды стареют, инфраструктура деградирует. Изношенное и морально устаревшее оборудование не только не способно обеспечить выпуск конкурентоспособного продукта, но и приводит к снижению производительности труда. По величине ВВП на одного занятого Россия примерно в 4 раза уступает США и в 3 раза – Европе (11, с. 18).

Две наиболее острые проблемы состоят в том, что, во-первых, по-прежнему доминирует сырьевая модель российской экономики, а значит, и сохраняющаяся зависимость страны от колебаний внешней конъюнктуры; во-вторых, по-прежнему явно недостаточна инновационная активность компаний, и в этом отношении Россия отстает не только от развитых стран, но и от многих стран с формирующимиися рынками. И эти явления сохраняются на фоне прогнозируемого на ближайшие годы значительного снижения темпов роста мировой экономики, а это значит, что не будет оснований для роста цен на сырьевые товары и, соответственно, притока капитала в ресурсодобывающие страны и отрасли.

Относительно высокие показатели роста ВВП, незначительного внешнего долга и т.п., обеспечиваемые за счет нефтяных цен, существуют наряду с катастрофическим для будущего роста бегством капиталов и мозгов.

По данным ЦБ РФ за 2008–2011 гг. и I квартал 2012 г., объем чистого вывоза капитала из России составил 338,9 млрд. долл. Эта гигантская сумма примерно равна годовому бюджету страны. Однако это лишь часть проблемы. Согласно данным «Левада-Центра», за три года Россию покинули 1,3 млн. человек, 40% из них имели высшее образование. В 2011 г. желание уехать из страны выражали около трети опрошенных жителей крупных городов с достаточно высоким уровнем образования и дохода (2). Рост налоговой нагрузки и даже прямое преследование предпринимателей приводят к инвестиционному голоду, закрытию предприятий и сокращению рабочих мест.

По сравнению с серединой прошедшего десятилетия ситуация ухудшилась, несмотря на рост цен на нефть. Мотором роста по-прежнему является сырьевой сектор, но в середине 2000-х годов перспектива обеспечивалась повышательной динамикой цен, ростом кредита и притоком капиталов. При этом в мировом разделении труда Россия была и остается производителем сырьевых и базовых товаров, несмотря на программы модернизации и диверсификации экономики. Нетрудно предвидеть, что при сохранении нынешней динамики роль России в мировой экономике как поставщика энергоресурсов, металлов и сырьевых товаров не только не снизится, но возрастет, а значит, возрастет и ее зависимость от мировой конъюнктуры. Вместе с тем специалисты прогнозируют и такие положительные сдвиги, как рост ее значимости как поставщика сельскохозяйственной продукции, программного обеспечения

ния, некоторых видов инновационных продуктов и услуг. Возможен также рост значимости российского финансового сектора.

Однако положительные тенденции упираются в необходимость решения ряда важнейших проблем воспроизводства, прежде всего человеческого капитала, и изменения модели роста. Центральной проблемой внешнеэкономических связей страны остается ее конкурентоспособность.

Здесь отметим две критические сферы. Прежде всего, это глобальные технологические сдвиги, изменения в технологии производства и управления, отставание от которых означает дальнейшее снижение конкурентоспособности даже в области традиционных производств. Чтобы справиться с этим вызовом, российским предприятиям необходимо приложить огромные усилия по технологическому обновлению, использовать все возможности для реализации потенциальных конкурентных преимуществ, еще сохранившихся в сфере образования и науки. Это, в свою очередь, вызывает изменения на рынке труда, требует их учета при выработке стратегии развития, совершенствования правовой и институциональной среды, развития финансовых рынков, принципиального изменения отношения к интеллектуальным и трудовым ресурсам страны и качеству их жизни.

Здесь, таким образом, проявляется связка с другой, не менее важной сферой необходимых преобразований – развитием человеческого капитала и решением демографических проблем. Дело в том, что имеющие место социальные и демографические тенденции вдобавок к технологическим также ведут к изменениям на рынке труда со стороны спроса и предложения и серьезным структурным изменениям в экономике. Как справедливо отмечают аналитики, неконкурентоспособные производства не будут привлекать новую рабочую силу, параллельно возрастет спрос на новые рабочие места со стороны молодых людей, сумевших получить приличное образование. В сфере промышленной и социальной политики будет возрастать спрос на создание новых рабочих мест, в том числе в инновационных секторах, а также и потребность в институтах, обеспечивающих их создание, с помощью поддержки инноваций и улучшения инвестиционного климата (16).

Критическим фактором здесь является ориентация потоков капитала на инвестиции в человеческий капитал, в инфраструктуру, обеспечивающую его создание и совершенствование, в развитие образования и здравоохранения. Важную роль будет играть также

правильная иммиграционная политика, направленная на привлечение нужных для экономики квалифицированных специалистов.

Предложения по решению стоящих перед экономикой проблем содержатся в разработанной большой группой экспертов и утвержденной Правительством РФ Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г. (4), ставящей в центр долгосрочной стратегии переход экономики на инновационную социально ориентированную модель развития. В качестве вызовов инновационного развития отмечаются ускорение технологического развития мировой экономики и появление на мировой арене новых конкурентов, усиление конкуренции за инвестиции и высококвалифицированную рабочую силу, технологическая революция в ресурсосбережении и альтернативной энергетике, демографические проблемы.

Отмечая ряд положительных тенденций, в том числе увеличение финансирования фундаментальной науки и прикладных исследований, авторы документа подчеркивают, что в целом не удалось переломить ряд значимых для инновационного развития негативных тенденций, существенно ускорить процесс интеграции российской инновационной системы в мировую систему, кардинально повысить инновационную активность предприятий и создать конкурентную среду, стимулирующую использование инноваций. Рядом негативных явлений характеризуется восприимчивость бизнеса к инновациям, состояние взаимодействия науки и бизнеса, ситуация в сфере образования. Недостаточный уровень инновационной активности усугубляется низкой отдачей от реализации технологических инноваций (4, с. 15–19).

В другом аналитическом документе – докладе экспертов по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 г. «Стратегия-2020» (14) – констатируется регресс, произошедший за последние годы в области развития диверсификации экономики и ее инновационной составляющей и, таким образом, в целом по ключевым направлениям международного позиционирования страны. Более того, отставание России к 2020 г. может усилиться. Потенциальными причинами такого развития событий могут стать дальнейшие технологические сдвиги в ведущих мировых отраслях, в том числе в энергетике, в отраслях, подверженных экологическому регулированию, и др. Эксперты приходят к выводу, что переход к инновационной экономике происходит не только в развитых, но и в развивающихся странах. Бизнес там активно финансирует поиск и разработку технологий,

выводит на рынок новые продукты и услуги, государственные инструменты позволяют поддерживать инновации и научную базу.

Глобальная конкуренция на товарных и других рынках усиливается, в том числе в первую очередь со стороны Китая и других быстроразвивающихся стран, что для России чревато усилением сырьевой специализации и проблем экспорта при нерешенности задачи диверсификации экономики. Российские компании, являющиеся монополистами на внутреннем рынке, уступают глобальным лидерам по мощности предприятий, страдают от непроизводственных издержек, не имеют доступа к долгосрочным финансовым ресурсам.

Угроза заключается в том, что китайские товары продолжат вытеснять отечественных производителей как с мирового, так и с отечественного рынка. Причина – более высокая конкурентоспособность китайской обрабатывающей промышленности, в основном из-за низких трудовых издержек. Перспектива их повышения в данном случае не является утешением. Место Китая в глобальных процессах по всему их спектру продолжит возрастать в ущерб другим странам, подтягиваются и другие конкуренты.

Крупные развивающиеся страны – Китай, Индия, Бразилия – осваивают новые для них траектории роста на основе глобализации инновационной деятельности, закрепляют позиции в мировом разделении труда, в том числе в высокотехнологичных секторах, сочетая активную политику привлечения иностранных инвестиций в свои наукоемкие отрасли сначала с торговой экспансиеи, а затем и с осуществлением собственных инвестиционных проектов в сфере высоких технологий. Модернизация сельского хозяйства, промышленности, строительства, транспорта и связи на основе новейших технологических решений, реализованная в странах, где проживает большая часть населения мира, принципиально меняет картину глобального развития.

Начавшийся в 2008 г. экономический кризис привел к резкому обострению проблем, связанных с позиционированием России в мировой экономике. Следствием кризиса стало фактическое свертывание процессов диверсификации. Доля трех основных товаров российского экспорта (сырая нефть, нефтепродукты, природный газ) увеличилась с 61,7% в 2007 г. до 65,5% в январе – сентябре 2011 г. Кризис усилил зависимость страны от сырьевого (в первую очередь топливно-энергетического) сектора, в то время как обрабатывающие производства значительно пострадали от снижения внутреннего и внешнего спроса, падения доступности

инвестиционных ресурсов. Несмотря на значительные усилия государства инновационные процессы по-прежнему не активизированы, поскольку неблагоприятный инвестиционный климат, низкий (1–3 года) горизонт бизнес-планирования не мотивируют компании к реализации долгосрочных инновационных проектов даже при наличии финансовых ресурсов (14).

Что делать России в сложившихся условиях глобализации и конкуренции? Эксперты отвечают на этот вопрос рекомендацией строить стратегии взаимодействия со всеми возможными партнерами.

Использование потенциала внешнеэкономических связей и укрепление международных позиций России требует проведения эффективной внешнеэкономической политики, адекватной характеру решаемых задач. В качестве инструментов государственной политики укрепления международных позиций России в глобальной экономике фигурируют такие ее направления, как таможенно-тарифная политика, поддержка экспорта, стимулирование прямых инвестиций, участие в глобальных механизмах экономического регулирования и др. Предлагается целый набор мер, включая совершенствование инвестиционного климата, либерализацию торговли и инвестиций, целевую поддержку развития высокотехнологичных производств и несырьевого экспорта, усиление открытости экономики и реальной интеграции с ЕС и другими региональными объединениями (14).

В рекомендациях экспертов подчеркивается, что Россия должна принимать активное участие в мировой инновационной системе. Прежде всего, российским высокотехнологичным компаниям необходимо оказывать поддержку на внешних рынках, создавать механизмы поддержки проектов выхода на внешние рынки, упростить таможенные процедуры и устраниТЬ иные ограничения при экспорте, чему будет содействовать вступление России в ВТО. Для облегчения интеграции предполагается совершенствовать процедуры валютного регулирования и валютного контроля, а также повысить контроль за экспортными сделками.

Развитию современных высокотехнологичных отраслей и формированию необходимых для этого компетенций будут способствовать привлечение прямых иностранных инвестиций и создание соответствующих производств и исследовательских центров международных компаний на территории России, в том числе в рамках наукоградов, особых экономических зон, инновационных регионов и кластеров. В качестве приоритетных направлений ак-

тивизации международного научно-технического сотрудничества выделяются участие исследовательских организаций и компаний в международных программах многостороннего сотрудничества, членство России в международных научных организациях и сетях, заключение двусторонних и многосторонних соглашений по научно-технической кооперации, поддержка зарубежных стажировок российских исследователей, и приглашение зарубежных исследователей в российские организации и др. (4, с. 132–139).

В глобальном позиционировании России чрезвычайно важен региональный аспект, всемерное использование механизмов региональной интеграции в рамках Таможенного союза и Единого экономического пространства, сотрудничества со странами СНГ, а также ЕС, Азиатско-Тихоокеанского региона и по другим направлениям. Здесь обращают на себя внимание следующие соображения, выдвинутые экспертами «Стратегии-2020».

Нынешний технологический уровень стран СНГ не позволяет рассматривать сотрудничество с ними в качестве основного фактора, стимулирующего модернизационные процессы в России. Тем не менее они рассматриваются как основные партнеры для глубокой интеграции из политических соображений и с точки зрения возможности использования их в качестве рынков сбыта российской высокотехнологичной продукции.

Европейские страны останутся основными торговыми партнерами России и основными поставщиками прямых иностранных инвестиций. Трансферт европейских технологий и развитие технологических альянсов между российскими и европейскими компаниями, освоение рынков стран ЕС могут стать мощными стимулами для повышения конкурентоспособности отечественных производителей. Возможная цель – создание зоны свободной торговли с ЕС, охватывающей всю северную часть Евразии.

Экономическое сотрудничество с США напрямую зависит от российско-американских политических отношений. Наибольший потенциал сотрудничества сосредоточен в высокотехнологическом секторе, но для его реализации необходимы соответствующие политические условия. В идеале заимствование передовых американских технологий поможет модернизации многих отраслей (медицина, фармацевтика, авиастроение, применение новых технологий в нефтегазовом комплексе и металлургии).

Технологическое сотрудничество со странами АТР может развиваться через привлечение прямых инвестиций из Японии и Южной Кореи, формирование технологических альянсов и подпи-

сание межправительственных соглашений о технологическом сотрудничестве с Сингапуром и Малайзией, а также рост сбыта высокотехнологичной продукции оборонного назначения в страны АСЕАН. Вместе с тем, по мнению экспертов, технологического сотрудничества с Китаем стоит избегать из-за целенаправленной политики «интеллектуального пиратства» со стороны китайских компаний.

Опасность у всех этих интеграционных процессов в рамках ВТО, различных глобальных и региональных объединений одна – часть неэффективных производств в России не выдержит конкуренции в условиях свободной торговли. Но риск потерять конкурентоспособность, отгородившись от мира, перевешивает (14).

В целом перспектива безальтернативна: экономисты видят возможность долгосрочного устойчивого роста исключительно в более активном вовлечении России в международные экономические отношения, более активном участии в международной торговле, ускоренном развитии несырьевых экспортноориентированных секторов.

Список литературы

1. Авдулов А.Н., Кулькин А.М. Парадигма современного научно-технического развития / РАН ИНИОН. Центр науч.-информ. исслед. по науке, образованию и технологиям. – М., 2011. – 304 с.
2. Дополнение к отчету // Ведомости. – М., 2012. – № 66 (3080), 12 апреля. – С. 1.
3. Дынкин А.А., Куренков Ю.В. Конкурентоспособность России в глобальной экономике. – М.: Международные отношения, 2003. – 376 с.
4. Инновационная Россия – 2020: Стратегия инновац. развития Рос. Федерации на период до 2020 г. – М.: Изд. дом Выш. шк. экономики, 2012. – 172 с.
5. Кострова А.А. Сущность и методика оценки конкурентоспособности предприятия на основе субъектного подхода // Конкурентоспособность национальной экономики: регионально-отраслевые аспекты оценки / Яросл. гос. ун-т им. П.Г. Демидова. – Ярославль, 2011. – С. 148–178.
6. Кудрин А. Чего мы ждем от нового правительства // Экономическая политика. – М., 2012. – № 2. – Режим доступа: http://www.iep.ru/files/text/policy/2012_2_kudrin.pdf
7. Кудров В. Экономика России: сущность и видимость // Мировая экономика и международные отношения. – М., 2009. – С. 39–48.
8. Мировые расходы на НИОКР в 2011 году составят \$1,2 триллиона: Режим доступа: <http://www.vesti.ru/doc.html?id=414734>.

9. НИОКР в России: Режим доступа: <http://www.grandars.ru/student/nac-ekonomika/niosk.html>
10. Новые явления в мировом обороте технологий: место России / Под ред. Э.В. Кирichenко. – М.: ИМЭМО РАН, 2010. – 116 с.
11. Проблемы развития рыночной экономики / Петраков Н.Я., Цветков В.А., Соловьева С.В. и др.; Под ред. Цветкова В.А.; РАН. Ин-т пробл. рынка. – М., 2011. – 279 с.
12. Россия поднялась на 112-е место в рейтинге Всемирного банка. – Режим доступа: <http://www.lenta.ru/news/2012/10/23/up/>
13. Секреты привлекательности: Почему Россия занимает невысокие места в глобальном рейтинге конкурентоспособности // Российская газета. – М., – 2012, № 5801 (128). – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2012/06/07/sekreti.html>
14. Стратегия-2020: Новая модель роста – новая социальная политика: Итоговый доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 г. – Режим доступа: <http://2020strategy.ru/data/2012/03/14/1214585998/1itog.pdf>
15. Флорида Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее. – М.: Классика-XXI, 2011. – 430 с.
16. Юдаева К. Три вызова для страны // Ведомости. – М., 2012. – № 66 (3080). – 12 апреля. – С. 4.
17. Allred B.B., Steensma K. The influence of industry and home country characteristics on firms' pursuit of innovation // Management international rev. – Wiesbaden, 2005. – Vol. 45, N 4. – P. 383–412.
18. Bower J.L., Leonard H.B., Paine L.S. Global capitalism at risk // Harvard business rev. – Boston, 2011. – Vol. 89, N 9. – P. 105–112.
19. Buckley P.J. International integration and coordination in the global factory // Management intern. rev. – Wiesbaden, 2011. – Vol. 51, N 2. – P. 269–283.
20. Hicks D., Hegde D. Highly innovative small firms in the markets for technology // Research policy. – Amsterdam, 2005. – Vol. 34, N 5. – P. 703–716.
21. Khurana A. Strategies for global R&D // Research-technology management. – Wash., 2006. – Vol. 49, N 2. – P. 48–57.
22. Le Masne P. Savoir et technologie, structures fortes d'échange international et nouvelles formes de la division internationale du travail // Economie appliquée. – P., 2002. – T. 55, N 4. – P. 35–60.
23. Stiles Ph. The changing nature of the Japanese business system and its impact on Asia // Long range planning. – Oxford, 2009. – Vol. 42, N 4. – P. 427–438.
24. Yamin M. A commentary on P.Buckley's writings on the global factory // Management intern. rev. – Wiesbaden, 2011. – Vol. 51, N 2. – P. 285–293.

И.Г. Минервин
РОССИЯ И ГЛОБАЛЬНЫЕ
ИНОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ

**Модели и механизмы участия
в глобальных инновационных процессах**

Как отмечалось выше, сегодня Россия неконкурентоспособна ни по отношению к развивающимся, ни по отношению к промышленно развитым странам, поскольку в сегодняшних условиях она лишена преимуществ как первых в виде низких затрат на трудовые и другие ресурсы, так и вторых в виде передовых технологий и интенсивных инноваций. Каковы же возможные пути выхода из этого затяжного кризиса конкурентоспособности?

Параметры инновационности и конкуренции тесно взаимосвязаны между собой. Как справедливо отмечено в «Стратегии-2020», инновационность непосредственно связана с уровнем включенности страны в мировой рынок и глобальную конкуренцию. Российские производители должны найти правильное направление и занять соответствующее место в конкурентной среде мирового рынка. Эта задача может быть решена путем построения адекватной экономической модели. Вопрос в том, какой должна быть эта модель (или ряд моделей). Спору нет, основой должна стать модель, основанная на модернизации и инновациях, но является ли эта модель применимой в ее единственной модификации, или возможны варианты?

Вместе с тем очевидно, что глобализация научно-технического прогресса как важнейшего фактора современного конкурентного процесса имеет относительный характер и связана с рядом ограничений. Отсюда вытекает возможность использования различных моделей, путей и средств реализации достижений НТП

в зависимости от конкретных условий и в целях оптимизации этого процесса.

Что говорит теория?

Глобализация науки и технологии понимается как растущая свобода, с которой плоды их развития пересекают национальные границы в форме научных трудов, товаров, квалифицированных специалистов, технологического, производственного и маркетингового ноу-хая, а также как растущая кооперация и интеграция видов деятельности, благодаря которым возникают эти результаты. В связи с этим возникает вопрос, как в условиях глобализации распределяются выгоды от инноваций между странами, осуществляющими основные инвестиции в НТП (прежде всего США), и странами, быстро и дешево заимствующими результаты НТП (как Германия и Япония в 60-е и 70-е и азиатские «тигры» в 80-е и 90-е годы XX в.). Для ответа на этот вопрос необходимо учесть характерные черты развития науки, технологии, инноваций, путей их распространения и освоения.

Термин «инновации» широко используется в научном обицоте, но зачастую ему придаются различные значения. Бессспорно лишь то, что инновации представляют собой научные открытия, изобретения или технические достижения, доведенные до коммерческого воплощения в рыночном товаре. Однако радикальные инновации, как правило, реализуются на базе научных исследований, основой которых была и остается фундаментальная наука. В этом их очевидное отличие от нововведений, базирующихся на уже известных достижениях науки и связанных с конкретными конструкторскими разработками. Инновационный цикл начинается с фундаментальных открытий, превращающихся через некоторое время в каскад коммерческих инноваций. Эти процессы интенсифицируются под влиянием глобализации науки, чему способствуют огромный прогресс в ее техническом оснащении, информационные технологии, предоставляющие ученым новые возможности общения и обмена информацией. В результате, как оптимистично замечают А.Н. Авдулов и А.М. Кулькин, вся мировая наука могла бы работать совместно и одновременно над решением единых проблем (1).

Инновации продуктов направлены прежде всего на получение рыночных преимуществ, а инновации процессов позволяют экономить затраты труда, повышать эффективность производства и прибыльность инвестиций. Высоко- и среднетехнологичные отрасли обладают высокими инновационными способностями в

отношении как продуктов, так и процессов. На этот потенциал, как правило, и опирается стратегия ведущих предприятий этих отраслей, определяемая как стратегия инновационного лидерства.

Международная торговля продуктами высоких технологий в основном служит улучшению условий производства: 52% этой торговли составляет промежуточная продукция, 42 – оборудование и 6% – конечная потребительская продукция (37, с. 37). Многочисленные эмпирические исследования показывают, что владение технологиями оказывает положительное воздействие на рост и внешнюю торговлю: внешний спрос стимулирует рост, более высокая рентабельность технологических отраслей способствует инвестициям, росту производительности и созданию рабочих мест. Проблемы равновесия торговых балансов менее глубоки и появляются реже, что способствует более быстрому росту в долгосрочной перспективе.

Как считает профессор Сассекского университета (Великобритания) К. Пэйвит, по мере глобализации рынков и инвестиций можно ожидать дальнейшего ускорения диффузии технологий, воплощенной в продуктах и процессах производства, но не инновационного потенциала, связанного с НИР. Данные свидетельствуют о высокой степени концентрации инновационной деятельности крупнейших мировых фирм в странах основного базирования (38, с. 7). Тем не менее процессы, интенсифицирующиеся в последнее десятилетие, говорят о растущей тенденции глобализации и в этой области. Фирмы идут на проведение НИР в зарубежных странах в целях поддержания существующих продуктов и рынков и установления контактов с зарубежными источниками передовых научно-технических знаний. Основным ограничивающим фактором служат стратегические инновации, необходимые для освоения принципиально новой продукции. Вместе с тем необходимость тесных коммуникаций, сотрудничества исследовательского и конструкторского персонала, объединения ресурсов объективно способствует преодолению противоречий между заинтересованностью принимающих стран в усилении глобализации инновационной деятельности крупных фирм и стремлением последних к эффективности управления стратегическими инновационными программами.

Отметим в связи с этим положения, указывающие на значимость международного оборота инноваций и различий в путях их освоения. Так, концепция американского экономиста Уильяма Дж. Баумоля опирается на утверждение о том, что основным сред-

ством обеспечения конкурентоспособности ведущих фирм становится не цена, а продуктовая инновация, и именно это обстоятельство составляет успешный механизм роста. Как отмечал У. Баумоль, нетрудно видеть, что большинство инноваций, осваиваемых отдельными, даже наиболее развитыми странами, рождается не в собственной сфере исследований и разработок, а в других странах (30). Польские ученые Л. Бальцерович и А. Жоньца, рассматривая механизм инновационного экономического роста, говорят о такой его составляющей, как «трансфер технологии из-за границы в качестве главной силы, способствующей конвергенции» (12, с. 130). А. Заржевска-Белявска, осуществлявшая масштабное обследование польских предприятий, подчеркивает, что инновационная стратегия лидерства наиболее эффективна в отраслях высоких технологий, но стратегия инновационного копирования, использующая творческие подходы, в том числе собственные идеи, также имеет шансы на успех, хотя и не может обеспечить фирмы столь же масштабными преимуществами, как стратегия лидерства (43, с. 309).

Таким образом, различаются две стратегические модели инновационного процесса – инновационное лидерство и инновационное копирование (имитация). Процесс воспроизведения инноваций путем их заимствования и копирования (имитация) нередко характеризуется как не относящийся к подлинно инновационной деятельности. Такое представление, по мнению Баумоля, абсолютно неверно. Имитаторы, как правило, вносят улучшения, связанные с адаптацией к местным условиям и потребностям рынка. Как отметил один из историков технического прогресса, «каждое изобретение содержит элемент заимствования, а каждое заимствование – элемент изобретения» (30, с. 18). Для каждой развитой экономики инновации будут и впредь играть важнейшую роль для экономического роста, но значительная их доля будет иметь зарубежные источники. Эти соображения позволили У. Баумолю говорить об исключительном значении имитации инноваций для экономического роста. Чтобы эффективно пользоваться этим источником, необходимо быть как эффективным новатором, так и эффективным имитатором.

Проблемам неготовности постсоциалистических стран к инновационному типу развития посвящена огромная литература (достаточно сослаться на работы Я. Корнаи). Технический прогресс, напоминает Я. Корнаи (36), слагается из нескольких субпроцессов. Инновации предшествует открытие, которое превращается в инновацию, проходя этапы практического освоения –

организации производства и распространения нового продукта или применения новой организационной формы. За радикальной инновацией следует процесс улучшений, усовершенствований и диффузии инноваций. Социалистическая система осваивала инновации в различных формах, в том числе в форме копирования и имитации. Здесь важны два обстоятельства, вытекающие из эмпирических данных. Во-первых, временной лаг такого повторения по отношению к новатору в социалистических странах был длительнее, чем в капиталистических, и при этом увеличивался. Во-вторых, процесс диффузии новых продуктов и технологий в капиталистических странах протекал значительно быстрее, чем в социалистических, там имело место как возникновение кардинальных инноваций, так и более быстрое развитие всех аспектов технического прогресса.

Объяснение этого явления лежит в шумпетерианской трактовке предпринимательства. Инновационное предпринимательство – функция, выполняемая индивидом или фирмой, состоящая в сведении необходимых для инновационной деятельности человеческих, материальных и финансовых ресурсов. Шумпетерианский предприниматель ведет инновационный процесс на всех его этапах. Специфическими чертами, способствующими инновационному процессу, являются: децентрализованная инициатива; огромные размеры вознаграждения новатора, конкуренция, распространенность предпринимательского экспериментирования, гибкость финансирования благодаря наличию резервного капитала, ищущего сферы применения.

Предпринимательство шумпетерианского типа не является единственным путем осуществления инновационного процесса. В качестве примеров иных моделей Я. Корнаи приводит следующие.

– Инновации, инициируемые, финансируемые и применяемые в военной сфере. Эта модель играла особую роль в социалистической экономике и стимулировалась гонкой вооружений. Пример ракетной техники показывает, что концентрация усилий в высокоцентрализованной бюрократической системе способна приносить впечатляющие результаты, но без того эффекта распространения, какой продемонстрировали кардинальные инновации в децентрализованной предпринимательской системе.

– Значительные исследования и инновации, инициируемые и финансируемые в гражданском государственном секторе в результате целенаправленной политики, например в сфере здравоохранения и охраны окружающей среды.

– Инновации, инициируемые и осуществляемые группами энтузиастов-исследователей или неправительственными и неприбыльными организациями. Таким путем стартовали многие важнейшие инновации в области информатики и телекоммуникации (36, с. 647).

Подобные модели играют существенную роль, однако большинство кардинальных инноваций следуют шумпетерианской модели. Прежде всего это относится к инновациям, ориентированным на рынок потребительских товаров и услуг, на практическое повседневное использование. Как правило, даже стартуя по иным моделям, инновации ориентируются затем на прибыльное применение, а их распространение берут на себя новаторы, преследующие коммерческие цели.

С. Радошевич (Лондонский университетский колледж), исследуя воздействие технологического прогресса на экономический рост в странах Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) и СНГ (на основе таких источников, как World Economic Forum, Global Competitiveness Report, European Innovation Scoreboard), приходит к выводу, что большинство фирм в рассматриваемых странах оперируют в таких рыночных условиях, в которых конкуренция основана преимущественно на факторах цены и качества. Лишь некоторые страны находятся на этапе перехода к инновационному типу экономического роста (Хорватия, Чешская Республика, Эстония, Венгрия и Словакия) или уже перешли к нему (Словения). Для этого этапа необходимо соответствие конкретным условиям конкуренции, базирующейся не на стоимости трудозатрат, а на продуктовых и процессных инновациях. Для него необходимо также наличие изощренного спроса, предъявляемого как на внешнем, так и на внутреннем рынке. Технологическая конкуренция приводится в движение не только высокотехнологичными фирмами, но и соответствующими потребителями и их запросами. Множественные технические взаимозависимости, заложенные в новых продуктах и процессах, требуют сертификации и стандартизации, послепродажного обслуживания и гарантий. Ограничения роста связаны с технологическими знаниями и маркетингом. Важными элементами конкурентного преимущества становятся права интеллектуальной собственности, секретность, ноу-хау. Фирмы, участвующие в технологической конкуренции, должны иметь удобный доступ к эффективной технической инфраструктуре и финансовым ресурсам (40, с. 365).

Вместе с тем, как показывает анализ инноваций в различных странах, наряду с решающим воздействием системных факторов другие условия также играют важную роль. Разнообразие этих условий объясняет различия в темпах инновационного процесса между транзитивными экономиками. Поскольку предпринимательство, инновации и динамизм реализуются через человеческую деятельность, масштабы и темпы этой реализации зависят от социальной, политической и правовой среды, создаваемой людьми, от делового климата, смелости, вдохновения и компетенции потенциальных предпринимателей.

Статистические данные показывают, что по мере формирования в постсоциалистических странах институтов рыночной экономики наблюдается ускорение технического прогресса по многим направлениям, в том числе успешной разработки и коммерциализации новых продуктов, а также освоения и распространения инноваций, возникших в других странах. Многие предприниматели берут пример с новаторов, адаптируют идеи к местным условиям и достигают значительных успехов. Как считает Я. Корнаи, отставание в этой области постсоциалистических стран от наиболее развитых не исчезло, но сократилось.

Имитационная модель вовсе не означает копирования инновационной политики передовых стран без учета местных условий. Необходима сбалансированная инновационная политика, опирающаяся как на копирование моделей взаимодействия науки с производством, так и на местные источники роста производительности. Важна поддержка многообразных связей в рамках НИС, в том числе по линии обмена знаниями, а также прямых иностранных инвестиций, ориентация исследовательских центров на обслуживание потребностей новых производств. Неслучайно столь велики показатели и динамика патентных заявок на полезные модели и промышленные образцы, которые представляют собой важную альтернативу патентам на изобретения, а также то обстоятельство, что в этих областях патентования наибольшие приrostы в последние годы приходится на Китай (подробнее см. ниже).

Условия, необходимые для успешных открытий и инноваций, с одной стороны, и их заимствования, с другой, во многом совпадают. И те и другие требуют высокого уровня технологической активности, финансируемой и осуществляемой фирмами, а также государственных систем финансирования фундаментальных исследований, множественности каналов передачи знаний, инструментария, ноу-хау в практику производства. По мере продвижения

или отставания отдельных стран от передового технологического уровня соотношение между научно-технической инновационной и имитационной деятельностью в этих странах должно и будет изменяться.

Опыт стран и специфика России

Инновационная и имитационная модели развития в литературе часто определяются как модели опережающего и догоняющего развития. Прежде чем опережать, нужно догнать. Поэтому эффективными должны быть обе модели.

Как показывает патентная статистика, сегодня передовой, т.е. действительно инновационной экономикой являются США, за которыми в некотором отдалении следуют Западная Европа и Япония. В США эффективнее работает инновационная модель экономики, быстрее идет научно-технический прогресс, выше уровень конкурентоспособности. Однако налицо явное развитие глобализации инновационных процессов, которые уже вышли далеко за пределы традиционной «триады» последних десятилетий XX в. – Северной Америки, Западной Европы и Японии, в которых концентрировались в основном ведущие НИР. Другой вывод – международное заимствование технологий, как и создание для этого соответствующих условий, не является легким или дешевым делом. Технологическое развитие стран, стремящихся догнать более передовые страны, зависит от целенаправленных инвестиций в процессы обучения и исследования.

Заимствование (имитация) и экономическое освоение научно-технических достижений требуют затрат средств и времени. В этом процессе неизбежен значительный период проб, ошибок и обучения, в котором важную роль играют НИР, проводимые фирмами. Это хорошо иллюстрируется на примере освоения европейскими и японскими фирмами достижений оптоэлектроники и основанных на них способах передачи, хранения и обработки информации. Сравнение затрат на промышленные НИР в процентах к ВВП показывает, что в последние десятилетия XX в. японские фирмы тратили относительно большие средства, чем американские и английские (38, с. 3). Заимствование достижений НТП потребовало больших расходов, но они заложили основу для последующих собственных изобретений и инноваций, прежде всего в электронике и автомобилестроении. Многие европейские страны также имеют

высокую долю расходов на НИР, в том числе Германия, Швейцария, Швеция, Финляндия и др.

Развивающиеся страны, в том числе такие как Китай и Индия, с конца XX в. поднимали свою экономику высокими темпами, используя модели догоняющего развития. В итоге эти страны заняли видное место в мировой экономике. Так, Китай, как известно, по объему ВВП вышел на 2-е место в мире.

Опыт ряда быстро растущих стран, в том числе Японии, Южной Кореи, других «азиатских тигров», а теперь и Китая, показал, что успеха в модернизации экономики и достижении высоких темпов роста можно достичь не только путем долгого, трудного и затратного конструирования и освоения отдельных инновационных производств, но и за счет более быстрого пути заимствования, «имитации» уже освоенного, импорта знаний и технологий. Имитационный путь может быть даже эффективнее и является таким с затратной точки зрения, как более экономный, поскольку избавляет от ошибок и чрезмерных затрат первоходца. Такая стратегия может принимать и крайне, гипертрофированные и даже нелегальные формы, например в виде «интеллектуального пиратства», бытующего, в частности, в некоторых странах Азии.

Ни Япония, ни новые «азиатские тигры», ни Китай не поднимали свою экономику и не добивались экономического чуда за счет собственных инновационных разработок, они не совершили прорывных открытий и радикальных изобретений, но форсировали освоение чужих нововведений, не в последнюю очередь с помощью целенаправленной государственной политики. Так, в Японии послевоенный подъем начался с отраслей, для развития которых она была фактически лишена необходимых сырьевых ресурсов, – судостроения и автомобильной промышленности.

В Японии, однако, эта давняя стратегия, принесшая ей успех в свое время, на новом этапе подвергается критике. Исследователи отмечают, что крупные японские компании («keiretsu») остаются ведущими источниками инноваций, при этом организация их инновационных процессов остается по своему характеру традиционной, а их стратегия – имитационной и соответствующей улучшающим, а не радикальным инновациям. Концентрация их внимания по-прежнему на операционной эффективности и экономии затрат ведет в конечном счете к падению прибылей (39, с. 462).

Исторический опыт говорит о том, что Россия всегда интенсивно использовала нововведения, возникшие за ее рубежами. Все дело в способах и эффективности заимствования. Это не означает,

что в ней не рождались крупные открытия, но их коммерческое воплощение, как правило, осуществлялось другими и затем приходило извне. При отсутствии творческой, свободной атмосферы трудно ожидать появления радикальных нововведений и теоретических прорывов в науке и технологии. Симптоматично, что в этом случае инновации носят дополнительный, улучшающий (инкрементальный) характер. Инновационное пространство развивается не вглубь, а как бы вширь. В то же время мы имеем примеры эффективного внедрения новшеств и прорывных достижений науки и технологии, которые достаточно хорошо известны (атомные, космические, авиационные технологии). Дело в том, что для эффективного, творческого заимствования также необходимы промышленная организация, культура труда, предпринимательская инициатива.

Так, история создания советской атомной бомбы является классическим примером имитации, показывающим к тому же, что этот путь требует не меньшего, по сути, уровня научно-технического развития. Ясно также, что этот пример далеко не единичен. Когда новая технология открыта и становится известной, всегда возникает задача ее повторения. И на первый план выступает проблема привлечения необходимых ресурсов во всей их совокупности, в том числе интеллектуальных. Роль интеллектуальных ресурсов в процессе имитации столь же существенна, как при инновации. Отсюда также и то значение, которое придается патентной системе и охране прав интеллектуальной собственности, и не только как средствам защиты нововведения, но и как стимуляторам ускорения имитации.

Примером прорывной технологии, успешно разработанной и внедренной советскими учеными, может служить лазерная технология. В то же время нет недостатка в примерах выдающихся открытий и разработок, оставшихся неиспользованными. Один из них – полупроводниковая технология, сегодня составляющая основу электронной отрасли, фундаментальные открытия в области которой были сделаны в СССР еще в 1930-е годы, а практическое освоение произошло позже, чем во многих других странах.

С точки зрения источников знания новые технологии возникают различными путями. В их основе может лежать как единственная идея, базирующаяся на конкретных и единых технологических принципах, так и сочетание и интеграция различных областей знания. Например, как показывают эмпирические исследования, фирмы, работающие в области ИКТ, нередко являются технологически диверсифицированными, в своей деятельности интегрируют

различные новые технологии и становятся авторами прикладных разработок, использующих самые разнообразные базы знаний. Кроме того, одна из важных черт инновационного процесса в области ИКТ состоит в том, что он часто является результатом долгосрочного сотрудничества в сфере НИР между фирмами, а также между фирмами и другими организациями во многих отраслях и областях научных исследований. Исследовательский потенциал и технологические компетенции, находящиеся вне данной сферы технологии или отрасли производства, могут послужить важным источником благоприятных возможностей и для зрелых компаний, и для новых участников. Таким образом, перспективные практические направления в области ИКТ базируются на диверсифицированной базе знания, но степень ее диверсификации существенно различается в зависимости от характера практического использования (31).

В выборе модели определенная роль может принадлежать различиям и особенностям отраслей, которые затрагивают организационные и институциональные структуры, в которых протекают технологические изменения, источники информации и процедуры решения проблем, которые, в свою очередь, определяют отличия в базе знаний, а также характер и интенсивность межфирменной кооперации в сфере НИР, типы связей с внешними лабораториями и университетами.

Рассмотрев факторы инновационности, а также различные модели организации и финансирования НИР, С. Радошевич отмечает, что в целом условия постсоциалистических стран Европы и СНГ неблагоприятны для укрепления связей «наука – производство», НИР и инновации не служат основой их экономического роста. Большинство этих стран находятся на этапе догоняющего развития, приближаясь к тому, чтобы стать «умеренными инноваторами». Основными препятствиями к инновациям являются низкий количественный и качественный уровень спроса на научно-технологическое развитие и ограниченный рынок для местных научоемких предприятий. Такая ситуация, в частности, иллюстрируется слабой ориентацией на внутренние НИР, осуществляемые в частном секторе, несмотря на относительно высокие темпы экономического роста.

Еще один важный фактор – отсутствие инновационной культуры, являющееся, как показывает многолетний опыт, при любых экономических системах очень серьезным препятствием для реализации соответствующих инициатив (проблема, требующая осо-

бого исследования). Об этом, например, свидетельствуют данные ВЦИОМ, который исследовал общественное мнение относительно перехода к инновационной экономике. Почти 60% россиян не знают, какие общественные группы могут стать движущей силой инноваций, а еще 23% уверены, что таковых нет вообще. О скептическом отношении граждан к идеям модернизации сообщает и фонд «Общественное мнение» (ФОМ): даже среди самых активных и состоятельных граждан всего около трети верят, что модернизационная кампания даст положительные результаты (20).

В результате в целом в «Глобальном инновационном индексе» Россия в 2010 г. заняла достаточно низкое 64-е место среди 132 стран (28), а рейтинг Всемирного экономического форума ставит российские компании по внедрению инноваций лишь на 130 место (15).

Как показали обследования и изучение конкретных ситуаций, наукоемкие предприятия в постсоциалистических странах выступают в роли потребителей знаний, адаптирующих мировые знания к потребностям внутреннего рынка, но не в качестве генераторов знаний и новых решений для глобальных рынков. Те из них, кто создал сильные локальные брэнды, стремятся создать продукты и услуги, способные получить глобальное или хотя бы региональное признание, но находятся лишь на начальных этапах продвижения к этой стратегической цели. Для них стратегическое значение имеют обеспечивающие инновационный процесс связи с другими фирмами (в виде стратегических альянсов, совместных предприятий и т.д.), университетами и исследовательскими институтами (40, с. 373).

Конкурентные преимущества большинства наукоемких предприятий помимо новых технологий основаны на широком наборе компетенций, относящихся к размещению производства, знанию потребительского спроса, способности к дифференциации на местных рынках. Их крупным потребителем, как правило, является государственный сектор, поскольку в постсоциалистических экономиках частный спрос на наукоемкие продукты и услуги не развит, а госсектор нуждается в информационных технологиях для модернизации. Поэтому предприятия сильно зависят от внешних (отечественных и зарубежных) сетей знания, ключевыми факторами их роста являются специфические потенциалы, выходящие за рамки собственно НИР, в их сети включаются локальные инновационные системы и агенты. Для них существенны инновационные модели, учитывающие сложные социальные процессы, лежащие

в основе технологической инновации, концентрирующиеся на последовательных улучшениях, которые могут сыграть более существенную роль, чем фундаментальные открытия, в процессе взаимодействия фирм друг с другом и с системой, в которой они функционируют.

Таким образом, инновационный процесс носит интерактивный характер, означающий тесное взаимодействие исследовательских организаций и фирм, работающих в сфере новых технологий и функционирующих как специализированные поставщики (оборудования, научных инструментов и продуктов), консультанты («брокеры знаний»), проводники знаний и разработчики методологий и средств обучения (40, с. 374).

Отсюда следует вывод об интерактивном характере инновационного процесса как причине сложностей освоения новых технологий в России. В условиях неразвитости институциональной среды масштабы роста и конкуренции, основанных на технологиях, весьма ограничены. Разрыв между потенциалом предприятий и характеристиками продуктов НИР, вырабатываемых исследовательскими институтами, слишком велик и не может быть преодолен только с помощью мероприятий политики. Институты редко способны предложить разработки в форме, готовой для применения на производстве, услуги по трансферту знаний остаются неадекватными, в политике доминирует поддержка организаций и связей между ними, а не функций, обеспечивающих эти связи, мало внимания уделяется поддержке функциональных связей, коoperation с исследовательскими и учебными центрами, управлению трансфертом технологий. В инновационной политике слишком большое внимание уделяется связям науки с производством в ущерб другим связям в рамках НИС. Важнейшими являются связи между крупными и мелкими фирмами (горизонтальные связи и связи в рамках цепочек создания стоимости и в области обмена знаниями), между отечественными и иностранными фирмами, а также международные и региональные связи в рамках сетей НИР.

Происходящие сегодня процессы открывают для России возможности технологического рывка. Имеющийся в стране научно-технический потенциал, по мнению С.Ю. Глазьева, достаточен не только для освоения зарубежных технологий, но и для поддержания лидерства в отдельных направлениях развития нового технологического уклада. В сложившихся условиях целесообразно придерживаться смешанной стратегии, учитывающей возможности использования научно-технических достижений других стран.

Необходимым условием являются создание и практическое освоение научно-технических заделов для становления ядра нового технологического уклада, а также опережающая модернизация его несущих отраслей. Хотя российская наука и образование имеют достаточный для этого кадровый потенциал, недостаток финансирования приводит к «утечке умов» и технологических знаний за рубеж, а российская промышленность не располагает ключевыми производствами нового технологического уклада. Их создание является решающим фактором будущего развития, но время, в течение которого можно решить эти задачи, неумолимо сжимается. Возможности своевременного формирования ключевых направлений развития шестого технологического уклада сужаются по мере его структурирования в масштабах мировой экономики и соответствующей страновой специализации (6, с. 368). Таким образом, специализация экономики страны тесно связывается с возможностями ее опережающего развития. Тем не менее этот путь не является единственным.

По мнению целого ряда экономистов, Россия нуждается в догоняющей неоиндустриальной модернизации, и ее программа должна строиться с учетом сравнительных преимуществ отечественной экономики. Основным фактором является адекватная оценка экономических трендов в мире и собственных возможностей (22).

В Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г. принят за основу именно вариант догоняющего развития и локальной технологической конкурентоспособности. Как говорится в этом документе, «он характеризуется элементами стратегии лидерства в некоторых сегментах, в которых имеются (или могут быть быстро созданы) конкурентные преимущества, но с реализацией догоняющей стратегии в большинстве секторов экономики и промышленности параллельно с восстановлением инженерного и конструкторского потенциала» (13, с. 5).

В форме имитационной модели могут быть реализованы нововведения, которые являются инновациями для данного производства, данного региона или данной экономики, причем как кардинальные, базисные инновации (внедрение изобретений и открытий, на базе которых создаются принципиально новые технологии и продукты), так и улучшающие инновации, обеспечивающие модернизацию, улучшение качества и повышение эффективности технологий и продуктов или их элементов.

В связи с этим обстоятельством здесь возможно еще одно измерение. То, что для одних новаторов является уже прошлым

нововведением, а на данный момент освоенной технологией или продуктом, для других может стать кардинальным новшеством, даже если оно осуществляется через модель заимствования. Таким образом, можно ввести помимо известных классификаций также деление инноваций на глобальные и локальные. Очевидно, что многочисленные заклинания, раздающиеся относительно ускорения инновационных процессов в России, имеют в виду в основном именно инновации второго рода, что нисколько не снижает их значения для отечественной экономики.

Являясь сторонником инновационного, опережающего развития российской экономики, С.Ю. Глазьев (6) намечает альтернативные направления стратегии развития. Прежде всего это поддержка перспективных направлений нового, шестого технологического уклада, обеспечивающего потенциально стратегию опережающего развития и перспективу формирования новой длинной волны глобального экономического роста. Если основными элементами пятого технологического уклада, по Глазьеву, являются микроэлектроника и информационные технологии, то шестой уклад базируется на технологиях конструирования на молекулярном уровне, включая наноэлектронику, наноматериалы, микробиологические производства. В то же время наряду с сосредоточением ресурсов на становлении нового технологического уклада следует использовать также дифференциированную стратегию догоняющего развития. На тех направлениях, где научно-производственный комплекс имеет конкурентные преимущества (отдельные виды нанотехнологии, лазерные технологии, атомная, ракетно-космическая промышленность), целесообразна стратегия лидерства, там, где налицо отставание в той или иной степени от мирового уровня, следует использовать различные стратегии, в том числе стратегию опережающей коммерциализации НИОКР.

Суть успеха заключается не просто в имитации нововведений, а в их опережающей коммерциализации. Коммерциализация нововведений, пишет Глазьев, не привязана жестко к месту их совершения. Главный фактор коммерциализации – наличие подготовленных научных кадров. С учетом классификации нововведений на радикальные и дополняющие такой подход определяется как стратегия опережающей коммерциализации дополняющих нововведений. Он обосновывается тем обстоятельством, что «возможности преследователей определяются... инерционностью технологического развития, в силу которого лидеры оказываются заложниками предшествующих успехов. По мере получения до-

полнительных научных результатов обнаруживается обратная сторона лидерства в создании их производственного аппарата, связанная с трудностями обновления уже накопленных фондов. Эта инерционность снижает скорость коммерциализации очередных открытий, придает развитию неравномерный характер даже при равномерном пополнении научных знаний. Тем самым получают шанс на успех страны-преследователи, располагающие, во-первых, достаточной научной базой для доведения такого рода результатов до прикладных разработок, во-вторых, технологической и финансовой базой для внедрения этих разработок в производство» (6, с. 459).

Для успешного осуществления такой стратегии есть необходимые предпосылки: научные кадры; международное научно-техническое сотрудничество; заинтересованные компании со значительным финансовым потенциалом; устойчивые инженерно-конструкторские коллективы. Не хватает, подчеркивает Глазьев, только активной научно-технической политики государства (6, с. 460).

В России инструменты инновационной политики направлены в основном на поддержку инновационных предприятий, которые рассматриваются как главные проводники связей науки с производством. Однако развитие потенциала НИР, освоение новых технологий и тесное сотрудничество с бизнесом в принципе недостижимы с помощью только научных парков, высокотехнологичных инкубаторов и других мероприятий по укреплению связей науки с производством. Пример новых стран – членов ЕС показывает, что проблема не решается даже при наличии дополнительных источников финансирования развития соответствующей инфраструктуры. Опыт показывает, что в качестве приоритетов ведущую роль должны играть поддержка инновационных проектов и совершенствование управления ими, а также налаживание связей между организациями. Существующие исследовательские центры нуждаются в переориентации на обслуживание потребностей новых предприятий. Также важна поддержка многообразных связей в рамках НИС, в том числе по линии обмена знаниями, а также прямых иностранных инвестиций. Задача состоит в том, чтобы сбалансировать инновационную политику таким образом, чтобы она опиралась на местные источники роста производительности в большей мере, чем на копирование моделей взаимодействия науки с производством технологически передовых стран.

Механизмы передачи технологий и заимствования инноваций, международная кооперация

В настоящее время отмечается бурный подъем международного интереса к проблемам организации и управления НИР. Это связано с появлением новых механизмов и социальных сетей, которые позволяют преодолевать существовавшие ранее географические, организационные и технологические барьеры. При этом объем информации и знаний, которыми необходимо управлять, значительно расширился, а решения сложных проблем требуют мультидисциплинарного подхода и новаторского мышления. Одновременно возникают новые задачи, связанные с управлением сложными глобальными партнерствами и операциями, разнообразным составом исследовательских коллективов, с решением проблем интеллектуальной собственности при множестве партнеров, с изменением самих функций и компетенций подразделений НИР.

Сфера НИР продолжает развиваться и расширяться как на уровне фирм, так и на национальном и международном уровнях. В 2000 г. глобальные расходы на НИР составили около 729 млрд. долл., а в 2006 г. они приблизились к 1 трлн. долл.; согласно оценкам, во всем мире в этой сфере занято не менее 4 млн. человек (34, с. 241). По своим масштабам эта сфера, таким образом, превратилась в ведущую сферу экономической деятельности. Однако эта деятельность далеко не всегда связана с подлинной инновационностью, и инновация для одной отдельно взятой фирмы, как правило, не означает глобальной инновации. И это касается всех аспектов, даже внешнего дизайна изделия, подверженного моде.

Одной из важных тенденций, наблюдаемых в этой сфере, является развитие процессов глобализации и географического распределения НИР. Новая фаза глобализации НИР по сравнению с предшествующей (в основном связанной с деятельностью МНК) выражается в значительном расширении географических масштабов размещения НИР; поиске более дешевых вариантов за счет размещения НИР в оффшорах; приближении к потребительским рынкам в растущих экономиках. Согласно последнему обследованию ЮНКТАД, по данным на 2004 г. Китай занял третье место после США и Великобритании по объему привлеченных иностранных инвестиций в НИР, а Индия – шестое (34, с. 244).

Для сферы НИР в целом характерны две важнейшие тенденции.

1. Появление новых форм организации НИР. Введение матричных организационных структур известно с 1970–1980-х, горизонтальных структур – с 1980-х годов. Информационные и коммуникационные технологии позволяют внедрить новые гибкие и разнообразные организационные формы. Многие из них направлены на усиление связи между разработкой и внедрением, между фундаментальной и прикладной наукой. Среди перспективных форм: совместные лаборатории, организуемые, например, двумя фирмами или фирмой и университетом; очень небольшие подразделения внутри фирмы при отдельных производствах для работы над конкретной задачей; временные подразделения для аналогичных целей; полностью автоматизированные подразделения с дистанционным контролем для специфических процессов; подразделения, создаваемые для работы непосредственно с ключевыми потребителями; специальные связующие подразделения, создаваемые для интеграции усилий отдельных частей сферы НИР или НИР и производства.

2. Появление новых участников НИР. Помимо традиционных участников – фирм, университетов и государственных организаций – растет число разнообразных гибридов, часто означающих комбинации и варианты частно-государственных партнерств. Эти явления развиваются в рамках национальных инновационных систем и выходят за их границы.

Теперь все это проявляется в глобальном масштабе и, в свою очередь, оказывает влияние на структуру и эффективность национальных инновационных систем. Значение этих тенденций для государства определяется способностью к созданию инновационных продуктов, услуг и процессов. НИР обеспечивают успешность национальных инновационных систем и путь к экономике знаний, способствуют занятости и региональному развитию, имеют широкомасштабные культурные и социальные последствия.

Важными в современных условиях механизмами обмена и заимствования технологий стали открытые инновации, технологические альянсы и технологический оффшоринг. На их основе формируется практика инновационных исследований и разработок, которая способствует снижению издержек и ускорению разработки и освоения новых продуктов и процессов, повышению их качества, продуктивному использованию внешних знаний и квалификаций.

Модель организации инновационных процессов, получившая определение *открытых инноваций*, выросла из экспериментов

ряда фирм по привлечению поставщиков, потребителей и других партнеров к участию в инновациях в новый подход к управлению инновационным процессом, отражающий развитие кооперации в сфере НИР и освоения нововведений. Эта модель, получающая широкое практическое применение, признается как эффективный способ поиска новых идей и экономии затрат, ее суть заключается в возрастании роли внешних источников инноваций, интенсификации входящих и исходящих потоков идей, ресурсов и персонала.

Процесс начался в ведущих отраслях высокой технологии – информатике, электронике, телекоммуникациях, фармацевтике, биотехнологии – и распространяется в более широком круге отраслей, включая машиностроение, производство медицинского оборудования, потребительских товаров, пищевую промышленность, строительство и логистику. Помимо давно практикуемого участия потребителей в проектировании продукции эти отрасли внедряют открытость и по другим направлениям, в том числе в области интеграции поставщиков, систематических контактов с университетами. Это сопровождается созданием обширных внешних межорганизационных сетей, включающих университеты, исследовательские организации, поставщиков и потребителей.

Многие компании различных отраслей сообщают о широком применении принципов открытых инноваций в инновационных процессах. Среди них BMW, Nokia, Procter & Gamble, IBM, Hewlett-Packard, Merck & Co., Phillips Electronics. В качестве партнеров выступают различные организации – от поставщиков и потребителей до экспертных сообществ, университетов, исследовательских институтов, фирм – партнеров других отраслей и даже конкурентов (42, с. 147). Исследование 42 компаний автомобилестроительной промышленности показало, что открытые инновации существенно повышают продуктивность НИР. В ближайшем будущем стратегию фирм будут определять задачи повышения инновационности, с одной стороны, и контроля издержек – с другой. Это определит кардинальную смену путей внедрения и эксплуатации инноваций (35).

Распространение практики открытых инноваций будет способствовать улучшению общего уровня управления и возрастанию эффективности инноваций в широком круге отраслей. Двумя важными источниками распространения передового опыта в этой области служат мобильность опытных менеджеров и услуги организаций-посредников, помогающих в экспериментировании и освоении новых методов.

Важнейшей формой современных инновационных сетей являются международные технологические альянсы. Наиболее сложные технологии (в области телекоммуникаций, биотехнологии и т.д.) все чаще разрабатываются в рамках сетевых структур, объединяющих фирмы, университеты, государственные исследовательские центры, в том числе относящиеся к разным странам. Начальные звенья сетей – это стратегические альянсы, партнерства, совместные предприятия, кооперационные соглашения, участники которых входят в структуру многих сетей.

Технологические альянсы ориентированы на решение разнообразных задач, в той или иной мере связанных с инновационной деятельностью, от фундаментальных исследований до реализации конкретных проектов. Альянсы могут формироваться с целью получения технических ресурсов или технологических возможностей, знаний и практического опыта, выхода на новые рынки. Потенциальные преимущества для участников альянсов состоят в ускорении инновационных процессов, расширении масштабов рынка, разделении затрат и рисков. Как отмечает И.С. Онищенко, анализ включенности в процессы международного сотрудничества в сфере науки различных стран показывает, что большая часть альянсов (61%) создавались с участием американских фирм. На втором месте фирмы Японии (16%), далее следуют Великобритания (5), Канада (4), Германия (3), Южная Корея (2), Франция (2), Австралия (1%). На долю прочих стран приходится 6%. Вместе с тем в составе основных участников международных научно-технических альянсов произошли значительные изменения. В 1970–1980-х годах подавляющее большинство альянсов создавались в рамках триады Северная Америка – ЕС – Япония (до 95%). В дальнейшем отмечается рост заинтересованности последних в партнерствах, представляющих небогатые государства Юго-Восточной Азии, не имеющих равнозначного технологического и экономического потенциала, но весьма полезных для адаптации иностранных фирм к местным условиям. Доля этой группы государств выросла с 1,6% в 1980 г. до 18,6% в 2003 г. (19, с. 106, 107). С начала XXI в. наблюдается все более активное участие в указанных альянсах фирм из Китая и Индии.

Технологический офшоринг¹ предполагает открытие филиалов компаний в другой стране или передачу другой стране научно-

¹ Очевидно, что не следует смешивать этот термин с понятием офшоризации в смысле вывода капиталов в налоговые убежища и создания зарубежных структур для ведения спекулятивных и мошеннических операций.

технических функций. Этот механизм является мощным фактором обеспечения конкурентоспособности современных ТНК, давая им преимущества в использовании лучших глобальных ресурсов, ускорении продуктовых и технологических инноваций. Для принимающей стороны сотрудничество в области НИОКР открывает новые возможности для создания собственных технологических разработок с помощью внешних инноваций, позволяет диверсифицировать используемые технологии и получить дополнительную защиту от возможно неудачных результатов исследований в основном офисе компании. Кроме того, одним из мотивов открытия филиалов в новых странах в настоящее время стала необходимость диверсифицировать геополитические риски. Однако, как отмечает О.В. Богаевская, присутствие иностранных исследовательских центров может оказать и негативное влияние на экономику принимающей страны. Во-первых, иностранные компании оказываются конкурентами местных фирм в борьбе за лучшие кадры, предлагая более выгодные условия труда. Во-вторых, если иностранная компания не устанавливает связей с местными компаниями и научными организациями, принимающая страна не получает никаких выгод, связанных с распространением знаний и навыков (19, с. 89).

Указанные модели инновационных процессов предоставляют широкие возможности решения проблем поддержания конкурентоспособности в быстро меняющихся условиях внешней среды. Они позволяют интегрировать методы инновационного использования технологических достижений и методы расширения спектра источников инновационных возможностей. Кроме того, существенно меняется и функция собственных НИР, возникает потребность в новых функциях и компетенциях, в том числе связанных с управлением интеллектуальной собственностью и экспертным анализом внешних технологий.

Интеграция знаний в инновационный процесс требует также соответствующих организационных и плановых механизмов. Как отмечают швейцарские специалисты М.В. Валлин и Г. фон Крог, при проектировании инновационной организации необходимо ответить на два вопроса: где находятся нужные знания и какие методы следует применить для их интеграции. Сформировалась отрасль профессиональных услуг, помогающая сэкономить средства и время для систематического мониторинга. Многие консалтинговые фирмы (например, McKinsey, PricewaterhouseCoopers, Boston Consulting Group) предоставляют информацию, в том числе через Интернет, для быстрого поиска нужных экспертов и организаций (42, с. 146).

В этой связи отмечается и еще одна важная тенденция – превращение интеллектуальной собственности из объекта защиты в торгуемый товар. Возникает вторичный рынок с новыми участниками, привлекаемыми возможностями арбитражных операций. Уже начали действовать крупные аукционы интеллектуальной собственности (например, Ocean Tomo в 2007 г.), а также патентные фонды (например, управляемые Deutsche Bank и Credit Suisse), которые покупают объекты интеллектуальной собственности у университетов и венчурных предприятий и повышают их стоимость путем профессионального управления. В будущем сфера подобного рынка может расширяться за счет специализированных организаций по страхованию, интеграции и распространению интеллектуальной собственности (33).

Международная кооперация в сфере НИР и освоения нововведений выполняет важнейшую функцию в современной глобальной экономике. Подобно практике кооперации инновационных исследований и разработок и открытых инноваций в структуре инновационных систем на межфирменном и национальном уровнях на международном уровне она также способствует снижению издержек и ускорению разработки и освоения новых продуктов и процессов, повышению их качества, продуктивному использованию внешних знаний и квалификаций. Такая модель организации инновационных процессов призвана усилить оборот знаний, получаемых как внутри, так и вне организации, и повысить эффективность их практического использования. Она может принимать различные формы: обогащение базы знаний с помощью интеграции с внешними источниками; выход идей и технологий на рынок и их использование внешними организациями, лучше приспособленными для их коммерциализации; создание альянсов, партнерств, совместных предприятий (32, с. 312–313).

Кооперационные модели в сфере инноваций предоставляют широкие возможности для развития конкурентоспособности в быстро меняющихся условиях внешней среды, позволяют улучшить применение технологических достижений и расширить источники инновационных возможностей. Важнейшая выгода заключается в повышении эффективности собственных НИР. При этом роль НИР подвергается изменениям, возникает потребность в новых функциях и компетенциях, в том числе связанных с управлением интеллектуальной собственностью и экспертным анализом внешних технологий.

Россия представляет собой одну из наиболее перспективных стран для исследовательской кооперации, технологического офшоринга и других форм инновационного сотрудничества, особенно в областях информационных технологий и точных наук, так как обладает огромным количеством высококвалифицированных специалистов, низкой текучестью кадров (в отличие от Индии), географической близостью к европейским странам и хорошей коммуникационной инфраструктурой. К техническим недостаткам обычно относят слабое знание английского языка.

Вместе с тем приходится признать, что Россия все еще отстает и от развитых, и от многих новых индустриальных стран по всем указанным направлениям. Более того, она испытывает трудности в привлечении западных партнеров и сама не может рассчитывать на приглашение к участию в технологических партнерствах со стороны крупного научно-емкого бизнеса западных стран. В качестве причин специалисты указывают на отсутствие завершенности в создании рыночных институтов и инфраструктуры, слабую заинтересованность со стороны самих экономических агентов, а также и государства.

Международная научно-техническая кооперация развивается весьма интенсивно (пример – Сколково), однако она также не всегда достаточно эффективна, поскольку основная часть добавленной стоимости приходится на долю международной головной компании-заказчика.

Роль инновационной промышленной политики

Инновационная и имитационная составляющие экономического роста находят выражение в экономической политике и ее составной части – промышленной политике. Между тем в этой сфере государственного управления РФ отмечаются серьезные пробелы. За последние десятилетия отсутствие адекватной экономической политики и ее промышленной составляющей не только не позволило решить проблему невосприимчивости к инновациям, но и привело к известной деградации отечественной промышленности, утрате ряда важных и передовых отраслей.

Факты показывают, что отечественный бизнес пока не готов к инновациям, механизм, позволяющий предприятиям активно внедрять нововведения, все еще отсутствует. Доля организаций, осуществляющих технологические инновации, по отраслям составляла (данные 2007 г.): в добывающих отраслях 5,8%, в обраба-

тывающих производствах 11,5%, в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды 4,1% (26, с. 69).

Как подчеркивает Ф.Ф. Рыбаков, в ответственный период хозяйственных преобразований, рыночной трансформации экономическая политика требует наиболее решительных шагов, и роль государства возрастает, что подтверждается событиями кризиса 2008–2010 гг. (26, с. 17). Когда речь идет о ее содержании, необходимо иметь в виду действия и инструменты, методы и приемы, с помощью которых государство определяет «правила игры» для хозяйствующих субъектов, а также средства и инструменты стимулирования либо сдерживания тех или иных тенденций развития промышленности. Промышленная политика с помощью системы мероприятий длительного периода, через соответствующие механизмы призвана существенно изменить положение в инновационной сфере. Но для этого необходимы принципиальные изменения политики, осуществление новой концепции промышленного развития, отвечающей требованиям новой экономики.

Для такого пути нужны особые условия: развитие креативности, творческого потенциала, инвестиции в человеческий капитал, прежде всего образование и здравоохранение, качество жизни. Очевидно, что интенсификация инновационных моделей требует не только усиления роли фирм, университетов и исследовательских организаций и связей между ними в рамках национальных инновационных систем (НИС), но также и научных связей между отечественными и иностранными фирмами, активного участия в глобальных процессах научно-технического развития.

Для инновационного пути развития необходимы благоприятный инвестиционный климат, стабильные макроэкономические условия, предсказуемость долгосрочного развития, защита экономики от колебаний внешней конъюнктуры, минимизация прочих рисков. Со стороны как государства, так и бизнес-сообщества необходимы поддерживающие меры – накопление необходимых для инноваций знаний и компетенций, формирование спроса на новые продукты, создание специальной инфраструктуры и финансирования, коммерциализация инноваций, информационная и консультативная поддержка, а также действенные стимулы для участников инновационного процесса (25).

Задача государственной промышленной политики состоит в том, чтобы с помощью соответствующих механизмов изменить положение, сделать промышленность восприимчивой к инновациям. По мнению профессора Ф.Ф. Рыбакова, при решении этой задачи

одними льготами по налогам не обойтись, необходима система мероприятий длительного периода, включающих весь набор механизмов промышленной политики и привлечения инвестиций (26, с. 69). Так же бессмысленно предложение принудить госпредприятия к инновациям силовыми методами, вплоть до увольнений. Это ничего не даст, кроме напоминания о командно-административных методах управления, нужны стимулы. Роль государства – в том, чтобы учиться управлять стратегически, перестать видеть врагов там, где их нет, а есть нормальная конкуренция, без которой нет эффективной рыночной экономики.

При проведении промышленной политики необходимо стимулировать развитие, привлекать инвестиции, вводить налоговые и другие льготы, прежде всего в те отрасли, которые в прошлом накопили опыт и имеют, еще не растеряли полностью определенный научно-технический потенциал, т.е. потенциально конкурентоспособные (сейчас конкурентоспособных в полном смысле отраслей практически нет).

Здесь важна роль такой формы, как частно-государственные партнерства. Чтобы эффективно использовать эту форму, нужно решить проблему интеллектуальной собственности: частник должен получать свою долю прибыли в случае реализации и быть уверенным в этом, иметь соответствующие гарантии.

Особая роль принадлежит ВПК, использованию его достижений. Если Россия что-то предлагает мировому рынку из продуктов высокой технологии, то это по-прежнему по большей части связано с ВПК. Отсюда задача модернизации ВПК, превращения его в инструмент инноваций и передачи технологий. Это кроме всего прочего зависит и от состояния отношений с западными странами – как от политических и экономических отношений, так и от военно-технического сотрудничества.

Нельзя не отметить в связи с этим планируемое создание в Министерстве обороны РФ департамента высоких прорывных технологий с включением в него центра робототехники. Эта структура дополнит связанные с ним управление по инновациям, научно-техническое управление по анализу зарубежных передовых технологий, главное управление научно-технической деятельности и технического сопровождения исследований, организационно-плановое управление исследований и информационный центр (5).

Еще одно условие – развитие инфраструктуры, повсеместное налаживание современных средств связи и коммуникаций, строительство дорог. В России, несмотря на бурное развитие информа-

ционно-коммуникационных технологий, эта сфера отстает, особенно катастрофически – сфера транспорта. Инвесторы жалуются зачастую даже на невозможность организации регулярного транспортного обслуживания, на дефицит энергетики.

Любые модели инновационного роста в качестве условия реализации требуют ликвидации административных барьеров различного рода, препятствующих эффективному предпринимательству, экспортному и импортному движению товаров и капитала. Сложности возникают при реализации инвестиционных проектов, получении разрешений на строительство и т.п. Согласно исследованиям Всемирного банка, Россия занимает лишь 160 место (среди 183 стран) по легкости оформления экспортных и импортных поставок (15).

Устранение таких барьеров могло бы оказать благотворное воздействие на экономику, способствовать развитию внешнеторговых отношений, движению капиталов и тем самым ускорению модернизации экономики, стимулировать инновационные процессы, а также сыграть определяющую роль в сдерживании коррупции.

Специалисты указывают, что не следует концентрировать государственные усилия на поддержке выбранных тем или иным способом перспективных отраслей, которые, по идеи, должны обеспечить развитие высоких технологий и служить источником распространения инновационного импульса по всей экономике. Такие исключительные проекты редко приносят ощущимую удачу. Следует опираться на многообразие и изобретательность предпринимательской инициативы и создавать для нее благоприятные условия.

Таким образом, нужна стратегия, а не отдельные программы и меры, пусть даже в правильном направлении, системная национальная программа по созданию конкурентоспособной и инновационной экономики, переходу от традиционной инвестиционной модели к современной инновационной модели развития.

Целесообразным направлением является рациональное сочетание всех составляющих инновационного роста. Инновации ради инноваций – выброшенные деньги, растрата, политический пиар. Конечно, это не отменяет развития инноваций по определенным направлениям с учетом конкурентоспособности. При этом не следует забывать, что сфера инноваций не ограничивается новой продукцией и новой технологией, огромное значение имеют также нововведения в области организации производства и управления, инфраструктуры, общественных отношений, образования, культуры. Так, любые продуктивные и технологические инновации могут и

скорее всего потребуют организационных и других инноваций, без которых, как наглядно показывает опыт отечественной промышленности, невозможно освоить никакое передовое производство. То же самое, в принципе, относится и к реализации имитационных проектов, требующих параллельных новшеств, в том числе во вспомогательных и смежных областях.

Одна из важнейших форм государственного воздействия на промышленность состоит в стимулировании и обеспечении конкурентной среды, противодействии монополизации, четком осуществлении антимонопольного законодательства и антимонопольной политики. Монополия и в экономике, и в политике – путь к застою, сама экономическая сущность инновации означает, что монополия не может не быть ее тормозом, а конкуренция – стимулом. Хорошо известно, какую положительную роль сыграла конкуренция в тех немногих передовых наукоемких отраслях советской экономики, где она имела место (авиа- и ракетостроение).

Грамотная антимонопольная политика и всемерное развитие мелкого бизнеса призваны способствовать формированию и развитию столь необходимой конкурентной среды в отечественной экономике. Пока, согласно данным Федеральной налоговой службы, на долю малых и средних предприятий в России приходится лишь 20% всего производимого ВВП, в них занята только четверть работающих россиян (2012), что значительно меньше, чем в развитых экономиках (в США она составляет 52%, в странах ЕС – 67, в Японии – 55%). По прогнозу ФНС, к 2020 г. доля малого бизнеса в ВВП России должна составить 50%, в нем должно быть занято не менее половины экономически активного населения страны (10).

Вместе с тем укрепляются позиции крупных монополий в виде финансово-промышленных групп, государственных естественных монополий, унитарных государственных и муниципальных предприятий (17, с. 54). В промышленности, согласно оценкам, лишь менее 20% предприятий сегодня работают в реальной конкурентной среде, остальные «довольствуются давно освоенными нишами отечественного рынка и чувствуют себя спокойно, не стремясь к прогрессу» (16, с. 43).

Наряду с конкуренцией и независимым предпринимательством важнейшую роль играет государственный сектор, прежде всего в лице таких ключевых участников процесса инновационного развития, не испытывающих прямого воздействия рыночных сил, как университеты, государственные организации и другие элементы НИС. Как отмечал У. Баумоль, правительство выполняет

две важнейшие функции: активную и пассивную. Бесценным его вкладом является активная поддержка фундаментальных исследований с присущей им неопределенностью и непредсказуемостью результатов. Пассивная функция реализуется главным образом через правовую инфраструктуру, способствующую предпринимательству, созданию новых предприятий и инвестициям крупных фирм в инновации, обеспечивая защиту прав собственности, соблюдение контрактов и т.д. (30).

Важнейшим направлением промышленной политики, требующим участия государственного сектора, является стимулирование трансфера технологий из-за рубежа. У. Баумоль обращает внимание на то обстоятельство, что затраты на мониторинг, перевод и распространение научной и технической информации, осуществляемые централизованно (например, специализированной организацией или ведомством), результатами которых пользуются множество фирм и даже отраслей, не превышают затраты на эту работу, осуществляемую единичной фирмой. Здесь открывается возможность для получения сравнительных преимуществ. Такая промышленная политика не должна вызывать возражений даже у экономистов, относящихся с наибольшим недоверием к государственному вмешательству.

В качестве лишь некоторых примеров конкретных мер такой политики отмечаются: организация и финансирование обучения и подготовки студентов и специалистов, в том числе за рубежом, с обязательной последующей занятостью в отечественной промышленности или органах государственного управления; содействие обменам, привлечению на временной или постоянной основе иностранных ученых, инженеров и специалистов, в том числе с помощью спонсоров и фондов; создание при дипломатических представительствах служб, следящих за соответствующей информацией и содействующих заключению соглашений о передаче технологий; изучение мер, предпринимаемых правительствами других стран.

Основной вывод, заключает У. Баумоль, состоит в том, что процветание любой экономики зависит от эффективности стимулирования предпринимательства, инноваций и использования внешних технологических достижений. Эти процессы не могут быть предоставлены сами себе (т.е. исключительно рынку). Анализ механизма роста рыночной экономики указывает на необходимые направления политики роста, как и на явления, препятствующие развитию.

Поддержка инновационного предпринимательства по всем направлениям, а не только в отношении некоторых эксклюзивных проектов, развитие венчурных форм финансирования – эти необходимые направления государственной промышленной политики в России находятся лишь в зачаточном состоянии. Не готовы к этой роли и финансовые рынки. Отечественный фондовый рынок все еще слабо выполняет свою основную функцию привлечения средств инвесторов в компании через размещение их акций. Банковский сектор не обеспечивает доступ рискового предпринимательства к финансовым ресурсам. Банки не заинтересованы в венчурных инвестициях из-за их, как правило, незначительных размеров и высокого риска, а также в силу жесткого нормативного порядка, который заставляет их резервировать сумму, равную вложениям в венчурный фонд, поскольку эти вложения ничем не гарантированы.

Роль венчурного бизнеса в обеспечении роста американской и европейской индустрии высокой технологии и экономики в целом хорошо известна. В нашей стране политический и предпринимательский климат, благоприятный для венчурного и прямого инвестирования, формируется постепенно, но слишком медленно. Ряд шагов предприняты сообществом венчурной индустрии и государственными структурами различных уровней. При поддержке государства, частного сектора и международных организаций были созданы научно-исследовательские структуры рыночного типа, такие как технопарки, инновационно-технологические центры, юридические и консалтинговые компании, новые инструменты и механизмы, связанные с функционированием бюджетных и внебюджетных фондов поддержки фундаментальных и прикладных исследований и разработок, их конкурсным финансированием, защитой прав на объекты интеллектуальной собственности.

В России венчурные фонды появились только в начале 1990-х годов, а первые венчурные инвестиции были сделаны в 1995 г. Сейчас в стране насчитывается около 40 венчурных фондов с суммарным капиталом в 4 млрд. долл., однако объем вложенных ими средств с 1994 по 2001 г. составил лишь 580 млн. долл. в 250 проектах. 27% средств венчурных фондов, работающих в России, было направлено в пищевую промышленность, 25 – в высокотехнологичную сферу телекоммуникаций, 9 – в медицину и фармацевтику, 5% – в упаковку. Средневзвешенная доходность 250 проектов составила 16% – один из лучших показателей среди развивающихся экономик (4).

Однако в целом национальная венчурная индустрия развита далеко не достаточно. Отсутствие соответствующей законодательной базы не позволяет многим потенциальным участникам, в числе которых пенсионные фонды, страховые компании и банки, эффективно использовать свои средства в данном секторе экономики. Будущее проекта Концепции развития венчурной индустрии в России, разработанного Минпромнауки исходя из необходимости материальной поддержки венчурной индустрии со стороны государства, пока неопределенно из-за разногласий с Минфином по вопросу степени участия государства в формировании инфраструктуры инновационной деятельности.

Опрос нескольких десятков крупных российских компаний, проведенный в 2012 г., показал, что примерно две трети компаний интересуются вопросами участия в венчурных инвестициях и создании собственного корпоративного венчурного фонда, однако всего несколько компаний в данный момент находятся в стадии активной проработки данного вопроса. Возникает парадокс: со стороны российских компаний наблюдается определенное недоверие к российским высокотехнологичным разработкам, в то время как иностранные, в том числе и транснациональные компании проявляют к ним большой интерес и вкладывают деньги для продвижения их продуктов на рынке. В исследовании отмечено, что совокупный размер корпоративных венчурных фондов, заявленный респондентами, составляет порядка 17 млрд. руб., при общей оценке российского рынка венчурных инвестиций в 62 млрд. руб. Это, по мнению авторов исследования, в целом не так уж мало. Но есть и ограничения для роста. Так, в качестве неблагоприятных факторов респонденты называли отсутствие мотивации, множество барьеров в виде законодательства, устоявшейся инфраструктуры, отсутствие необходимой информации о существующих источниках формирования фондов, отсутствие четкой инвестиционной стратегии, высокий риск инвестиций и неопределенность последствий при отрицательных результатах (14).

Разумеется, никакая экономика не может расти без инвестиций, любые инновационные модели требуют их адекватного роста. Отставание России от требуемого уровня объясняется многими причинами, главными из которых являются отсутствие благоприятного инвестиционного климата и институциональной структуры. Поэтому нельзя не согласиться с теми, кто считает, что необходимы политические реформы, а также более активное открытие экономики и более активное привлечение иностранных инвестиций. Полити-

ческая трансформация, опирающаяся на демократические свободы, и эффективная конкуренция между различными политическими течениями должны стать приоритетной целью России (29, с. 7).

Ключ к успеху в деле модернизации отечественной экономики, считает Ф.Ф. Рыбаков, прямо зависит от масштабов инвестиционной деятельности. Проводя эффективную промышленную политику, государство использует арсенал финансово-кредитных методов, обладающих большими возможностями. Так, определяя ставку рефинансирования, оно может оказывать решающее воздействие на размер процентной ставки. В настоящее время предприятия обрабатывающей промышленности по различным причинам не в состоянии использовать заемные средства в качестве источников инвестиций. В свою очередь банковская система России до сих пор не является стратегическим инвестором. Отчетливо наблюдается сырьевая ориентация инвестиционной деятельности, наукоемкие отрасли обделены вниманием. Для расширения инвестиций нужны адекватные условия, и у государства для этого есть действенные инструменты. В качестве положительного явления отмечается изменение ориентации иностранных инвесторов в сторону машиностроительного комплекса России.

Характерно, что промышленная политика Китая, успехи которой выражены в его возвышении в мировой экономике, опирается на развитие и укрепление его инновационной системы. Начиная с 1995 г. расходы Китая на НИОКР возрастили ежегодно на 19% и по их объему уступают лишь США, Японии и Германии. По численности исследователей Китай с 2000 г. уступает только США (19, с. 31).

Радикальная точка зрения (представленная С. Глазьевым и Г. Фетисовым) делает ставку на «политику опережающего развития». Привлекая для обоснования своей позиции теорию длинных циклов Н.Д. Кондратьева и факт созревания в структуре мировой экономики новых отраслей – двигателей нового экономического подъема, сторонники этой политики призывают воспользоваться «окном возможностей», связанных с переходом к новому технологическому укладу, и сделать ставку на коренное обновление производства на базе новых отраслей и новых технологий. Для реализации этой цели следует привлекать и финансовые ресурсы, накопленные за счет сырьевого экспорта. Экономисты этого направления считают, что от политики тотального накопления резервов пора перейти к политике целенаправленного распределения ресурсов через бюджет развития, а важнейшими предпосылками для этого являются подавление коррупции и развитие конкуренции.

К числу основных инновационных направлений экономики XXI в. на Санкт-Петербургском научном форуме «Наука и общество» (октябрь 2012 г.) были отнесены: энергетика будущего, астрофизика, молекулярная биология и медицина, информационные технологии, новые материалы и нанотехнологии (27). Подчеркивается, что в первую очередь нужно развивать отрасли с так называемой возрастающей отдачей на капитал, а не ориентироваться на отрасли с убывающей отдачей, такие как отрасли минерально-сырьевого сектора (18).

Одновременно, как отмечалось выше, при радикальном обновлении технологического уклада промышленная политика должна учитывать также и необходимость обновления отраслей старых технологических укладов, что, безусловно, требует внимания к таким отраслям, как металлургия, транспорт, сельское хозяйство и аграрно-промышленный комплекс.

В основе предлагаемых вариантов решений лежит необходимость существенного увеличения нормы накопления и активной структурной политики. Специалисты в основном сходятся на необходимости доведения нормы валового накопления к 2020 г. до 25–27% и поддержания стабильного темпа роста ВВП России не ниже 5% в год, что, в общем, соответствует задаче, выдвинутой правительством.

Так, по расчетам С.Ю. Глазьева, чтобы вывести отечественную экономику на траекторию быстрого, устойчивого роста, ежегодный прирост инвестиций должен составлять не менее 25%, а инвестиций в создание производств нового технологического уклада – не менее 35%. Для этого нужно резко (до 35–40%) повысить норму накопления, нарастить инновационную активность и финансирование НИОКР и повысить эффективность расходуемых средств. Затраты на НИОКР должны быть доведены в ближайшие годы как минимум до 2%, а в перспективе до 4–5% ВВП. Только в этом случае Россия сможет вернуться в число научных сверхдержав (6, с. 452, 514, 549; 7).

Согласно аналогичным экспертным оценкам, в России необходим рост составляющих производств формирующегося шестого технологического уклада с темпом 25–40% в год. Это позволит в короткое время компенсировать кризисное падение производства и обеспечить впоследствии устойчивый подъем экономики и последовательное улучшение положения России в мире (22, с. 212). Среди трудностей на этом пути называются отставание по уровню технологической готовности к инновациям; разрушение кадрового

потенциала; недостаточная восприимчивость российского бизнеса к инновациям; высокая энерго- и ресурсоемкость российской экономики; недостаток стимулов к использованию экологически чистых технологий.

Как считают Н.В. Акиндинова, С.В. Алексашенко и Е.Г. Ясин, стратегической целью для российской экономики может стать достижение темпа роста несырьевого экспорта на уровне не менее 25% в год, что позволит повысить темпы экономического роста до 5–7% в год. При этом к 2030 г. доля несырьевого экспорта может превысить 50% в общем объеме российского экспорта, а доля нефтегазовых доходов федерального бюджета составит менее 20%, что позволит говорить об уходе от «униизительной сырьевой зависимости» (2, с. 54). Такой сценарий требует ряда существенных элементов, к которым относятся быстрое и резкое подавление инфляции (до 3% в течение 2–3 лет), повышение уровня инвестиций не менее чем до 25% ВВП за счет активнейшего привлечения прямых иностранных инвестиций (2, с. 57–58), ограничение роста удельных трудовых издержек.

Минэкономразвития РФ в своем прогнозе долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2030 г. с изрядным должностным оптимизмом предсказывает России выход к этому сроку на уровень экономического развития, соответствующий статусу ведущей мировой державы XXI в., при сохранении темпов роста ВВП не ниже 5% в год. В качестве путей достижения этого результата видятся создание глобально конкурентоспособной институциональной среды, стимулирующей предпринимательскую активность и привлечение капитала в экономику; повышение качества деловой среды и инвестиционного климата; повышение эффективности государственного управления в экономике; формирование международного финансового центра, обеспечивающего необходимыми ресурсами развития частный сектор экономики; формирование Евразийского экономического союза на постсоветском пространстве (24).

Серьезная проблема возникает в отношении способов и источников финансирования, связанная с необходимостью формирования и использования резервных фондов, а также развития кредитной сферы. Ряд экономистов подчеркивают, что для достижения целей повышения конкурентоспособности и инновационности экономики надо создавать и активно использовать инвестиционные фонды, а не держать огромные деньги в резерве (28; 16, с. 40). Другая точка зрения отражает позиции финансистов, озабоченных

инвестиционными рисками в условиях перспективной стагнации мировой экономики и вероятного общего падения спроса и цен на энергоресурсы. По мнению А. Кудрина, нынешний объем накопленного основного капитала все еще недостаточен для того, чтобы решить проблемы технологического перевооружения, развития общественной инфраструктуры. Необходима норма накопления основного капитала на уровне не ниже 27–28% ВВП, пока же она стабилизировалась на уровне 22% (15). Чтобы обеспечить требуемый инвестиционный потенциал, необходимы стабильные и прогнозируемые условия хозяйствования, стимулы для сбережения, эффективное функционирование финансовой сферы, а при сохранении угрозы нового кризиса правительство больше заботится о том, чтобы придать экономике большую устойчивость при сохранении приемлемых темпов роста и защититься от внешних рисков, чем о перспективной инновационной стратегии.

Ошибкой было бы такое использование фондов, которое предполагает их рассмотрение лишь с точки зрения способов выгодного размещения средств в плане непосредственной и ближайшей выгоды. Нужны подходы, ориентированные, во-первых, на перспективу и во-вторых – на народнохозяйственный эффект. Нужны инвестиции в передовые производства, прорывные технологии, обещающие в будущем занять значительные позиции на мировом рынке, в разнообразные элементы инфраструктуры, системы связи и коммуникации, дорожные сети, без которых современная экономика не может быть эффективной. Сегодня объем мирового рынка продукции высоких технологий составляет порядка 3 трлн. долл., и, как замечает В.М. Кудров, если России удастся получить на этом рынке долю хотя бы в 5%, это уже будет сопоставимо с ее доходами от продажи нефти и газа (16, с. 44).

Что касается структурной политики, призванной бороться с кризисом конкурентоспособности, то тут, как считают специалисты Центра развития ВШЭ на основании свежих исследований МВФ и Центра международного промышленного сотрудничества (UNIDO), российская ситуация крайне негативна. Положительное значение, по их мнению, имеют две меры: вступление России в ВТО и пакет дорожных карт Агентства стратегических инициатив (АСИ), нацеленных на улучшение инвестиционного климата и снятие административных барьеров. Но и проекты АСИ могут «повиснуть в воздухе, не будучи согласованными с планами бизнеса (который сам по себе) и спорным проектом трехлетнего федерального бюджета, в котором заморожены расходы на человеческий капитал».

Новая промышленная политика должна базироваться на рыночных принципах: объектами господдержки должны быть абсолютно новые отрасли, для них должны быть установлены четкие количественно выраженные критерии успеха (неудачи); поддерживаемые сектора должны иметь ярко выраженный демонстрационный эффект и оказывать положительное влияние на остальную экономику; поддержка должна оказываться на всех уровнях, а не только группам системообразующих предприятий («если это действительно политика и не банальный распил»); на макроуровне должны быть не только относительно стабильный валютный курс, поддержка рынка труда и инноваций, но и незыблемая стабильность прав собственности (23).

Сегодня можно констатировать отсутствие концептуального единства мнений относительно направлений экономической политики и, естественно, самой этой политики. В многочисленных дискуссиях подчеркивается необходимость выработки перспективной стратегии и высокая вероятность негативного развития событий при отсутствии радикальных решений (пример – негативные сценарии, представленные на Давосском экономическом форуме в январе 2013 г.) (3). Активно обсуждаются радикальные проекты, молчаливо утверждаются консервативные. Россия стоит перед выбором, причем характерно, что экономические проблемы теснейшим образом связываются с политическими. Для принятия столь сложных стратегических решений и комплексных программ необходимы масштабные исследования и расчеты, работа экспертов, разработка конкретных целей и критерии их достижения.

Промышленная политика в условиях присоединения к ВТО

Присоединение России к ВТО, связанные с ним снятие определенных барьеров во внешнеэкономических отношениях и предполагаемое улучшение инвестиционного климата – новый важный шаг к дальнейшему открытию экономики, который, однако, требует соответствующей внешнеэкономической и промышленной политики.

Очевидно, что результаты и более отдаленные последствия этого шага следует рассматривать с позиции не только ближайших плюсов и минусов для конкретных производств и сфер международных экономических отношений, но и перспектив подъема конкурентоспособности национальной экономики по многим направ-

лениям в условиях развертывания стратегии инновации и диверсификации и создания для этого соответствующих условий и стимулов.

В России, как известно, присоединение к ВТО оценивается неоднозначно. Позиция сторонников этого шага в основном сводится к следующему.

Присоединившись к международной торговой системе, представляющей собой унифицированное правовое пространство, Россия получает легитимный выход в это пространство и международно-правовую защиту, гарантируемую нормами ВТО. Это относится к таким положениям, как режим наибольшего благоприятствования для российских товаров и услуг; свобода транзита; защита от дискриминационного применения различных технических и санитарных мер; определенная гарантия против произвольного использования других торгово-политических средств, включая квотирование, антидемпинговые и компенсационные меры. Нормы ВТО фактически являются многосторонним торговым договором.

ВТО выступает в качестве глобального регулятора, который может обеспечить реализацию конкурентных преимуществ национальных экономик и интеграционных объединений на международных рынках. Вступив в ВТО, Россия сможет регулировать масштабы иностранной конкуренции на своем рынке с помощью общепринятых тарифных и нетарифных мер. Она получит также доступ к действующему в ВТО механизму разрешения споров между странами-членами и сможет участвовать в многосторонних переговорах по дальнейшей либерализации торговли. Членство в ВТО даст России возможность проводить активную внешнеторговую дипломатию, например участвовать в новых переговорах по развитию правовых основ международной торговли.

Более того, как считают специалисты Всемирного банка, благодаря ВТО страна получает возможность использовать в своих интересах результаты иностранной торговли, прямых иностранных инвестиций (ПИИ) и институциональных усовершенствований и, следовательно, делает важный шаг вперед в экономическом развитии (21, с. 33). Согласно прогнозу Всемирного банка, благодаря присоединению к ВТО уровень доходов всех регионов России повысится, но в наибольшей степени выиграют те регионы, которые сумеют создать наиболее благоприятный климат для иностранных инвестиций и таким образом привлечь наибольшие ПИИ (21, с. 34–35).

Р.С. Гринберг и В.П. Оболенский отмечают также, что членство в ВТО не потребует существенной корректировки правовой

базы регулирования внешней торговли. Сближение российского законодательства в этой области с нормами ГАТТ и ВТО началось еще в 1990-е годы и продолжалось в 2000-е годы. Теперь предстоит ввести только некоторые поправки в российское законодательство для дальнейшего сближения отдельных законов с нормами ВТО. Кроме того, условия участия России в ВТО не предполагают полного открытия ее национального рынка. Страна сохранит относительно высокий уровень тарифной защиты и сможет использовать систему чрезвычайных защитных мер против добросовестной и недобросовестной конкуренции (9, с. 24–26). Общий вывод российских специалистов таков: присоединение к ВТО не принесет негативных последствий для отечественной экономики.

Специалисты отмечают, что либерализация рынков услуг при вступлении в ВТО откроет многие рынки для иностранных компаний, и это будет способствовать увеличению ПИИ в соответствующие отрасли и в потенциале повышению их производительности, снижению трансакционных издержек и цен. Согласно прогнозу Всемирного банка, рост ПИИ приведет к улучшению качества и доступности бизнес-услуг для российских компаний и снижению цен на них и, как следствие, к росту производительности труда и реальной зарплаты занятых при снижении общих издержек производства. В конечном счете выигрывают потребители. В этом же направлении будут действовать факторы снижения тарифов и, следовательно, снижения цен на ввозимые из-за рубежа товары. Снижение тарифов приведет к повышению уровня конкуренции в российской промышленности в целом, в том числе в тех ее отраслях, которые работают сугубо на внутренний рынок. Кроме того, снижение тарифов облегчит импорт высокотехнологичных товаров.

Источником дополнительной выгоды будет также улучшение условий доступа на внешний рынок для российских экспортёров, в том числе таких отраслей, как черная и цветная металлургия, химическая промышленность и др. Предприятия получат легальные права для защиты своих коммерческих интересов, в частности в области антидемпинговой защиты (21, с. 35).

В целом, по мнению специалистов Всемирного банка, вступление России в ВТО и построение модели открытой экономики обеспечивают возможность ускорения экономического развития, будут содействовать процессам диверсификации и модернизации экономики, усовершенствованиям в сфере институциональных преобразований и делового климата (21, с. 39).

Среди возражений, приводимых в ответ на благоприятные прогнозы, указывается то обстоятельство, что рост, стимулируемый членством в ВТО, будет связан прежде всего с ростом импорта, а снижение пошлин и тарифов практически во всех секторах российской промышленности (за исключением сельского хозяйства) приведет к падению цен, прибылей, объемов выпуска в этих секторах и, следовательно, к потере ими конкурентных преимуществ. Таким образом, рост ВВП будет сопровождаться ухудшением структуры производства. Вместе с тем высокий уровень издержек производства и неблагоприятный инвестиционный климат будут препятствовать значительному притоку инвестиций из-за рубежа. Поскольку правила ВТО не применяются относительно российской нефти, газа и продуктов их переработки, составляющих 62% всего объема экспорта страны, присоединение к ВТО даст лишь небольшой прирост экспорта при существенном увеличении числа иностранных конкурентов на внутреннем рынке России. И эта ситуация существенно отличается от стран с большим экспортным потенциалом, для которых важно обеспечить своих производителей определенными преимуществами на внешних рынках, как, например, для Китая, который, став членом ВТО и получив доступ на внешние рынки, сумел форсировать свой экспорт (41, с. 5).

Тем не менее никто не оспаривает того факта, что наибольшую выгоду от вступления России в ВТО получат экспортно-ориентированные отрасли промышленности за счет повышения экспортных цен в рублях (вследствие реального обесценения национальной валюты), повышения степени защиты прав производителей на мировых рынках и более интенсивного использования относительно дешевых производственных факторов. Многие сектора услуг, открытые для иностранной конкуренции, такие как телекоммуникация, страховое дело, банковский бизнес, также получат толчок для ускорения темпов роста благодаря притоку в эти сектора ПИИ и развитию партнерств с западными фирмами. Эти положительные воздействия будут, однако, сопровождаться негативными последствиями для некоторых отраслей, где сокращение импортных тарифов и рост объемов импорта вызовут падение цен на продукцию, а также прибылей. Так, отрасли промышленности, ориентированные на внутренний рынок и защищенные до последнего времени от иностранной конкуренции высокими тарифами (пищевая и легкая промышленность, машиностроение, производство строительных материалов), станут испытывать большее кон-

курентное давление и, возможно, будут вынуждены сократить производство (21, с. 35–36).

Правительство, по всей видимости, не выработало еще четкой и последовательной промышленной политики с учетом этих условий. После вступления в ВТО оно начинает изобретать новые механизмы в духе протекционизма, что противоречит самой логике вступления в эту организацию, которая состоит не в том, чтобы защищать неэффективные отрасли от конкуренции, а в том, чтобы использовать ее как инструмент конкуренции для повышения эффективности, стимулирования снижения цен и повышения качества и создавать благоприятные возможности для этого при открытии рынков.

Специалисты указывают поэтому на необходимость учета взаимодействия различных факторов и их влияния на конкретные отрасли и, следовательно, проведения соответствующей целенаправленной промышленной политики. Как считают, например, аналитики Всемирного банка, наиболее предпочтительный вариант промышленной политики относительно отраслей с низкой конкурентоспособностью – отказ от субсидирования и прямой защиты от иностранной конкуренции, тормозящих рост занятости в динамичных отраслях, и предоставление помощи в форме переобучения рабочей силы и повышения ее мобильности.

Вступление России в ВТО должно привести к значительному изменению структуры экспорта и импорта, в частности увеличить экспорт промежуточных и готовых изделий и в целом способствовать его диверсификации, а в более широком плане – преобразованию внешнеэкономического сектора путем его переориентации с торгово-посреднической на производственно-инвестиционную (геоэкономическую) модель внешнеэкономических связей (8, с. 121). Более благоприятные условия должны сформироваться в отношении такого перспективного направления, каким является развитие международной научно-исследовательской и производственной кооперации, интеграция продукции отечественных предприятий в технологические процессы зарубежных и международных фирм. Перспективными направлениями, способствующими диверсификации экспорта в свете вступления в ВТО, могут стать активная инвестиционная политика, приобретение предприятий зарубежных фирм и их филиалов, широкое формирование российских транснациональных предприятий, сотрудничество на взаимовыгодной основе в освоении природных богатств отдаленных районов, развитии перспективных отраслей (11, с. 216).

С учетом возникающих в этой связи задач необходимо усиление сетевого сотрудничества зарождающихся в России новейших инновационных структур, инкубаторов, технопарков, особых экономических зон и т.д. с зарубежными аналогами. Отечественные высокотехнологичные отрасли должны быть нацелены на «широкоформатный выход на мировую арену, на интенсивное создание инновационного задела как условия активного освоения геоэкономического пространства, формирования российских инновационных ареалов и геоэкономических векторов» (8, с. 123).

Как справедливо отмечают авторы монографии «Глобализация мировой экономики: вызовы и ориентиры», минимизация негативных последствий вступления в ВТО может осуществляться различными путями, в рамках ВТО можно конкурировать различными методами: ценой, качеством, инновационностью. Задачи, которые должны быть выполнены в связи с этим, включают: государственное субсидирование инновационных отраслей и технического перевооружения предприятий на основе современных технологий; стимулирование повышения производственной и управлеченческой эффективности, диверсификации и переориентации производства, энерго- и ресурсосбережения; стимулирование и государственную поддержку научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ; использование инновационных подходов, реализуемых через инновационные проекты; государственную поддержку инновационного малого и среднего бизнеса; повышение квалификации работников. Главным фактором, который поможет противостоять негативным последствиям вступления в ВТО для российских предприятий, делают вывод исследователи, является повышение эффективности государственного регулирования (8, с. 133–134).

Таким образом, геоэкономическая перспектива должна стать, по существу, стержнем долговременной стратегии экономического развития России. Ее реализация позволит экономике страны занять достойное место в системе международного разделения труда и встать в один ряд с ведущими мировыми державами, создающими и пользующимися плодами экономики знания.

Список литературы

1. Авдулов А.Н., Кулькин А.М. Парадигма современного научно-технического развития / РАН. ИИОН. Центр науч.-информ. исслед. по науке, образованию и технологиям. – М., 2011. – 304 с.

2. Акиндина Н.В., Алексашенко С.В., Ясин Е.Г. Сценарии и альтернативы макроэкономической политики: Доклад / Высш. шк. экономики – Наци. исслед. ун-т и др. – М.: Изд. дом Высш. шк. экономики, 2011. – 74 с.
3. В Давосе представили три негативных сценария развития России. – Режим доступа: <http://lenta.ru/news/2013/01/23/scenarios/>
4. Венчурный бизнес в России – дело будущего. – Режим доступа: http://www.innovbusiness.ru/content/document_r_128A41AE-0B26-405A-B32F-6396411D78B7.html
5. В Минобороны появится департамент высоких прорывных технологий. – Режим доступа: <http://www.lenta.ru/news/2013/01/30/defense/>
6. Глазьев С.Ю. Уроки очередной российской революции: Крах либеральной утопии и шанс на «экономическое чудо». – М.: Изд. дом «Экон. газ.», 2011. – 575 с.
7. Глазьев дал президенту советы. Чубайс переполошился. – Режим доступа: <http://www.km.ru/node/701837/comments>
8. Глобализация мировой экономики: вызовы и ориентиры / Орлова Н.Л., Зубенко В.В., Зубенко В.А. и др. – М.: Дашков и К, 2012. – 319 с.
9. Гринберг Р.С., Оболенский В.П. Присоединение России к ВТО: Pro et contra. – М.: Институт экономики РАН, 2011. – 40 с.
10. Доля малого бизнеса в ВВП России составит 50% к 2020 г. – Режим доступа: http://taxpravo.ru/novosti/statya-264774-dolya_malogo_biznesa_v_vvp_rossii_sostavit_50_k_2020_g
11. Завьялов Ф.Н. Смена парадигмы внешней торговли России как инструмент повышения ее конкурентоспособности // Конкурентоспособность национальной экономики: регионально-отраслевые аспекты оценки / Яросл. гос. ун-т им. П.Г. Демидова. – Ярославль, 2011. – С. 148–178.
12. Загадки экономического роста: Движущие силы и кризисы – сравнительный анализ. – М.: Мысль, 2012. – 510 с.
13. Исследование: корпоративный венчурный капитал в России. – Режим доступа: <http://startupafisha.ru/news/issledovanie-korporativnyj-venchurnyj-kapital-v-rossii/>
14. Кудрин А. Чего мы ждем от нового правительства // Экономическая политика. – М., 2012. – № 2. – Режим доступа: http://www.iep.ru/files/text/policy/2012_2/kudrin.pdf
15. Кудров В. Экономика России: сущность и видимость // Мировая экономика и международные отношения. – М., 2009. – С. 39–48.
16. Кудров В. Экономика России в Европе и мире // Мировая экономика и международные отношения. – М., 2007. – С. 45–57.
17. Инновационная Россия – 2020: Стратегия инновац. развития Рос. Федерации на период до 2020 г. – М.: Изд. дом Высш. шк. экономики, 2012. – 172 с.
18. Новая экономическая политика для будущего правительства. – Режим доступа: <http://www.echo.msk.ru/programs/dozor/966008-echo/>
19. Новые явления в мировом обороте технологий: место России / Под ред. Э.В. Кириченко. – М.: ИМЭМО РАН, 2010. – 116 с.

20. Призывы к модернизации не убедили россиян. – Режим доступа: http://www.ng.ru/economics/2009-12-09/1_modernizacia.html?mthree=1
21. Присоединение к ВТО – уникальная возможность для экономического развития / Всемирный Банк в России // Поддержка роста и снижение рисков: Доклад об экономике России. – М., 2012. – № 27. – С. 36–43. – Режим доступа: <http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/ter-27-march2012-rus.pdf>
22. Проблемы развития рыночной экономики / Петраков Н.Я., Цветков В.А., Соловьева С.В. и др.; Под ред. Цветкова В.А.; РАН. Ин-т пробл. рынка. – М., 2011. – 279 с.
23. Россия готовится к кризису хуже других стран. – Режим доступа: <http://news.mail.ru/politics/10883817/?frommail=1>
24. Россия достигнет статуса ведущей мировой державы к 2030 году – МЭР. – Режим доступа: <http://news.mail.ru/politics/11788573/?frommail=1>
25. Россия и мир: в поисках инновационной стратегии: гайдаровский форум – 2011: Материалы международной научно-практической конференции, 16–19 марта 2011 г. / Рос. акад. нар. хоз-ва и гос. службы при Президенте РФ и др. – М.: Дело, 2011. – 447 с.
26. Рыбаков Ф.Ф. Промышленная политика России: История и современность. – СПб.: Наука, 2011. – 189 с.
27. Седьмой Санкт-Петербургский форум «Наука и общество». – Режим доступа: <http://scientificforum.spb.ru/index.php?row=0&subrow=0&lang=ru>
28. Стратегия-2020: Новая модель роста – новая социальная политика: Итоговый доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 г. – Режим доступа: <http://2020strategy.ru/data/2012/03/14/1214585998/litog.pdf>
29. Aleksashenko S. Les défis de l'économie russe // Problèmes écon. – P., 2012. – N 3041. – P. 5–12.
30. Baumol W.J. Entrepreneurial enterprises, large established firms and other components of the free-market growth machine // Small business economics. – Dordrecht etc., 2004. – Vol. 23, N 1. – P. 9–24.
31. Corrocher N., Malerba F., Montobbio F. Schumpeterian patterns of innovative activity in the ICT field // Research policy. – Amsterdam, 2007. – Vol. 36, N 3. – P. 418–432.
32. Enkel E., Gassmann O., Chesbrough H. Open R&D and open innovation: Exploring the phenomenon // R a. D management. – Oxford, 2009. – Vol. 39, N 4. – P. 311–316.
33. Gassmann O., Enkel E., Chesbrough H. The future of open innovation // R a. D management. – Oxford, 2010. – Vol. 40, N 3. – P. 213–221.
34. Howells J. New directions in R&D: current and prospective challenges // R a. D management. – Oxford, 2008. – Vol. 38, N 3. – P. 241–252.
35. Ili S., Albers A., Miller S. Open innovation in the automotive industry // R a. D management. – Oxford, 2010. – Vol. 40, N 3. – P. 246–255.

36. Kornai J. Innovation and dynamism: Interaction between systems and technical progress // *Economics of transition*. – Oxford, 2010. – Vol. 18, N 4. – P. 629–670.
37. Le Masne P. Savoir et technologie, structures fortes d'échange international et nouvelles formes de la division internationale du travail // *Economie appliquée*. – P., 2002. – T. 55, N 4. – P. 35–60.
38. Pavitt K. Is technological innovation now «globalised»?// Local matters: Perspectives on the globalisation of technology. – Murdoch: Inst. for science a. technology policy: Murdoch univ., 1995. – P. 1–9.
39. Pudelko M., Mendenhall M.E. The contingent nature of best practices in national competitiveness: The case of American and Japanese innovation processes // *Europ. management j.* – Oxford, 2009. – Vol. 27, N 6. – P. 456–466.
40. Radosevic S. Science–industry links in Central and Eastern Europe and CIS: Conventional policy wisdom facing reality // *Science a. publ. policy*. – Guildford, 2011. – Vol. 38, N 5. – P. 365–378.
41. Russia and WTO: Is the World Bank's optimism justified? // Валдай. Международный дискуссионный клуб. *Economy*. – 2012. – 2 May. – Mode of access: <http://valdaiclub.com/economy/41820.html>
42. Wallin M.W., von Krogh G. Organizing for open innovation: Focus on the integration of knowledge // *Organizational dynamics*. – N.Y., 2010 – Vol. 39, N 2. – P. 145–154.
43. Zarzewska-Bielawska A. The strategic dilemmas of innovative enterprises: Proposals for high-technology sectors // *R a. D management*. – Oxford, 2012. – Vol. 42, N 4. – P. 303–314.

И.Ю. Жилина

**ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ И РОЛЬ
МЕЖДУНАРОДНОЙ ПАТЕНТНОЙ СИСТЕМЫ**

В условиях прогрессирующего перехода к глобальной основанной на знаниях экономике, с характерными для нее ростом новаторства и усилением зависимости от интеллектуальных ценностей как ключевого источника экономической выгоды и сравнительного преимущества (18, с. 2), положение той или иной страны в мировой табели о рангах наряду с объемом производства, военной и политической мощью все в большей степени определяется ее умением изобретать и массово осваивать результаты интеллектуальной деятельности. Способность создавать и применять инновационные технологии является сегодня непременным условием не только экономической независимости, но и эффективного участия страны в глобальной экономике и достойного уровня жизни ее населения.

На долю новых знаний, воплощаемых в технологиях, оборудовании, образовании кадров, организации производства в развитых странах, приходится от 70 до 85% прироста ВВП (5). Их трансформация в нематериальные активы, доля которых в рыночной стоимости многих компаний составляет более 80%, осуществляется в виде прав интеллектуальной собственности (ИС). В некоторых компаниях малого бизнеса ИС является единственным ценным активом (24). Институт ИС позволяет защищать интересы участников инновационного процесса; формировать инновационную культуру; расширять инновационную систему за счет интеграции разрозненных организаций; фиксировать систему научно-технических изобретений; привлекать дополнительные инвестиции и позиционировать себя на рынке; стимулировать проявление личностного потенциала в инновационном процессе и т.д. (21).

Отрасли, основанные на ИС, играют важную роль в экономике, поскольку они обеспечивают значительный вклад в ВВП, в занятость населения, в налоговые поступления. Многие сектора экономики, основанные на интеллектуальной деятельности, такие как сфера информационных и коммуникационных технологий (ИКТ), даже в условиях мирового финансового кризиса показывают устойчивый рост, что стратегически важно для экономики государства (24)

Более того, ИС является средством освобождения национальной экономики от чрезмерной зависимости от природных ресурсов, т.е. способствует ее оздоровлению. «Интеллектуальные ресурсы в отличие от большинства природных ресурсов не только наиболее воспроизводимые, но и быстро приумножаемые при правильной государственной политике и адекватно сложившихся отношениях в обществе. Это особенно актуально для российской экономики и политики. Поэтому ставка на интеллектуальные ресурсы – это ставка, прежде всего, на независимую от природных ресурсов экономику и на устойчивое и долгосрочное социально-экономическое процветание» (7).

Одним из объектов ИС является промышленная собственность (ПС)¹, которая в наиболее общем виде определяется как любые результаты интеллектуальной деятельности, используемые в производстве или имеющие иное хозяйственное значение. ПС играет ключевую роль в развитии экономики, стимулировании инноваций, предоставлении крупным компаниям и малому бизнесу инструментов для успешного развития, обеспечивает потребителей и общество в целом конкурентоспособными товарами и услугами.

Основными формами защиты ПС являются патент и лицензия². Патенты как оформленные результаты новых знаний в той или иной форме материализуются в виде товаров и услуг. Интенсивность разработки новых патентов в определенной степени отражает интенсивность генерирования в обществе новых знаний, предопределяя параметры развития экономики (19, с. 7), оказывая

¹ ПС включает в себя изобретения, полезные модели, промышленные образцы, товарные знаки и знаки обслуживания, наименования мест происхождения товаров, фирменные наименования, конфиденциальную информацию

² Патент – свидетельство, выдаваемое компетентным правительственным органом изобретателю и удостоверяющее его монопольное право на использование изобретения; лицензия – разрешение, выдаваемое владельцем технологии (лицензиаром), защищенной или не защищенной патентом, заинтересованной стороне (лицензиату) на использование этой технологии на определенных условиях.

значительное влияние на место, занимаемое страной в мировом производстве научоемкой продукции и в конечном итоге – в системе международного разделения труда.

Экономические функции патента: Обзор литературы

В литературе, касающейся экономических аспектов института ИС, и в частности патентной системы, встречаются диаметрально противоположные взгляды на эффективность патентной системы – от абсолютизации ее роли до признания полной неэффективности.

Согласно традиционной экономической теории, патенты¹, во-первых, обеспечивая выполнение условия исключаемости, являются одним из инструментов стимулирования нововведений для индивидов и фирм, мотивированных на получение прибыли (38; 44, р. 19; 45, р. 2; 47). В основе этого подхода лежит предположение о том, что издержки общества, обусловленные монопольно высокой ценой запатентованной продукции, компенсируются дополнительной мотивацией частных инвесторов вкладывать деньги в НИОКР и коммерциализацию их результатов.

Проблемы, возникающие на конкурентном рынке с новым знанием как чистым общественным благом, связаны с тем, что разработчик несет все расходы на создание инновации, а его результатами пользуются другие. В такой ситуации патент представляется инструментом, позволяющим решить проблему «рыночной несостоятельности» новых знаний как неконкурентного продукта (38).

Во-вторых, патенты определяют условия открытия информации, которая в противном случае не была бы обнародована. При этом ученые различных стран (M. Cimili, G. Dosi, R. Mazzoleni, B. Sampat) подчеркивают, что современная патентная система возникла, прежде всего, как институт, помогающий открытию информации, а не стимулирующий инновации. Получая временную монополию на изобретение и частично реализуя свое естественное право на идею, автор вынужден раскрыть его сущность, предоставляя обществу доступ к новым знаниям. Выгоды для общества обусловлены тем, что благодаря патентам исключается дублирование исследований и разработок, открываются возможности для последующих исследований и распространения технологического знания (например, через лицензирование). В этом плане патенто-

¹ Длительное время патенты интересовали не столько экономистов, сколько юристов, специализирующихся на праве собственности (50, р. 3).

вание повышает социальную отдачу от инноваций, не снижая частную доходность, получаемую новатором (38; 44, р. 22; 47).

Многие специалисты считают, что по мере накопления патентной информации и создания для ее обслуживания международной классификационной системы патент превратился в наиболее полный доступный источник имеющейся в мире технической информации, изучение которой может натолкнуть на новые идеи, а восприятие специалистом превращает информацию в определенное знание (38).

Несколько иного взгляда на этот счет придерживаются М. Чимили, Дж. Дози, Р. Маццолени и Б. Сампат. Они полагают, что роль патента как источника технологической информации невелика (за исключением некоторых отраслей), причем особенно в тех случаях, когда (как это имеет место в развивающихся странах) инновационные усилия самих фирм незначительны (47).

Многие современные исследователи и практики подвергают сомнению роль патентной системы в стимулировании инноваций. К концу 1990-х годов накопились эмпирические данные, свидетельствующие о недостатках действующего патентного права. Многочисленные исследования, проводившиеся с 1950-х годов, показали, что за исключением некоторых отраслей (фармацевтика, нефтехимия, производство пластмасс) патент не выполняет традиционно приписываемой ему стимулирующей функции (22, с. 116; 45, р. 6; 47). Предприятия гораздо выше ценят такие методы защиты инноваций, как секретность, ноу-хау, технологическое опережение, предоставление более качественных дополнительных услуг. По мнению французских специалистов П. Коанде, М. Фарко и Ж. Пенина (P. Cohendet, M. Farcot, J. Pénin), учитывая признания самих разработчиков в том, что более 80% инноваций были выведены на рынок при отсутствии патента, его трудно рассматривать как побудительный инструмент для инноваций (45, р. 6).

Многие эксперты считают, что защита прав ИС не стимулирует, а, напротив, тормозит создание высоконтеллектуальных продуктов. Целый ряд важных изобретений XX в. (автоматическая коробка передач, шариковая ручка, целлофан, циклотрон, гирокомпас, реактивный двигатель, магнитная запись, усилитель руля, безопасная бритва, застежка-молния) никогда не были защищены патентами. Напротив, братья Райт практически затормозили зарождавшееся в США самолетостроение, защищая свой патент 1906 г. на механизированные летательные аппараты. Отказ от патентования TCP-протоколов, на которых основан Интернет, способство-

вал его быстрому распространению. В противном случае процесс происходил бы гораздо медленнее (28; 22, с. 110).

Но даже признавая стимулирующую функцию патента, необходимо иметь в виду, что ее действие ослабевает после получения патента, а также в силу необходимости до начала разработки убедиться в том, что предполагаемая ниша не занята. Кроме того, перспектива патентования изобретения, основанного на запатентованном ранее, снижает побуждения конкурентов проводить исследования в сопредельных областях (48).

М. Чимили, Дж. Дози, Р. Маццолени, Б. Сампат ставят под сомнение также распространенное представление о том, что патенты позволяют новаторам оценить возможную доходность изобретений, хотя и признают, что в отдельных отраслях это может иметь место. Анализ эмпирических данных показал, что в ряде отраслей со сложными продуктами патенты выполняют скорее защитную, нежели стимулирующую функцию (47).

Некоторые исследователи считают, что сильная патентная защита тормозит последующие инновации. Будучи встроенным в информационную структуру патентной системы, патент или иной охранный документ, независимо от его технической, правовой и коммерческой ценности, становится очередной единицей «мирового информационного потока» со всеми вытекающими последствиями (проведение экспертизы, технические действия по размещению информации в базах, проведение патентных исследований). В результате патентный поиск не может быть действительно полным, так как объем мирового патентного фонда насчитывает десятки миллионов описаний изобретений (38).

Отрицательно оценивает строгую защиту ИС и профессор Российской экономической школы В.В. Попов. Опираясь на исторические примеры, он показывает, что она является «палкой о двух концах»: с одной стороны, стимулирует инновации, с другой – вознаграждая изобретателя, создает препятствия для распространения изобретений (22, с. 110).

Все больше авторов приходят к выводу о том, что строгая защита патентов нужна не всегда, а лишь в определенных случаях. Например, стране на низкой стадии развития не надо защищать права на ИС, но по мере приближения к технологической границе защита должна укрепляться. Или же компании-лидеры должны защищать свои разработки более рьяно, чем их технологические последователи (22, с. 114).

Не подтверждается и представление о том, что ужесточение патентной политики положительно влияет на инновационный рост. Поскольку технологический прогресс по большей части является кумулятивным процессом, патент, препятствуя свободному распространению знаний, может негативно сказаться на темпах роста. М. Чимили, Дж. Дози, Р. Маццолени, Б. Сампат обращают внимание на то, что в этой области едва ли возможно применять стандартную модель прав собственности, в соответствии с которой плохо специфицированные права приводят к «переиспользованию» блага и его истощению (47).

Многие специалисты указывают, что патентная система не оптимальна для общества, поскольку в обмен на выгоды в плане побуждений к нововведениям она генерирует чистый убыток, обусловленный монопольными ценами на рынках запатентованных товаров, ставя потребителей в невыгодное положение. Таким образом, патент представляется скорее как «второй наилучший» инструмент, который может быть эффективным в долгосрочной перспективе, но является источником статической неэффективности (44, р. 20; 45, р. 4). Механизм, призванный вознаградить изобретателя, снижает социальную ценность инновации (44, р. 21).

П. Коанде, М. Фарко и Ж. Пенин отмечают, что основное ограничение традиционного анализа патентов состоит в упрощении сложного инновационного процесса, в котором, с одной стороны, участвует индивид, имеющий творческую идею, с другой – мир, в котором другие индивиды обладают базой знаний для использования инновации. Позволяя сфокусироваться на политике побуждений, традиционный подход затеняет другой аспект инновационного процесса: потребность в координации действий агентов для создания баз знаний, гарантирующих жизнеспособность инновации, особенно в условиях экономики знаний, в рамках которой патент служит не столько инструментом извлечения ренты, сколько инструментом координации и стимулирования. Патенты облегчают взаимодействие между участниками инновационного процесса, подтверждая их компетенции; содействуют передаче технологий; служат средством обмена (патент часто используется как защитный инструмент, направленный на приобретение прав доступа к новым технологиям за счет обмена патентами); структурируют коллективные инновации (45, р. 12–13).

К недостаткам действующей патентной системы специалисты относят длительность процедур патентования; высокие затраты на получение патента; уязвимость и открытость патента для оспари-

вания в течение всего срока его действия; высокие затраты на защиту патентных прав. Например, в США подача заявки, получение и первые четыре года поддержания патента могут обойтись в 25 тыс. долл. (базовые пошлины составляют 3–5 тыс. долл.) (13). Стоимость процедуры валидации патента в ЕС достигает 36 тыс. евро, т.е. в 13 раз дороже, чем в США (43), поскольку по действующей в Европе системе заявки на европейские патенты и сами патенты должны быть выполнены на одном из трех языков – английском, французском или немецком. Однако, чтобы полученный патент был действителен на территории того или иного государства – члена ЕС, изобретатель должен подать заявку на национальную валидацию патента, что связано с переводческими и административными расходами¹.

Дж. Бессен (J. Bessen) и М. Дж. Мёрер (M.J. Meurer) (Бостонский университет), изучая патентную систему США, которая, по их мнению, оказывает большое влияние на патентные системы других стран, пришли к выводу, что ее функционирование в 1990-е годы значительно ухудшилось. Более того, патенты не обеспечивают безусловное право автора на изобретение, а лишь запрещают его немедленное тиражирование, т.е. в отличие от права вещной собственности патенты «не работают» как собственность (39, р. 4, 6).

Патентная система не в состоянии четко определить, кто является владельцем идеи и каковы ее границы, что приводит к длительным судебным тяжбам. В результате средние потери от патентных исков в США составляют около 19% от всех расходов на НИОКР без учета стоимости патентного поиска (40, р. 5). Дж. Бессен и М. Дж. Мёрер утверждают, что сегодня расходы инновационной компании на патентный поиск и судебные разбирательства, касающиеся нарушения чужого патента, значительно превышают возможные прямые доходы от патентования изобретения, включающие как прямые доходы от лицензирования патента, так и выигрыш от «легальной монополии» на производство запа-

¹ В декабре 2012 г. Европейский парламент одобрил введение единого европейского патента. Если это решение будет ратифицировано всеми государствами – членами ЕС до 1 ноября 2013 г., выдача единых европейских патентов начнется в апреле 2014 г. Новая система обеспечит автоматическую защиту единого патента в 25 странах – членах ЕС (пока Испания и Италия отказались участвовать в этой системе), что значительно сократит расходы европейских предприятий и будет стимулировать конкурентоспособность. По оценкам, единый патент будет стоить 4725–6425 евро. Снизятся и расходы на перевод (43)

тентованного товара (39, р. 5). По некоторым данным, компания «Apple» ежегодно тратит на судебные споры больше, чем на НИОКР. В целом суммы, потраченные корпорациями на споры по ИС, уже превышают 20 млрд. долл. (34).

Как считают специалисты, такая ситуация обусловлена большим количеством и относительно низким качеством действующих в США патентов и склонностью Федерального апелляционного суда, являющегося конечной инстанцией для патентных исков, трактовать сомнения в пользу истца, хотя многие патентные заявки оставляют большое пространство для неоднозначных толкований. Наличие патента на технологию не гарантирует от проигрыша иска по нарушению других патентов, поскольку представления патентного ведомства и суда о том, какие патенты защищают одну технологию, а какие – разные, расходятся. Попытки повысить качество патентов так или иначе требуют усложнения и, самое главное, удлинения процедуры рассмотрения заявок, что многими рассматривается как барьер на пути инновационных компаний.

Недостатки патентной системы активно использует новая разновидность компаний, так называемые «патентные тролли», которые приобретают патентные права, чтобы собирать лицензионные платежи или вести судебные тяжбы. Они ничего не производят и, соответственно, не внедряют запатентованные изобретения, создавая тем самым проблемы для инновационных отраслей, особенно в высокотехнологичных секторах, в которых расплывчатые границы патентов приводят к чрезмерно широким судебным толкованиям. В связи с этим многие эксперты оценивают недавние приобретения компаниями «Google Inc.» и «Microsoft Corporation» высокотехнологичных фирм, имеющих большие патентные портфели, защитными ходами против потенциальных исков (8).

Анализируя функционирование американской патентной системы, сотрудник журнала «Slate» М. Иглесиас (M. Iglesias) приходит к выводу, что патентная система, возникшая из финансовой слабости государства в XVIII в. и являвшаяся изначально формой взаимовыгодного сотрудничества между властью и частным капиталом, сегодня выступает одним из основных тормозов инновационного развития. И совсем не потому, что заявки на патенты рассматриваются слишком медленно (на апрель 2010 г. в патентном ведомстве США их скопилось 750 тыс.). Причина состоит в том, что патенты работают только в некоторых секторах экономики, в частности в фармацевтической промышленности, где создание нового лекарства и его патентование очень затратны, но соблазн мо-

напольной прибыли действительно привлекает инвесторов. Это редкий пример использования патентов по назначению, т.е. для защиты тех, кто делает что-то новое, хотя такая защита очень дорого обходится потребителям (52).

К такому же выводу приходят авторы доклада израильско-британской консалтинговой группы «Pugatch Consilium», анализирующие связи между правами ИС и развитием биотехнологической отрасли. В докладе отмечается, что в 1999–2009 гг. рост числа патентов сопровождался подъемом биотехнологической и фармацевтической промышленности в Индии, Бразилии и ряде других стран с формирующейся рыночной экономикой. За указанный период число заявок на биотехнологические патенты, поданных в европейское патентное ведомство, ежегодно росло на 14,3%, тогда как общий рост патентных заявок составлял 8,3%.

Анализ изменения странового рейтинга патентного права по шкале от индекса, равного нулю (отсутствие патентного права), до пяти показал, что страны, в которые инвестируют американские биотехнологические и фармацевтические компании, продвигаются по этой шкале в сторону пятерки. Например, рейтинг Южной Кореи с 1990 г. вырос с 2,55 до 4,33. После введения Тайванем правила, аналогичного американскому закону Бай-Доула (Bayh-Dole Act 1980), согласно которому университеты, некоммерческие организации и малые предприятия получили права собственности на изобретения, созданные при финансовой поддержке правительства, количество патентных заявок, поданных университетами, увеличилось в 2004–2009 гг. на 354%. Из этого авторы доклада делают вывод, что патентная система стимулирует инновации и что патенты «не препятствуют дорогу» исследованиям (37).

В то же время в информационном секторе США патенты не работают, и увеличение их числа ведет не к росту инноваций, а к возрастанию количества судебных тяжб. В этом секторе с относительно низкими капитальными издержками инновации стимулирует не монополия, а конкуренция. Хотя патентные войны вредят инновациям, правительство выдает столько патентов, что невозможно сделать что-либо, не нарушив права другого крупного игрока. Эта система выгодна зрелым компаниям, которые успели аккумулировать или скупить большое количество патентов, но имеет катастрофические последствия для стартовых предприятий (52).

Вместе с тем необходимо иметь в виду фундаментальные различия эффекта от патентов в странах, находящихся на переднем крае технологического развития, и в отставших от них странах.

Сравнивая системы защиты прав ИС в разных странах, М. Чимили, Дж. Дози, Р. Маццолени и Б. Сампрат указывают на значительное и возросшее за период 1960–1990 гг. разнообразие уровней защиты ИС в различных странах, а также на результаты инициированного развитыми странами Соглашения по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights – TRIPS) в рамках ВТО, предусматривающего обязательную защиту патентов в течение 20 лет, что выгодно западным компаниям. TRIPS, способствуя гармонизации патентного законодательства, принуждает развивающиеся страны принять соответствующие патентные законы (47).

Предлагая развивающимся странам (РС) в рамках ВТО облегченный доступ на свои рынки в обмен на более строгую защиту ИС, развитые страны фактически ставят их перед дилеммой: либо доступ к западным рынкам, но с барьерами на пути передачи технологии, либо пиратство без доступа к западным рынкам, играющим решающую роль для успеха догоняющего развития, что в целом затрудняет развитие этих стран не только в экономическом, но и в социальном плане. Так, патенты на фармацевтические продукты ограничивают возможности борьбы с болезнями и снижения смертности. Только в чрезвычайных ситуациях национального масштаба, таких как эпидемия СПИДа в Южной Африке, лекарства можно приобретать у третьих стран и производить внутри страны, игнорируя патентную защиту (22, с. 112; 33).

Хотя, по оценкам, в 2007 г. общие потери западных компаний от пиратства составили 16,4 млрд долл., потери РС из-за участия в TRIPS в несколько раз выше, т.е. пиратство компенсирует только часть того, что РС теряют от TRIPS. По данным Всемирного банка, по соглашениям TRIPS РС приняли юридические обязательства стоимостью 60 млрд. долл. США в год, не получив ничего взамен. В то же время чистый годовой доход от TRIPS для шести ведущих развитых стран (США, Германия, Япония, Франция, Великобритания, Швейцария) оценивается в 40 млрд. долл. (22, с. 114).

Наиболее радикального мнения о принципиальном несовершенстве и неэффективности патентной системы и ИС в целом придерживаются американские экономисты М. Болдрин и Д.К. Ливайн. Они приходят к выводу, что патенты не только используются их владельцами в качестве инструмента ограничения конкуренции, но и препятствуют экономическому развитию (41, р. 4). Авторы также подчеркивают, что эмпирические данные не подтверждают коррек-

ляции между увеличением количества инноваций, ростом производительности и патентной активностью (42, р. 17).

Предоставляя производителям идеи интеллектуальную монополию, патенты обеспечивают им повышенные доходы в долгосрочном плане при одновременном удорожании инноваций: поскольку большинство инноваций создаются на основе уже существующих, новатор вынужден платить другим монополистам, владеющим правами на существующие инновации. Более того, в крайнем случае, когда каждая новая инновация требует использования множества предшествующих идей, интеллектуальная монополия может привести к полному прекращению инновационной деятельности (41, р. 208–209).

М. Болдрин и Д.К. Ливайн подкрепляют свою теорию рядом исторических примеров. Они подробно останавливаются на истории Дж. Уатта, Г. Маркони, братьев Райт, прославившихся не только своими техническими достижениями, но и как успешные предприниматели. Авторы отмечают, что этих изобретателей объединяет одно: внося незначительные усовершенствования в существовавшие технологии, они использовали патентные системы для монополизации целых отраслей (41, р. 234).

Подчеркивается, что помимо патентов существуют другие способы защиты идей и вознаграждения новаторов, например оберточные лицензии (shrink-wrap agreement), а также традиционная форма защиты – производственный секрет (ноу-хай) и его легальное воплощение – соглашение о неразглашении информации, которые помогают автору идеи сохранять монополию на него (41, р. 9).

У патентов есть много общего с торговыми ограничениями, поскольку и те и другие препятствуют свободной конкуренции на национальных рынках, снижая таким образом продуктивность и экономический рост. При этом, учитывая опыт постепенной почти полной отмены торговых ограничений, М. Болдрин и Д.К. Ливайн предлагают аналогичным образом избавиться от патентов. Причем в случае патентов эта операция облегчается в силу ограниченности срока патентов (42, р. 20, 21).

Аналогичную позицию занимает В.В. Попов. Он полностью согласен с тем, что обычное оправдание для защиты прав ИС – необходимость стимулировать создание интеллектуального продукта – не подкреплено доказательствами. При этом аналогии с пиратством и «кражей продукта» не работают, потому что владелец / создатель интеллектуального продукта, в отличие от владельца физического продукта, не теряет его после пиратского при-

своеения (22, с. 109). Предоставление и охрана пусть и временной монополии является признанием несостоятельности рынка в данной области и попыткой исправить ее через госрегулирование. Однако закрепление монопольных прав на интеллектуальный продукт – довольно примитивная и грубая форма государственного вмешательства, имеющая, как и всякая монополия, множество негативных последствий (22, с. 109).

Исходя из этого В.В. Попов предлагает заменить нынешнюю примитивную и неэффективную систему защиты ИС альтернативным режимом, стимулирующим творческие усилия, но не препятствующим распространению изобретений. Все изобретения регистрируются государством, но становятся общественным достоянием не через 20 лет, как это происходит сегодня, а сразу же. Изобретатель вознаграждается государством, вознаграждение пропорционально объему производства продуктов, созданных в первые 20 лет с использованием запатентованной технологии. Оно выплачивается из государственного бюджета или из внебюджетного фонда науки и искусства. Каждый гражданин и каждая фирма могут использовать технологию бесплатно, в то время как нерезиденты, возможно, должны платить за патент государству, являющемуся его собственником. Изобретатель в этом случае вознаграждается, но не за счет замедления распространения инноваций (22, с. 111).

Несмотря на неоднозначность оценок влияния патентной системы на развитие инноваций, распространение знаний и экономический рост, как международные организации, так и правительства под влиянием лоббистских группировок частного сектора в целом придерживаются традиционного взгляда на роль патентной системы, признавая, впрочем, необходимость ее совершенствования.

Примером может служить принятие в сентябре 2011 г. в США закона «America Invents Act» («Америка изобретает»). По замыслу авторов законопроекта П. Лехи и Л. Смита, он должен устраниć многие преграды на пути инноваций и помочь американским изобретателям сохранить конкурентное преимущество в условиях глобальной экономики.

В соответствии с законом «Америка изобретает» приоритет получает «первый заявитель», т.е. лицо, первым подавшее заявку в патентное ведомство США (ранее действовал принцип выдачи патентов первому лицу, предложившему изобретение). Это приводит патентную систему США в соответствие с патентными законами других ведущих стран, что укрепляет способность американских изобретателей охранять свои права ИС за рубежом; вводятся но-

вые процедуры пересмотра выданных патентов; предпринимателям предоставляются новые способы избегать тяжб по действительности патентов при значительно меньших затратах; для стартапов создаются возможности добиваться ускоренного рассмотрения своих заявок на патенты с гарантированным принятием решения за год и т.д. Этот закон приветствовали многие крупные компании различных секторов и ведущие университеты, тогда как отдельные изобретатели и стартапы полагают, что принцип первого заявителя предоставляет несправедливое преимущество при получении патентов крупным компаниям (8).

Российские власти также рассматривают патентную систему как инструмент развития инноваций. Патентная проблематика не обойдена вниманием в Государственной программе Российской Федерации «Развитие науки и технологий» на 2013–2020 гг., которая предусматривает повышение коэффициента изобретательской активности (число отечественных патентных заявок на изобретения, поданных в России, в расчете на 10 тыс. человек населения) примерно в 1,5 раза – с 1,85 в 2011 г. до 2,8 в 2020 г. (6, с. 28).

Не случайно разработчики «Стратегии-2020» подчеркивают, что, учитывая слабую патентную активность, в кратко- и среднесрочной перспективе необходимы инфорсмент законодательства в области ИС и амнистия (передача прав разработчикам) результатов, созданных за счет бюджетных средств; льготные патентные пошлины; развитие специальных фондов содействия патентованию; расширение масштабов бесплатных консультационных и информационных услуг. Долгосрочной целью является ощутимое повышение уровня защиты интеллектуальных прав (развитие патентных судов, обеспечение качества рассмотрения патентных исков) и улучшение качества профессиональной подготовки специалистов, владеющих необходимыми компетенциями (32, с. 84). В русле этих идей вполне вписывается инициатива по созданию на базе Сколково всероссийского патентного центра.

Сравнительный анализ патентной активности в России и за рубежом

В рамках традиционного подхода к патентной системе для анализа состояния и перспектив развития отдельных областей науки и техники, технологических направлений, оценки рынка технологий, его привлекательности для иностранных патентообладателей и инвесторов используются показатели патентной статистики.

Изучение долгосрочной динамики количества заявок на патенты показывает, что она связана с масштабными процессами, происходящими в мировой экономике: существенное падение количества заявок приходится на 1923–1930 гг., 1939–1946 гг., 1990–1995 гг. При этом, после того как в течение 20 лет (1970–1990) сохранялся практически постоянный уровень заявок, с 1995 г. наступил период его бурного роста (19, с. 7).

В свою очередь динамика удельного количества заявок (на 1 млн. человек) свидетельствует о наличии так называемых «ступеней» роста: примерно 25–30-летний период повышения удельного количества заявок сменяется на 20-летний период их снижения, т.е. изменение удельного количества заявок носит циклический характер. Это объясняется тем, что периоды накопления знаний сменяются периодами их внедрения в экономику. По мнению академика РАЭН Ю.А. Плакиткина, в настоящее время мир находится в очередной фазе внедрения знаний, которая продлится примерно до 2035 г. (19, с. 9; 10).

В то же время французские экономисты Д. Геллек (D. Guellec), Т. Мадье (Th. Madiès) и Ж.К. Прагер (J.-Cl. Prager) объясняют наблюдающийся в последние два-три десятилетия рост количества патентов в мире возрастанием их значения в экономике под воздействием сдвигов в инновационных процессах и методах конкуренции, а также изменений в законодательстве ряда стран, облегчивших получение патента и повысивших его экономическую ценность (46, р. 17).

Междуннародная патентная статистика. В опубликованном в 2012 г. ежегодном докладе Всемирной организации интеллектуальной собственности (World Intellectual Property Organization) (ВОИС) отмечается, что в то время как мировая экономика продолжает стагнировать, количество заявок на изобретения¹ в 2011 г. значительно возросло, впервые превысив 2 млн. После наблюдавшегося в 2009 г. сокращения на 3,6% число патентных заявок начало уверенно расти (на 7,5% в 2010 г. и на 7,8% – в 2011 г.). Также возросло число заявок на регистрацию полезных моделей, промышленных образцов и товарных знаков (на 35%, 16 и 13,3% со-

¹ ВОИС определяет изобретение как новую идею, позволяющую решить на практике конкретную проблему технического характера. Она может касаться продукта, устройства или способа (2).

ответственно). Из 2,14 млн. заявок 1,36 млн. заявок были поданы заявителями-резидентами и 0,78 млн. – нерезидентами (51, р. 6).

В 2011 г. в большинство патентных ведомств было подано меньше заявок, чем в предкризисном 2008 г., но при этом в большинстве из 20 лидирующих по количеству поданных заявок стран наблюдался рост количества заявок, а в Китае их число увеличилось на 34,6%. Набольший рост демонстрирует число заявок в области компьютерных технологий, цифровых коммуникаций и электрооборудования, что отражает тенденцию к расширению использования цифровых технологий. Также значительно возросло число патентных заявок на объекты в четырех областях, связанных с энергетикой (топливные элементы, геотермальная и солнечная энергии, энергия ветра) (51, р. 55, 72, 74).

В 2011 г. общее число выданных патентов достигло миллионной отметки (рост по сравнению с предыдущим годом – 9,7%), из которых 606,8 тыс. принадлежат резидентам и 390 тыс. – нерезидентам. Наибольшее количество патентов выдало японское патентное ведомство (238 323 патента), за которым следуют США (224 505 патента). Общее количество действующих патентов в 2011 г. по сравнению с 2010 г. увеличилось на 6,9% и оценивается в 7,88 млн. Наибольшее количество действующих патентов приходится на США (2,1 млн.) и Японию (более 1,5 млн.) (51, р. 7). Тем не менее в последние годы использование международной патентной системы заметно расширилось, хотя и остается довольно концентрированным.

В некоторых странах полезные модели представляют собой важную альтернативу патентам, что обычно связано с менее строгими требованиями в отношении уровня изобретательского творчества. По оценке, в 2011 г. во всем мире было подано 670,7 тыс. заявок на полезные модели, что соответствует росту на 35% по сравнению с 2010 г. Большую часть этого роста обеспечил Китай (51, р. 7).

На протяжении последних двух лет во всем мире наблюдался рост числа заявок на регистрацию промышленных образцов. В 2010 г. он составил 13,9%, а в 2011 г. – 16%, в основном за счет существенного роста числа заявок в Китае (более 521 тыс.), который в 2010–2011 гг. обеспечил около 90% мирового роста. В 2011 г. в мире насчитывалось более 2,5 млн действующих промышленных образцов, из которых на долю Китая приходится 37%, что сопоставимо с долей Японии, Южной Кореи, ЕС и США вместе взятых (51, р. 9).

В 2011 г. было подано рекордное число заявок на регистрацию товарных знаков – 4,2 млн. (увеличение по сравнению с 2010 г. составило 13,3%). И по этой позиции основным двигателем роста выступил Китай, доля которого в мировом росте заявок на регистрацию товарных знаков в 2011 г. составила 61,8%. Высокими темпами росло число заявок на регистрацию товарных знаков в Бразилии, Великобритании, Гонконге, а также в Индии, которая в 2010 г. обогнала по этому показателю Японию, а в 2011 г. – Южную Корею. Китайские заявители в основном обращались в национальное патентное ведомство, тогда как большинство заявителей из Германии, Франции и США – в зарубежные патентные ведомства (51, р. 8).

Представленные в ежегодном докладе ВОИС данные дали основание Генеральному директору организации Ф. Гарри сделать вывод о том, что «хотя при сравнении межстрановых данных о количестве заявок на объекты ИС следует проявлять осторожность, они отражают изменение географии инновационной деятельности» (51, р. 3). Фактически ее центр перемещается в Азиатско-Тихоокеанский регион (Китай, Япония, Южная Корея и ряд других стран), который сегодня по патентной активности обогнал бывших лидеров – США и тем более Западную Европу, – притом что мотором роста выступает Китай, опередивший другие страны мира по количеству заявок на все объекты промышленной собственности.

Особенности процесса патентования в России. «Исторически Россия формировалась как страна не инновационная, со слабым предпринимательским духом и высокой зависимостью от иностранного капитала и опыта. В царские времена ее научно-технический потенциал был ниже, чем в более развитых в экономическом отношении государствах». С 1813¹ по 1917 г. в России было зарегистрировано 36 079 изобретений, 29 730 привилегий (так тогда назывались патенты). 82,4% привилегий получены иностранцами и только 17,6% – отечественными изобретателями (27). Тем не менее в СССР был создан огромный научно-технический потенциал, ориентированный в основном на ВПК и космос. В 1970-х – начале 1990-х годов Россия успешно конкурировала с США и Японией в научно-технической области. По оценкам, в начале 1990-х годов доля России в общем числе заявок на изобретения составляла свыше 16%, выданных патентов – более 33% (10, с. 41, 45).

¹ Первый патентный закон России, который назывался «О привилегиях на разные изобретения и открытия в художествах и ремеслах», был принят в 1812 г. Термины «привилегия» и «патент» применялись как равнозначные до 1919 г.

В 1990-е годы в патентное законодательство был внесен ряд изменений (в 1991 г. был принят Закон об изобретательстве, в 1992 г. его сменил Патентный закон, а в 2008 г. часть IV Гражданского кодекса РФ). В результате ряда новаций, в том числе и бездумных, с точки зрения специалистов по патентному праву, патентный потенциал страны сократился на порядок (27). Сегодня, с одной стороны, во многих областях нечего патентовать, поскольку ничего нового не создается, с другой – законодательство предоставляет исключительное право на служебное изобретение, т.е. изобретение, созданное работником в связи с выполнением трудовых обязанностей или конкретного задания работодателя, и право на получение патента работодателю, а по государственным контрактам – государственным заказчикам (12).

В настоящее время государственные заказчики не заинтересованы в оформлении исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности (РИД), полученные в рамках выполнения государственных контрактов, а авторы-разработчики – в выявлении и обеспечении их правовой охраны. Гражданским кодексом РФ предусмотрено право авторов-разработчиков на вознаграждение, размеры которого, условия и порядок выплаты должны определяться в договоре с работодателем. Однако проверки Федеральной службы по интеллектуальной собственности (Роспатент) показали, что работодатели крайне редко заключают подобные договоры с авторами, что является одной из основных причин утечки РИД за рубеж (26).

В целом в России в отношении абсолютного большинства РИД исключительные права не закрепляются ни открытым способом – через патентование, ни закрытым – через ноу-хау в режиме коммерческой тайны. По данным Роспатента, из 100% охранных РИД, полученных при бюджетном финансировании, патентуются менее 7% результатов, тогда как в западных странах – до 20%, и столько же продается. Таким образом, большинство охранных РИД, полученных при бюджетном финансировании, содержатся в научно-технической документации. Поскольку права на эти РИД никак не охраняются, они не вовлекаются в легальный гражданский оборот и часто используются в «сером» обороте, что наносит серьезный ущерб предприятиям, учреждениям и казне (14, с. 15–16).

По данным Республиканского научно-исследовательского института интеллектуальной собственности (РНИИИС), за последние 10 лет сфера НИОКР и связанных с ней областей стала наибо-

лее коррупциогенной, наряду с такими отраслями экономики, как строительство и дороги. Это объясняется следующими причинами. Во-первых, в отличие от ситуации в западных странах, в структуре расходов на НИОКР госзаказ по-прежнему составляет более двух третей. Более 40% этих средств приходится на откат, а остальное нередко распределяется среди аффилированных колоннаучных организаций, отчеты которых по результатам работ малоинтересны науке и бизнесу.

Во-вторых, разделение бюджетного финансирования гражданского сектора науки через ряд министерств и ведомств (в целом в России вопросами ИС занимаются более 20 министерств и ведомств), не имеющих отношения к промышленности, привело к тому, что, при росте бюджетного финансирования НИОКР, реальный сектор экономики не заинтересован в их результатах. Предприятия модернизируют производство на 80% за счет собственных средств.

Финансиовать и выделять деньги на нужды реального сектора экономики должны те, кто отвечает за этот сектор. В РФ – это Министерство промышленности и торговли, но никак не Минобрнауки (14, с. 17). Отсутствие в РФ четкой системы управления в сфере ИС ведет к крайне негативным последствиям, в частности к безответственности, дублированию работы различных органов, отсутствию необходимой координации, появлению в законодательстве декларативных норм, многочисленных правовых коллизий и т.п. (14, с. 18).

В-третьих, по-прежнему сохраняется разрыв между использованием возможностей достижений науки в сфере технологий военного, специального и двойного назначения и потребностями гражданского сектора российской экономики. Несмотря на решение Правительства РФ (2005) о законодательном нормативном урегулировании данного вопроса, этого до сих пор не произошло: решения принимаются по усмотрению чиновника, что является одним из наиболее коррупциогенных факторов.

В-четвертых, Минобрнауки и Минэкономразвития России, распределяя значительную часть бюджетных средств, насаждают практику оценки результативности НИОКР по числу публикаций, цитат и семинаров вместо числа лицензионных и иных продаж ИС, ее доли в структуре цены инновационной продукции и объеме продаж.

В-пятых, при невостребованности российских научных разработок в ходе модернизации отечественного производства до критического вырос уровень импортных поставок технологий и

оборудования во всех базовых отраслях промышленности. Например, из 100 млрд. руб., выделенных за последние годы в качестве инвестиций в модернизацию промышленности Свердловской области, 90% ушли за рубеж на приобретение импортных технологий и оборудования. В то же время в области живут и работают свыше 30 тыс. ученых и исследователей. При этом нередко в борьбе за получение такого заказа на поставки иностранные компании идут на коммерческий подкуп и иные виды коррупционных правонарушений (14, с. 22).

Патентная статистика России. В России с 2004 по 2010 г. количество заявок на изобретения росло, за исключением 2009 г., когда оно несколько сократилось, что связано с мировым экономическим кризисом и совпадает с общемировой тенденцией. За рассматриваемый период наибольшее количество заявок – 42 500 – было представлено в 2010 г. В 2011 г. их количество сократилось на 2,6% за счет снижения количества заявок резидентов. Аналогичная тенденция прослеживается и в подаче заявок резидентами РФ (51, с. 49). В то же время количество заявок от нерезидентов постоянно (за исключением 2009 г.) росло, достигнув в 2011 г. рекордного для рассматриваемого периода показателя в 14 919 единиц (см. табл. 1).

Таблица 1
Динамика подачи заявок на выдачу патентов на изобретения, полезные модели и промышленные образцы в Российской Федерации

Показатели	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2011 в % к 2010
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Подано заявок в Роспатент (изобретения), всего, из них:	30 192	32 254	37 691	39 439	41 849	38 564	42 500	41 414	97,44
российскими заявителями	22 985	23 644	27 884	27 505	27 712	25 598	28 722	26 495	92,25
иностранными заявителями	7207	8610	9807	11 934	14 137	12 966	13 778	14 919	108,28
Подано заявок в Роспатент (полезные модели), всего, из них:	8948	9473	9699	10 075	10 995	11 153	12 262	13 241	107,98

Продолжение табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
от российских заявителей	8648	9082	9265	9588	10 483	10 728	11 757	12 584	107,03
от иностранных заявителей	300	391	434	487	512	4251	505	657	130,10
Подано заявок в Роспатент (промышленные образцы), всего, из них:	3453	3917	4385	4823	4711	3740	3997	4197	105,00
от российских заявителей	2321	2516	2627	2742	2356	1972	1981	1913	96,57
от иностранных заявителей	1132	1401	1758	2081	2355	1768	2016	2284	113,29

Источник: (15; 16).

В целом число патентных заявок в 2000–2010 гг. увеличилось в 1,5 раза. Но если патентная активность российских заявителей выросла примерно на 13%, то зарубежных – в 2,8 раза. Российскими юридическими лицами патентуется крайне мало новых технологий, и еще меньше включается в легальный хозяйственный оборот.

В 2011 г. патентные заявки нерезидентов в Роспатент составили 36% от общего числа заявок. При этом наиболее активно себя вели заявители из США, Японии, Кореи, Германии, Франции и Швейцарии (51, с. 49; 9).

Рост количества заявок на полезные модели как от российских, так и от иностранных заявителей наблюдался в течение всего рассматриваемого периода. При этом количество заявок от нерезидентов увеличилось более чем в два раза – с 300 единиц в 2004 до 657 в 2011 г.

Количество заявок на промышленные образцы увеличивалось с 2004 по 2007 г., когда было зарегистрировано наибольшее в рассматриваемый период количество заявок – 4823 единицы. В последующие два года происходило постепенное сокращение их количества, а с 2010 г. рост возобновился. В 2011 г. было зарегистрировано 4197 заявок, что, однако, ниже уровней 2005–2006 гг.

В 2011 г. на все объекты промышленной собственности в Роспатент было подано 111 099 заявок, что на 2,6% больше, чем в 2010 г., однако темп прироста по сравнению с предыдущим годом снизился. При этом на фоне снижения количества заявок на изобретения (-2,6%) увеличивается количество заявок на полезные модели (+8%), положительная динамика наблюдается также по промышлен-

ным образцам (+5%) и товарным знакам (+5%) (16). Хотя в целом динамика по России положительная, средний коэффициент изобретательской активности (число поданных заявок на 10 тыс. человек) понизился. Если в 2010 г. он составлял 2,31, то в 2011 г. – 2,25 (17).

Достаточно высокий удельный вес иностранных заявок на получение патентов РФ на объекты промышленной собственности (более 30% от общего числа заявок), по мнению начальника Управления Роспатента А. Королева, свидетельствует о том, что Россия является привлекательным рынком для экспорта наукоемкой продукции, а также о том, что российская экономика, хотя и медленно, но все-таки движется в инновационном направлении, и иностранные предприниматели рассчитывают получить дивиденды от внедрения собственных перспективных разработок на территории РФ (29).

Всплеск активности нерезидентов в 2011 г. эксперты объясняют подготовкой к вступлению России в ВТО, снижением предпринимательской активности и ухудшением инвестиционного климата в Европе. Иностранные компании проводят подготовку к вхождению на рынок, который должен стать свободным, и стремятся защитить свои нематериальные активы, чтобы избежать дополнительных издержек на судебные разбирательства (30).

В 2011 г. Роспатент выдал 29 999 патентов на изобретения. На 31 декабря 2011 г. количество действующих на территории РФ патентов по сравнению с 2010 г. сократилось со 181 904 до 168 558 в связи с истечением срока действия и/или из-за неуплаты патентной пошлины за поддержание в силе (16). Это в определенной степени связано с тем, что треть выданных патентов поддерживаются в силе всего 5–6 лет. Поскольку использование изобретений близко к нулевой отметке, платить патентные пошлины бессмысленно (27).

На конец 2011 г. в РФ действовало 46 876 патентов на полезные модели, 21 295 патентов на промышленные образцы и 281 784 регистрации товарных знаков (без учета заявок, поданных по процедуре Мадридского соглашения)¹ (16).

¹ Мадридская система международной регистрации знаков (Мадридская система) функционирует в соответствии с Мадридским соглашением (1891) и Мадридским протоколом (1989). Административное управление этой системой осуществляется Международным бюро ВОИС. Мадридская система позволяет получить международную регистрацию товарного знака одновременно в нескольких странах – участницах Мадридского соглашения и/или Протокола к нему. В настоящее время можно получить охрану товарного знака более чем в 80 странах путем подачи одной заявки (Мадридская система международной регистрации товарных знаков. – Режим доступа: http://www.tm-patent.ru/international_registration.html).

В то же время российские изобретатели регистрируют очень мало патентов за границей. В 2009 г. Россия зарегулировала лишь 63 «триадные» патентные семьи¹ (в 1995 – 62), тогда как США – 13 715 (в 1995 – 12 241), Китай – 667 (в 1995 – 21), Израиль – 339 (в 1995 – 159). Доля России в числе патентов, зарегистрированных в Европе и США, составляет всего 0,1% (32, с. 75, 76).

В 2009 г. Россия находилась лишь на 25 месте по объему патентования в американском патентном ведомстве (USPTO) (204 патента, или 0,2% от числа патентов, полученных нерезидентами), опережая такие страны, как Новая Зеландия (198 патентов) и Ирландия (189 патентов), но безнадежно отставая от лидирующих Японии (38 066 патентов), Германии (10 353), Южной Кореи (9566 патентов) (35; 36).

Анализ распределения заявок среди российских правообладателей на изобретения, поданных в USPTO российскими заявителями в 2009–2011 гг., показывает, что доля бизнес-структур в общем количестве заявок составляет 56,0%, физических лиц – 12,6, академических институтов – 12,8%. Преобладание в структуре заявок на изобретения российских частных компаний соответствует мировым тенденциям в этой области, поскольку именно частный бизнес выступает в качестве главной движущей силы инновационного развития. Однако само количество заявок очень невелико: всего 93 заявки за три года, причем около 75% компаний подали лишь по одной заявке. Наиболее активны «Лаборатория Касперского» (Москва) – 6 заявок, ООО «Солнечный ветер» (Краснодар) – 4 заявки и ООО «Новые энергетические технологии» (Москва) – 4 заявки (1, с. 3).

Относительно высокий процент российских физических лиц в структуре патентования в США свидетельствует, с одной стороны, об их высокой изобретательской активности, а с другой – о возможной утечке из России результатов НИОКР, что, по мнению начальника Управления патентной работы ФГБУ «Федеральное агентство по правовой защите результатов интеллектуальной деятельности военного, специального и двойного назначения» Н. Поляковой, свидетельствует о наличии коррупционной составляющей. Дело в том, что патентование по процедуре РСТ довольно дорого для частного заявителя, поэтому либо физические лица (возможно, даже не реальные изобретатели) продают свои разра-

¹ Триадная патентная семья – патент на изобретение, зарегистрированный Европейским патентным бюро (ЕРО), Бюро патентов и торговых марок США (USPTO) и Японским патентным бюро (JPO).

ботки на корню, т.е. это своего рода бизнес, либо государственные заказчики не обеспечивают правовой охраны разработок, финансируемых за счет бюджета (12).

В рейтинге по числу заявок на изобретения в США российские академические институты занимают третью позицию и значительно опережают российские образовательные организации (6 позиция), хотя последним отводится ключевая роль в инновационной системе России. Отраслевые институты, растерявшие свой интеллектуальный потенциал за двадцатилетие реформирования российской экономики, имеют практически нулевую международную изобретательскую активность (1, с. 3).

Несмотря на рост на 20,8% количества международных заявок, поданных в 2011 г. из РФ по процедуре РСТ¹ (964 заявки)², по сравнению с 2010 г. (49, р. 10), Россия по этому показателю находится между немецкой компанией «Siemens» и японской «Mitsubishi», занимающих в рейтинге компаний 12 и 13 места соответственно (51, р. 64). Низкая патентная активность российских разработчиков за рубежом может привести к копированию ключевых технических решений и, как следствие, утрате преимуществ перед зарубежными конкурентами.

По расчетам сотрудников Российского научно-исследовательского института экономики, политики и права в научно-технической сфере (РИЭПП) С.В. Попова и В.В. Сергеевой, проводивших сравнение состояния и динамики развития перспективных областей российской науки и техники с аналогичными областями науки и техники за рубежом, в 2000–2009 гг. по рубрикам Международной патентной классификации (МПК), соответствующим приоритетным направлениям развития науки, технологий и техники РФ, было запатентовано более 74% российских изобретений. Из них в структуре российского патентования доля патентов по рубрикам

¹ Договор о патентной кооперации (Patent Cooperation Treaty, РСТ) – международный договор в области патентного права, заключен в 1970 г. Вступил в силу в 1978 г. Цель договора состоит в упрощении и удешевлении получения охраны изобретений, когда такая охрана испрашивается в нескольких странах. Договор является основой системы РСТ, которая в свою очередь обеспечивает единую процедуру подачи патентных заявок для защиты изобретений в каждом из договаривающихся государств. Патентная заявка, поданная по процедуре РСТ, называется международной заявкой, или заявкой РСТ. (Договор о патентной кооперации. – Режим доступа: <http://www.wipo.int/export/sites/www/pct/ru/texts/pdf/pct.pdf>).

² Для сравнения: из Индии было подано 1430 заявок (+11,2%), из Бразилии – 572 (+17,2) (49, р. 10).

МПК, соответствующим приоритетному направлению «Живые системы», составила 23,4%, «Индустря наносистем и наноматериалов» – 20,0, «Информационно-телекоммуникационные системы» – 19,9, «Рациональное природопользование» – 27,7, «Транспортные, авиационные и космические системы» – 3,5, «Энергетика и энергосбережение» – 5,4%.

За тот же период структура патентования в мире по указанным направлениям выглядела следующим образом: «Живые системы» – 19,9%, «Индустря наносистем и наноматериалов» – 30,6, «Информационно-телекоммуникационные системы» – 25,0, «Рациональное природопользование» – 15,9, «Транспортные, авиационные и космические системы» – 1,9, «Энергетика и энергосбережение» – 6,7%. Таким образом, по мнению авторов, структура патентования в России не очень отличается от аналогичной мировой структуры, в которой также наименьшая доля патентов соответствует тематикам «Транспортные, авиационные и космические системы» (1,9%) и «Энергетика и энергосбережение» (6,7%) (23, с. 65).

Поскольку разные направления имеют различную «патентоемкость», для определения уровня развития того или иного приоритетного направления развития науки, технологий и техники РФ авторы использовали такой относительный показатель, как доля российских патентов в мировом потоке по каждому из направлений (см. табл. 2).

Таблица 2

Доля российских патентов в мировом потоке патентов по приоритетным направлениям развития науки, технологий и техники РФ (2000–2009)

№№	Рубрики МПК, относящиеся к приоритетным направлениям развития науки, технологий и техники РФ	Количество патентов, выданных в РФ	Доля РФ в общемировом потоке патентов по аналогичным рубрикам, %
1	«Живые системы»	40 554	1,8
2	«Индустря наносистем и материалов»	34 667	1,0
3	«Информационно-телекоммуникационные системы»	34 380	0,6
4	«Рациональное природопользование»	48 043	2,7
5	«Транспортные, авиационные и космические системы»	6100	2,8
6	«Энергетика и энергосбережение»	9433	1,3

Источник: (23 с. 67–69).

Эти данные свидетельствуют о существенном отставании России от мирового уровня по таким приоритетным направлениям развития науки, технологий и техники, как «Информационно-теле-коммуникационные системы» (0,6% общемирового потока патентов); «Индустрися наносистем и материалов» (1,0% общемирового потока патентов)¹ (23, с. 70).

При этом анализ патентования изобретений российских авторов за рубежом по рубрикам МПК, относящимся к приоритетным направлениям, за 1993–2008 гг. показал, что по отношению к патентованию в России по соответствующим рубрикам наибольшая доля приходится на зарубежные патенты с российским авторством по рубрикам, относящимся именно к направлениям «Информационно-теле-коммуникационные системы» (30,2%) и «Индустрися наносистем и материалов» (25,8%) (23, с. 71).

Таким образом, складывается парадоксальная ситуация: наибольшую долю в сравнении с российским патентованием составляет число изобретений российских авторов за рубежом, патентуемых по тем приоритетным направлениям, развитие которых в России существенно отстает от мирового уровня. При этом большинство патентов с российским авторством принадлежат либо зарубежным фирмам, либо самим авторам (23, с. 72).

Кроме того, российские заявители существенно менее продуктивны, чем заявители развитых стран: на одного российского заявителя приходится лишь 1,27 патентных заявок в ЕРО (Европейское патентное ведомство) и 1,28 заявок РСТ, что значительно ниже среднего показателя по каждому из них (соответственно, 6,86 и 4,91) (36). В 2010 г. по коэффициенту изобретательской активности (число поданных международных заявок на патенты на 1 млн. человек населения страны) лидировала Германия, которая превосходит Россию примерно в 48 раз, далее следуют США – превышение в 37,5 раз, и Китай – в 2 раза (1, с. 1).

Хотя сегодня Россия и входит в число 20 ведущих стран по числу патентных заявок на изобретения², занимая по этому показателю восьмое место (в 2010 г. России принадлежало шестое

¹ По общему количеству патентов в области нанотехнологий лидируют США – на долю американских компаний, университетов и частных лиц приходится более половины всех выданных в мире патентов. В этой области США имеют патентов в 1000 раз больше, чем Россия (11, с. 121, 126).

² В это число входят заявки, поданные в патентный орган страны от резидентов и нерезидентов данной страны.

место) (25), она в разы отстает от Китая, США, Японии и Южной Кореи (4). В 2000-е годы Китай очень быстро прогрессировал в патентной сфере. В 2000 г. на его долю приходилось 1,9% заявок на патенты, в 2006 – уже 7,3%, тогда как доля РФ за тот же период сократилась с 1,8% до 1,6% (31, с. 15). В 2011 г. в Китае были поданы почти четверть всех заявок на изобретения, а доля России (1,9%) остается на уровне 2000 г. Незначительна и доля РФ в общем количестве действующих в мире патентов. Она составляет примерно 1,7%.

Наибольшую патентную активность в 2011 г. проявили такие крупнейшие международные компании, как «ZTE Corporation» (производство телекоммуникационного оборудования и мобильных телефонов) (Китай), «Panasonic Corporation» (Япония), «Huawei technologies» (телекоммуникационное оборудование) (Китай). В 2011 г. «ZTE Corporation» с 2 826 заявками, поданными по процедуре РСТ (против 517 в 2009 г.), опередила «Panasonic Corporation» (2 463 заявки), поднявшись с двадцатой позиции в 2009 г. на первую (51, р. 64).

Российские компании, особенно госкорпорации, очень тяжело входят в процесс патентования. АО «Алроса», ОАО «Аэрофлот», ОАО «Совкомфлот», ОАО «Инвестиционная компания связи», ОАО «РАО Энергетические системы Востока» не получили в 2009–2010 гг. ни одного патента. ОАО «Военно-промышленная корпорация “Научно-производственное объединение машиностроения”» в 2010 и 2011 гг. получило по одному патенту. ОАО «АвтоВАЗ» в 2009 г. – 101 патент, в 2010 г. – 52. В 2009 г. ОАО «Холдинг “МРСК”», объединяющий межрегиональные распределительные сетевые компании, получил три патента, в 2010 г. – 9. Даже такие госкорпорации, как «Росатом» и «Ростехнологии», которые «по долгу службы» должны продвигать инновации, получили в 2009–2010 гг. соответственно 116 и 208 патентов и 53 и 61 патент.

Только административное давление сверху вынуждает российские компании серьезнее относиться к патентной деятельности. ГК «Ростехнологии» намерена в 2013 г. получить в четыре раза больше патентов, чем в 2010 г. ОАО «Холдинг “МРСК”» за два года планирует увеличить активность в научно-технической сфере в 10 раз. Но госкомпаниям в любом случае не удастся стать рекордсменами по числу патентов. Лидерство давно принадлежит российскому изобретателю О. Квасенкову, на которого зарегистрировано более 14 тыс. действующих патентов (20).

У госкорпораций плохо обстоит дело и с зарубежным патентованием: 22 госкорпорации получили всего пять зарубежных па-

тентов (12). Это свидетельствует о серьезном технологическом отставании российского инновационного бизнеса, ориентирующегося в основном на внутренний рынок, спрос на инновации на котором практически отсутствует, о его неспособности конкурировать с зарубежными компаниями, поставлять на международный рынок высокотехнологичную продукцию.

Мировой рынок ИС и позиции России

Сегодня одним из главных направлений развития российской рыночной экономики является формирование рынка ИС (11, с. 126; 7; 21). Однако, по оценке экспертов, рынок ИС в РФ находится в начальной стадии формирования, скорее даже стихийной самоорганизации. Об этом проблемном состоянии свидетельствует как статистика Роспатента по регистрации объектов ИС и договоров по их передаче, так и данные Госкомстата, показывающие, что инновационная деятельность в РФ по сравнению с десяткой ведущих стран мира выглядит неутешительно (7).

Кроме того, следует учесть, что мировой рынок ИС, включающий в себя рынки научноемкой продукции, информации и прав ИС (на последнем происходит перераспределение привилегий посредством выдачи патентов и приобретения лицензий), сформировался в ходе инновационного развития экономики ряда стран. Поскольку на международном уровне отношения в сфере торговли правами ИС регулируются соглашениями TRIPS, вступление в ВТО потребует от России более жесткого соблюдения этих норм.

Сегодня для российского рынка ИС характерны определенные негативные тенденции, в частности: преобладание импорта технологий над экспортом, что приводит к недоиспользованию потенциала ввозимых технологий для развития; активная экспансия транснациональных корпораций (ТНК), в том числе путем скупки старых промышленно-производственных центров и создания блокирующих правозащитных комплексов объектов ИС; снижение степени участия государства в организации инновационной инфраструктуры страны; закрытость большинства военных технологий для использования в гражданских целях; субъективизм и протекционизм в предоставлении данных о потенциальных контрагентах и соисполнителях заинтересованным лицам, что снижает уровень активности в области кооперации и качество получаемого на выходе результата; привлечение иностранных специалистов к разрешению споров в сфере ИС из-за отсутствия собственных

(особенно в международных проектах); переориентация большинства участников инновационной деятельности на имитацию и копирование как менее рисковые и более прибыльные, нежели попытки создания собственных новейших разработок; отсутствие эффективных инструментов защиты интересов участников инновационного процесса на этапе реализации продукта их совместной работы (21).

Структура рынка ИС гипертрофирована в пользу коммерциализации интеллектуальных прав на средства индивидуализации (товарные знаки и знаки обслуживания). В 2011 г. на них приходилось более 75% всех сделок по распоряжению исключительными правами в отношении зарегистрированных объектов ИС, что имеет положительный коммерческий эффект преимущественно для иностранцев, на национальных рынках которых резиденты надежно защищены.

Доля коммерциализации других объектов ПС по-прежнему ничтожно мала и в 2010/2011 гг. составляла по изобретениям 1,8/2,1% от числа действующих патентов; по полезным моделям – 2,8/4,1; по промышленным образцам – 3,0/3,4%. На 263 тыс. действовавших в 2010 г. патентов РФ на изобретения, полезные модели и промышленные образцы приходилось всего 2,8 тыс. договоров по распоряжению исключительным правом на 5680 объектов ПС (2,1%); а в 2011 г. на 237 тыс. действующих патентов РФ – 3,2 тыс. аналогичных договоров на 6242 объекта ПС (2,6%), а с учетом числа расторжений ранее заключенных договоров этот коэффициент еще ниже (16; 3). Эти показатели хуже показателей советского периода.

В каждой третьей сделке по исключительным правам заказчики и исполнители договоров и контрактов на выполнение НИОКР (при доле бюджетного финансирования таких расходов более 70%) не стремятся закрепить за собой права на объекты промышленной собственности (3).

Проверка деятельности 30 организаций – исполнителей государственных контрактов на выполнение НИОКР, проведенная Роспатентом в 2010 г., показала, что из 387 РИД, получивших правовую охрану, только пять были коммерциализированы в форме заключенных лицензионных договоров. Это объясняется низким спросом производственного сектора экономики на новые отечественные разработки, отсутствием заинтересованности разработчиков в выявлении и обеспечении правовой охраны результатов НИОКР, отсутствием или недостаточной укомплектованностью

квалифицированными кадрами подразделений, на которые возложено обеспечение правовой охраны и коммерциализации РИД (24).

На российском рынке ИС не соблюдается такое важное условие успешной коммерциализации технологий, как принадлежность права на патенты организациям, что характерно для развитых стран. Если российским организациям, запатентовавшим свои изобретения в USPTO, по разным данным, принадлежит от 27 до 46% патентов (36; 12), то японским – 98,6% патентов, а организациям Германии, Южной Кореи, Франции – более 90% (соответственно, 93,2%, 94,5 и 93,9%) (36). Эта же тенденция прослеживается и в патентовании внутри России. Среди 20 339 российских резидентов, получивших патенты на изобретения в 2011 г., физические лица составили свыше 40% (8437), тогда как среди 9660 иностранных заявителей эта доля была в 10 раз меньше – 4% (402) (3).

В то же время практика ангlosаксонских стран показывает, что рынок патентов содействует обращению прав ИС и технологий (46, р. 5). Сделки с патентами облегчают разделение труда между изобретателями и производителями, что повышает общую эффективность; сегментируют процесс НИОКР между участниками, имеющими различные сравнительные преимущества, что способствует росту производительности; повышают используемость каждого изобретения; расширяют палитру технологий, к которым предприятие получают доступ. Лицензионные соглашения, по крайней мере неисключительные, стимулируют конкуренцию на товарных рынках (46, с. 33). В последние годы патенты все чаще становятся объектом сделок секьютеризации активов, позволяющих патентовладельцу монетизировать изобретение, не теряя над ним контроля.

По мнению специалистов, в долгосрочной перспективе прогресс рынка патентов неизбежен, хотя сегодня невозможно точно предсказать условия и формы его эволюции. Развитие рынка патентов сталкивается со значительными трудностями, связанными с оценкой стоимости патента, пониманием принципов функционирования изобретения, средней стоимостью информации, необходимой для совершения сделки. Из-за слабой структуризации рынка далеко не все потенциально выгодные для участников сделки реализуются. По данным ОЭСР, 24% европейских и 27% японских предприятий, владеющих патентами, не удается заключить лицензионные соглашения на все патенты, которые они хотели бы вывести на рынок (46, р. 32–34).

Хотя статистика рынка патентов практически отсутствует, по оценкам, лицензионные соглашения касаются 10–15% патентов. По данным анкетирования, проведенного в Европе и Японии в 2007 г., 20% европейских и 27% японских предприятий, владеющих патентами, заключили по крайней мере по одному лицензионному соглашению. Среди компаний, практикующих такие соглашения, больше половины касаются 80–100% патентного портфеля фирмы. По приблизительным оценкам, в 2008 г. оборот рынка патентов составлял 0,8% ВВП стран ОЭСР, т.е. около 120 млрд. долл. (46, р. 36, 37).

Рынок патентов очень децентрализован и минимально регламентирован: сделки на нем осуществляются по обоюдному согласию. Такая структура объясняется своеобразием каждой сделки и незначительным объемом сделок. На этом рынке в отличие от рынков с центральными торговыми площадками участники не получают ни информационной, ни трансакционной экономии на масштабах.

Анализ американского рынка патентов показывает, что около 10% патентов являются объектом хотя бы одной рыночной сделки в течение срока их действия. При этом интенсивность передачи патентов падает по мере «старения» патента; вероятность сделки зависит от количества ссылок на патент и ранее совершенных с ним сделок. Наиболее активно уступают патенты индивидуальные изобретатели и мелкие предприятия. Средняя цена сделки составляет 29% от стоимости патента, которая в 2003 г. оценивалась в 86 762 долл., хотя она варьирует в зависимости от техники оценки (46, р. 37). По оценкам специалистов по ИС, в 2006 г. в США объем сделок с патентами составлял 500 млн. долл. (46, р. 37, 38).

Для формирования эффективных национальных и региональных рынков ИС как составной части мирового рынка ИС в условиях вступления России в ВТО Торгово-промышленная палата РФ (ТПП) предлагает разработать Концепцию государственной стратегии ИС (7). Стратегия ИС должна закрепить комплексные механизмы воздействия на экономику через призму развития инноваций. Для ее реализации необходимо, прежде всего, скорректировать инновационную, инвестиционную, кредитную, налоговую, таможенную и кадровую политику государства с ориентацией на высокие технологии, длинные деньги, долгосрочные капитальные вложения. Для этого в числе прочих юридических и экономических мер необходимо разработать новейшие решения в области защиты прав на ИС. Например, создать систему управления ИС, включая

ее периодическую инвентаризацию на российских предприятиях. С точки зрения ТПП реализация стратегии ИС обеспечит изменение инвестиционной политики государства и масштабное расширение воспроизведения рабочих мест во всех регионах страны.

Введение в действие государственной стратегии ИС сегодня особенно актуально, поскольку развитие инновационной экономики в России тормозится, в частности, тем, что сфера ИС в целом недостаточно отрегулирована и скординирована по своим целям и задачам. Государственная стратегия ИС призвана нейтрализовать и обратить в свою пользу экономическую и интеллектуальную интервенцию «умных стран», осуществляющую через целевое и обоснованное инвестирование интеллектуального и финансового капиталов, надежные схемы окупаемости, высокую зарплату, привлекающую наиболее креативных и высококвалифицированных интеллектуалов.

Ряд конкретных рекомендаций, направленных на формирование рынка ИС, предлагает РНИИИС. Они касаются использования для оценки развития рынка ИС таких индикативных показателей, как доля охраняемых РИД, полученных в общем объеме НИОКР; использование ИС в хозяйственной деятельности организации/предприятия (количество заключенных лицензионных договоров и договоров отчуждения на внутреннем рынке); количество лицензий, проданных за рубеж; количество лицензий, приобретенных из-за рубежа; доля договоров коммерческого использования ИС по отношению к ее общему объему; доля нематериальных активов во всех активах инновационного сектора; доля ИС в структуре цены инновационной продукции; доля контрафактной продукции, реализуемой на внутреннем рынке, в том числе из-за рубежа; обеспечение квалифицированными кадрами в области ИС (на 1000 жителей).

При этом условием успеха в развитии рынка ИС является применение правила, условно названного «правилом 10». Оно означает, что целый ряд показателей, в том числе доля ИС в структуре цены инновационной продукции, доля специалистов – посредников между продавцами и покупателями на рынке ИС, доля ИС как основы нематериальных активов предприятия, доля ИС в ВВП – должны составлять не менее 10%. Предлагается также разработать стандарты, по которым должен действовать рынок ИС (14, с. 27).

Список литературы

12. Наталия Полякова: Не надо бояться патентования. – Режим доступа: <http://learnip.ru/main/nataliya-polyakova-ne-nado-boyatsya-patentovaniya/>
13. Никитин А. Патент на бедность. – Режим доступа: <http://www.itogi.ru/delo/2012/42/183166.html>
14. О состоянии правовой охраны и защиты интеллектуальной собственности в Российской Федерации в 2010 году. Аналитический доклад / Под редакцией доктора юридических наук Лопатина В.Н. – М.: Издание Совета Федерации, 2011. – 438 с. – Режим доступа: http://rniis.ru/download/doklad/an_doklad_2010.pdf
15. Отчет о деятельности Роспатента за 2009 год (Раздел 1). – Режим доступа: http://www1.fips.ru/wps/wcm/connect/content_ru/ru/otchet/otchet_2009_g1
16. Отчет о деятельности Роспатента за 2011 год (Раздел 1). – Режим доступа: <http://www.rupto.ru/rupto/portal/de8f69c8-8d31-11e1-1ed9-9c8e9921fb2c>
17. Патентная статистика России изменилась в связи со вступлением в ВТО. – Режим доступа: <http://www.centrpatent.ru/novosti/patentnaya-statistika-rossii-izmenilas-v-svyazi-so-vstupleniem-v-vto/>
18. Патенты, новаторство и экономические показатели: протоколы конференции ОЭСР: Резюме на русском языке. – OECD, 2004. – 5 р. – Режим доступа: <http://browse.oecdbookshop.org/oecd/pdfs/free/9204078e5.pdf>
19. Плакиткин Ю.А. Закономерности инновационного развития мировой экономики: Энерг. уклады XXI в. / Рос. акад. естеств. наук. Секция «Нефти и газа». – СПб., 2012. – 118 с.
20. Подрез Т., Кондратьев А. Российские госкомпании обещали властям взрывной рост числа патентов. – Режим доступа: <http://marker.ru/news/3472>
21. Позднышева Ю.А. Интеллектуальная собственность в «нано»-России // Креативная экономика. – 2011. – № 9 (57). – С. 16–21. – Режим доступа: creativeconomy.ru/articles/4160/
22. Попов В.В. Надо ли защищать права на интеллектуальную собственность. – С. 107–126. – Режим доступа: <http://www.econorus.org/repec/journl/2011-11-107-126r.pdf>
23. Попов С.В., Сергеева В.В. Сравнительный анализ приоритетных направлений развития науки, технологий и техники РФ на основе патентной статистики // Альманах «Наука. Инновации. Образование». – 2011. – Вып. 10, март. – С. 64–73. – Режим доступа: <http://riep.ru/index.php?m=18&al=11000004>
24. Резолюция Международного форума «Интеллектуальная собственность – XXI век», 21 апреля 2012 г. – Режим доступа: <http://forum-ip.ru/it1.aspx?s=859&p=45543>
25. Рейтинг стран мира по количеству патентов: Информация об исследовании / Всемирная организация интеллектуальной собственности // GT: Центр гуманитарных технологий. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/rating-countries-patents/info>

26. Рекомендации парламентских слушаний «Создание рынка инноваций: законодательный аспект», 29 апреля 2010 года г. Москва // Официальный сайт Законодательной думы Томской области. – Режим доступа: <http://duma.tomsk.ru/page/16195/>
27. Ренкель А. История прогресса: К 200-летию патентного права России // Промышленные ведомости. – Режим доступа: <http://www.promved.ru/articles/article.phtml?id=2285&nomer=1>
28. Ридли М. Площадь эволюции. – Режим доступа: http://esquire.ru/ridley_innovation
29. Роспатент назвал причины плохой коммерциализации НИОКР. – Режим доступа: <http://www.nanonewsnet.ru/news/2010/rospatent-nazval-prichiny-plokhoi-kommertsializatsii-niokr>
30. Роспатент ощутил приближение ВТО. – Режим доступа: <http://izvestia.ru/news/523533>
31. Статистический обзор мировой патентной системы, 2008 г. – 82 с. – Режим доступа: http://www.wipo.int/export/sites/www/pct/ru/activity/pct_2007.pdf
32. Стратегия-2020: Новая модель роста – новая социальная политика: Итоговый доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 г. – М., 2011. – 864 с. – Режим доступа: <http://2020strategy.ru/data/2012/03/13/1>
33. т'Хоэн Э.Ф.М. (t'Hoen E.F.M.) Политика могущества фармацевтических монополий: Патенты на лекарства, доступность, инновации и применение Дохинской декларации о Соглашении по ТРИПС и общественном здравоохранении / Амстердамский университет. – 2009. – 156 с. – Режим доступа: http://www.opensocietyfoundations.org/sites/default/files/politics_ru_20090312_0.pdf
34. У наших ученых отсутствуют навыки патентования разработок. – Режим доступа: http://www.gazeta.ru/skolkovo/2012/11/23_a_4864693.shtml
35. Усманова Э. Венчурные инвестиции в России в 2011 году составили \$3 млрд. – Режим доступа: http://www.dp.ru/a/2012/09/05/Venchurnie_investicii_v_Ro/
36. Храмова Е.Б. Патентная статистика фирм. – Режим доступа: <http://www.hse.ru/data/2012/02/10/1263474601%D1%81%D0%BA%D1%86%D0%B8%D1%8F%D1%81%D1%82%D0%BA%D0%BA%D1%80%D0%BA%D1%81%D1%8B.pdf>
37. Целиков Д. Патенты не тормозят прогресс. – Режим доступа: <http://science.comprulenta.ru/688222/>
38. Шульгин Д.Б., Щербинина В.А. Эффективна ли современная патентная система? Аргументы «за» и «против». – Режим доступа: <http://iptraining.ru/files/PDF/E%60ffeqtivna%20li%20patentnaia%20sistema%20Innovatcii.pdf>
39. Bessen J., Meurer M.J. The argument in brief. – Mode of access: <http://press.princeton.edu/chapters/s8634.pdf>
40. Bessen J., Meurer M.J. If you can't tell the boundaries, then it ain't property. – Mode of access: <http://researchoninnovation.org/dopatentswork/dopat3.pdf>

41. Boldrin M., Levine D.K. Against intellectual monopoly. – Mode of access: <http://levine.sscnet.ucla.edu/general/intellectual/againstfinal.htm>
42. Boldrin M., Levine D.K. The case against patents. – St. Louis, 2012. – 25 p. – Mode of access: <http://research.stlouisfed.org/wp/2012/2012-035.pdf>
43. Le brevet unitaire européen bientôt disponible pour les inventeurs. – Mode of access: <http://www.entreprise-europe-sud-ouest.fr/sfx/news/index.asp?newsid=2221>
44. Chapitre 2. Analyse économique du brevet. // Lévêque F., Ménière Y. Analyse économique de la propriété intellectuelle. – Mode of access: http://www.cerna.ensmp.fr/Documents/cerna_regulation/FL-YM-proprieteIntelle-2.pdf
45. Cohendet P., Farcot M., Pénin J. Entre incitation et coordination: repenser le rôle économique du brevet d'invention dans une économie fondée sur la connaissance: Colloque «En route vers:Lisbonne» – 9 et 10 novembre 2006. – 32 p. – Mode of access: [http://webserver.tudor.lu/cms/lu2020/publishing.nsf/0/B08C6B6257B00520C125720D004C38E1/\\$file/Cohendet_Farcot_Penin.pdf](http://webserver.tudor.lu/cms/lu2020/publishing.nsf/0/B08C6B6257B00520C125720D004C38E1/$file/Cohendet_Farcot_Penin.pdf)
46. Guellec D., Madiès Th., Prager J.-C. Les marchés de brevets dans l'économie de la connaissance / Conseil d'analyse économique. – Paris, 2010. – 258 p. – Mode of access: <http://www.cae.gouv.fr/IMG/pdf/094.pdf>
47. Innovation, technical change and patents in the development process: A long term view / Cimili M., Dosi G., Mazzoleni R., Sampat B. // NEP: New economics papers. Business, economic and financial history – Pisa, 2011. – N 13. – P. 1-29. – Mode of access: <http://www.lem.sssup.it/WPLem/files/2011-06.pdf>
48. Méra X. Pour ou contre les brevets? Le débat rebondit. – Mode of access: <http://blog.turgot.org/index.php?post/2009/03/12/Pour-ou-contre-les-brevets-Le-d%C3%A9bat-rebondit>
49. PCT yearly review: The International Patent System / WIPO Economics & Statistics Series. – 2012. – 100 p. – Mode of access: http://www.wipo.int/freepublications/en/patents/901/wipo_pub_901_2012.pdf
50. Vitry D. Les brevets, acteurs nouveaux de la croissance. – 3 p. – Mode of access: <http://www.lecercledeséconomistes.asso.fr/IMG/pdf/S10-Vitry-02.pdf>
51. World intellectual property indicators 2012 / WIPO Economics & Statistics Series. – 2012. – 198 p. – Mode of access: http://www.wipo.int/export/sites/www/freepublications/en/intproperty/941/wipo_pub_941_2012.pdf
52. Yglesias M. America's patent crisis. – Mode of access: http://www.slate.com/articles/business/small_business/2012/07/patents_innovation_and_the_america_invents_act_how_a_new_law_encouraging_more_efficient_patent_processing_could_stifle_american_innovation_.html?wpisrc=sl_ipad

Е.Е. Луцкая

ДВИЖЕНИЕ КАПИТАЛА И ПОЛИТИКА РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИИ

Общая характеристика и основные показатели

Проблема движения капитала имеет большое значение для экономики России. В целом выделяются два аспекта этой проблемы. Во-первых, влияние движения капитала на финансово-экономическую устойчивость страны и ее способность противостоять циклическим и прочим потрясениям глобальной экономики. Это, прежде всего, касается перемещения «горячих денег», т.е. спекулятивного капитала. Во-вторых, воздействие иностранных инвестиций, в первую очередь прямых иностранных инвестиций (ПИИ), на экономическое развитие страны и возможность их использования для модернизации российской экономики. Данный обзор посвящен именно этому второму аспекту, связанному с возможностью инициирования и ускорения технологического развития и перехода к инновационной модели роста.

Прежде всего приходится признать, что реальные прямые и портфельные иностранные инвестиции до сих пор не играют существенной роли в модернизации российской экономики. Основными источниками финансирования являются собственные средства предприятий, поступления от экспорта и иностранные кредиты. Поступающий в Россию финансовый поток имеет в основном «кредитный» характер, причем большая часть кредитов – это краткосрочные средства. При всей важности кредитов, особенно долгосрочных, российская экономика в большей мере нуждается в привлечении прямых и портфельных инвестиций. Их преимущества очевидны: это более дешевые деньги; они не имеют таких последствий, как образование долга и формирование отношений

кредитор–должник. Наиболее значимы для России прямые иностранные инвестиции, т.е. непосредственные вложения денежных средств в материальное производство с целью участия в управлении предприятием. ПИИ более устойчивы к глобальным финансовым шокам по сравнению с кредитами и портфельными инвестициями. Их поступление в страну, согласно теоретическим постулатам, должно сопровождаться передачей новых технологий, оборудования и опыта управления. После вступления России в ВТО роль ПИИ, как одного из важных стимулов развития отечественной экономики, повышается.

Как отмечает российский экономист Ю.Н. Гусев (2), данные официальной российской статистики о притоке иностранных инвестиций носят условный характер, так как основная часть подсчитанных сумм не является собственно инвестициями, а представляет собой разные типы кредита, в том числе долговые ценные бумаги. Согласно данным Росстата¹, из общего объема иностранных инвестиций в размере 81,9 млрд. долл., поступивших в Россию в 2009 г., собственно инвестиции (взносы в капитал, портфельные инвестиции в акции и паи) составили около 8,4 млрд. долл., или 10,3%. Остальную часть так называемых инвестиций, или 89,7%, составляли, в сущности, различные виды кредитов, включая торговые и прочие кредиты, долговые ценные бумаги, лизинг и векселя (см. табл. 1).

¹ В России существуют два официальных источника статистики, касающейся ПИИ: Федеральная служба государственной статистики (Росстат) и Центральный банк РФ (ЦБР). Росстат представляет более детальную информацию, однако ее качество низкое, поскольку Управление использует только данные опросов компаний по недостаточно большому кругу вопросов. ЦБР дает более точную статистику. Он использует данные платежного баланса страны, сведения от компаний и проводит сопоставления полученных статистических данных с информацией, распространяемой фондовыми биржами, иностранными статистическими управлениями и информацией из других источников. Кроме того, ЦБР дает дополнительные оценки теневых (легальных, но не зарегистрированных) потоков ПИИ. Как более надежная, статистика ЦБР является источником данных о ПИИ, публикуемых ЮНКТАД. Однако ЦБР не публикует детальных сведений относительно региональной и отраслевой структуры внутренних ПИИ в России (6, с. 7).

Таблица 1
Иностранные инвестиции в российскую экономику (по типам)

	2006		2007		2008		2009	
	млн. долл.	в %						
Всего инвестиций, в том числе:	55 109	100	120 941	100	103 769	100	81 927	100
прямые инвестиции, из них:	13 678	24,8	27 797	23,0	27 027	26,0	15 906	19,4
взносы в капитал	8769	15,9	14 794	12,2	15 883	15,3	7997	9,8
портфельные инвестиции, из них:	3182	5,8	4194	3,5	1415	1,4	882	1,1
акции и паи	2888	5,2	4057	3,4	1126	1,1	378	0,5
прочие инвестиции, из них:	38 242	69,4	88 950	73,5	75 327	72,6	65 139	79,5
торговые кредиты	9258	16,8	14 012	11,6	16 168	15,6	13 941	17,0
прочие кредиты	28 458	51,6	73 765	61,0	57 895	55,8	50 830	62,0

Источник: данные Росстата (2, с. 142–143).

Как видно из таблицы, в период 2006–2009 гг. доля собственно инвестиций в общем объеме годового притока иностранного капитала снизилась с 21,1% до 10,3%, т.е. в 2 раза, тогда как доля кредитной составляющей возросла за тот же период на 10 процентных пунктов. Более того, при определении доли инвестиций (взносы в капитал, инвестиции в акции и паи) в общей сумме поступивших в Россию в 2009 г. финансовых вложений, долгосрочных и краткосрочных (758 млрд. долл.), обнаруживается, что эта доля составила всего лишь 1,1% (2, с. 144).

Страновая структура поступающего в Россию капитала также свидетельствует о его «не технологическом» характере. Большая часть иностранных инвестиций, в том числе и ПИИ, – это реинвестированная прибыль российских предпринимателей, в свое время разместивших свой капитал в оффшорных зонах (налоговых гаванях), так называемые «round-tripping» инвестиции. В настоящее время крупнейшими инвесторами по сумме накопленных в России инвестиций являются Кипр¹, Бермудские острова и Британские

¹ Коллапс финансовой системы Кипра, разразившийся в начале 2013 г., и жесткие меры, предпринятые ЕС, по всей видимости, положили конец роли этого оффшора как инвестиционного партнера.

Виргинские острова, т.е. страны, отнюдь не передовые в технологическом отношении.

Помимо того что структура притока иностранного капитала в Россию носит явно не инновационный, а в основном кредитный характер, негативное воздействие на модернизацию российской экономики оказывает *увеличение оттока капитала из России в последние годы*. Отток капитала в 2010 г. составил 38,3 млрд. долл. Большие величины были отмечены только в кризисные 2008 и 2009 гг. – соответственно 133,9 и 56 млрд. долл. (2, с. 148). В значительной степени увеличение оттока было связано с экономическим спадом и проявившимися в кризисные годы уязвимостью и неустойчивостью экономики. Россия оказалась единственной страной среди стран БРИКС, которая пережила глубокий экономический кризис. В 2009 г. ВВП страны сократился на 7,8%. Относительная стабильность экономик Китая, Индии и Бразилии в сочетании с наличием излишней ликвидности на глобальных финансовых рынках способствовали переориентации международных финансовых потоков в эти страны. Кроме того, увеличение оттока капитала из страны объясняется возросшими рисками инвестиционной деятельности в России – как российские, так и иностранные инвесторы стремятся оградить себя от рисков, связанных с защитой прав собственности, а также от рисков, вызванных политической нестабильностью в стране.

В структуре инвестиций российских предприятий в экономику зарубежных стран основную долю в 2008–2009 гг. составляли торговые и прочие кредиты. В 2009 г. их удельный вес в общем объеме вывоза капитала составил 74,9%, или 62,1 млрд. долл. (по данным Росстата). В экономику Кипра, Нидерландов и США российские инвесторы вкладывали преимущественно прямые инвестиции. В то же время Кипр в период 2006–2009 гг. был основным получателем портфельных инвестиций из России (2, с. 150–155).

Перспективы оттока капитала из России в ближайшие годы не внушают оптимизма. Отток капитала за 11 месяцев 2012 г. составил 74 млрд. долл. (1, с. 1). Как считают специалисты, проблема дефицита долгосрочных прямых иностранных инвестиций в Россию и значительного оттока капитала из страны сохранит свою актуальность, поскольку финансовый рынок России по-прежнему остается слабо регулируемым и плохо защищенным в отношении собственности. По словам Ю.Н. Гусева, «национальная финансовая система – технологически отсталая, с несовершенным законодательством, неэффективным налогообложением и запутанным

регулированием – оказалась неспособной в докризисный период обеспечить приток инвестиций, достаточный для инновационного развития экономики, а в кризисный – противостоять глобальным шокам» (2, с. 156).

Прямые иностранные инвестиции в России: текущее состояние и тенденции развития

Объем накопленных ПИИ в России заметно возрастил на протяжении периода 2000–2007 гг., однако резко упал в кризисные 2008–2009 гг., в первую очередь по причине девальвации иностранных активов. Объем инвестиций восстановился достаточно быстро, составив к концу 2010 г. 493 млрд. долл. (по данным ЦБР), хотя к 2011 г. снова немного упал (457 млрд. долл.). По этому показателю Россия занимает 15-е место в мире (6, с. 2).

Динамика новых поступлений прямых инвестиций в экономику России в 2006–2011 гг. практически не связана с динамикой портфельных инвестиций. В кризисные годы приток ПИИ в страну сокращался, особенно резко в 2009 г., тогда как динамика портфельных инвестиций (прежде всего ссуд и займов) была положительной. Увеличение притока ПИИ было отмечено в 2011 г., однако докризисные показатели так и не были достигнуты. В результате доля ПИИ в общем объеме привлекаемых в страну инвестиций продолжает снижаться.

**Таблица 2
Приток прямых иностранных инвестиций в Россию
и сравнительные данные по ряду стран (в млрд. долл.)**

		2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Россия	Данные ЦБР	2,7	3,5	8,0	15,4	12,9	29,7	55,1	75,0	36,5	42,8	52,9
	Данные Росстата	4,0	4,0	6,8	9,4	13,1	13,7	27,8	27,0	15,9	13,8	
Китай		46,9	52,7	53,5	60,6	72,4	72,7	83,5	108,3	95,0	105,7	124,0
Бразилия		22,5	16,6	10,1	18,1	15,1	18,8	34,6	45,1	25,9	48,4	66,7
Индия		5,5	5,6	4,3	5,8	7,6	20,3	25,4	42,5	35,6	24,6	31,6
Казахстан		2,8	2,6	2,1	4,1	2,0	6,3	11,1	14,3	13,8	10,0	12,9
Польша		5,7	4,1	4,6	12,9	10,3	19,6	23,6	14,8	13,7	9,7	15,1
Чешская Республика		5,6	8,5	2,1	5,0	11,7	5,5	10,4	6,5	2,9	6,8	5,4
Украина		0,8	0,7	1,4	1,7	7,8	5,6	9,9	10,9	4,8	6,5	7,2

Источник: статистические данные ЦБР, Росстата и ЮНКТАД (6, с. 8).

Согласно последним данным Росстата, приток ПИИ в экономику России в 2012 г. вырос на 1,4% – до 18,66 млрд. долл. В общем объеме иностранных инвестиций за 2012 г. доля ПИИ составила 12,1%, что на 2,4 процентных пункта выше аналогичного показателя за 2011 г. (4, с. 1).

Как отмечается в Докладе ЮНКТАД, посвященном анализу ПИИ в мире (World investment report – 2012), в 2011 г. произошел своего рода раскол стран БРИКС: с одной стороны, Бразилия и Китай, которые в 2011 г. заметно превзошли по общему объему годового притока ПИИ уровень 2008 г. (Бразилия – почти в полтора раза, Китай – на 14%), а с другой стороны – Индия, Россия и Южная Африка, которые на 30–40% отстают от предкризисного максимума.

Увеличение притока ПИИ в Россию в 2011 г., который составил 53 млрд. долл. (против 42,8 млрд. в 2010 г.), стимулировалось двумя факторами: ростом внутреннего спроса и относительно низкими трудовыми издержками. Наиболее привлекательными инвестиционными объектами, как и в прошлые годы, были энергетические и другие природные ресурсы, а наиболее распространенной формой вложений капитала – слияния и поглощения компаний, объемы сделок по которым возросли до 33 млрд. долл. (против 4,5 млрд. долл. в 2010 г.). Крупнейшей сделкой года было приобретение казахстанской компанией КазахГолд российской компании ПолюсГолд (сумма сделки 6,3 млрд. долл.) (8, с. 57).

При сравнении России со странами БРИКС и другими странами с переходной экономикой обнаруживается неблагоприятная тенденция ко все большему отставанию России по многим параметрам прямых инвестиций, в частности по такому показателю, как объем накопленных ПИИ в расчете на душу населения. В целом ряде стран, например в Китае, Индии и Казахстане, объем накопленных ПИИ продолжал возрастать даже в период кризиса, в отличие от России, где было отмечено сокращение данного показателя (см. табл. 3).

Более того, Россия, Индия и Южная Африка отстают по размерам ПИИ в сравнении не только с двумя первыми странами БРИКС, но и с развивающимися странами в целом, где уровень 2008 г. превзойден в среднем на 5%. Наконец, еще одна негативная для России тенденция – снижение соотношения прямых иностранных инвестиций и ВВП. В 2006–2008 гг. Россия занимала первое место среди стран БРИКС по отношению ПИИ к ВВП (в среднем 4,5%), опережая в том числе и Китай. А в 2011 г. этот показатель в нашей стране сократился до 2,9% (1, с. 1).

Таблица 3

**Аккумулированные внутренние прямые
иностранные инвестиции (в млрд. долл.)**

Страны		2000	2005	2007	2008	2009	2010	2011	Аккумулированные ПИИ в расчете на душу населения, 2010 г., млн. долл.
Россия	Данные ЦБР	32	180	491	216	379	493	457	3502
	Данные Росстата	16	50	103	122	109	116	457	825
Китай		193	272	327	378	473	579	712	438
Бразилия		122	181	310	288	401	473	670	2439
Индия		16	43	106	125	167	198	202	165
Польша		34	91	178	164	186	193	198	5073
Чешская Республика		22	61	112	113	126	130	125	12 527
Казахстан		10	26	45	59	73	81	64	5206
Украина		4	17	38	47	52	58	25	1268

Источники: статистика ЦБР, Росстата и ЮНКТАД за 2001–2011 гг. (6, с. 7).

Отраслевая структура прямых иностранных инвестиций в России. В 2005–2010 гг. развивалась тенденция к более быстрым темпам вложений в обрабатывающую промышленность и сектор услуг по сравнению с добывающей промышленностью, хотя и в настоящее время добыча сырой нефти и газа, наряду с металлургической промышленностью, по-прежнему остаются преемственными объектами ПИИ. Снижение динамики ПИИ в добывающей сектор в течение 2007–2010 гг. было связано с исходящим трендом привлечения ПИИ в добычу нефти (данная категория инвестиций представляет собой в значительной мере реинвестиции российских зарубежных компаний и филиалов). В результате доля ПИИ в добывающей промышленности в совокупной структуре прямых инвестиций сократилась за указанный период с 50,1% до 14,7% (3, с. 64).

В сегменте обрабатывающей промышленности на первом месте среди принимающих отраслей стоят металлургия и металлообработка (в 2010 г. – 21,15 млрд. долл.). Здесь, так же как и в добывающей промышленности, ПИИ – это в основном реинвестиции российского капитала из оффшорных зон. Например, крупнейшая российская металлургическая компания «Евраз» контролируется оффшорными компаниями, в которых ключевые позиции занимают российские инвесторы.

Таблица 4

Структура накопленных прямых иностранных инвестиций по секторам и отраслям народного хозяйства (в млн. долл.)¹

Сектор / отрасль	2005	2010
Все сектора / отрасли	49 751	116 199
Сектор сырьевых отраслей, в том числе:	13 392	22 109
добычающая	12 872	20 406
добыча сырой нефти и газа	12 200	16 807
Сектор, объединяющий отрасли по производству готовой продукции, в том числе:	20 217	53 678
Обрабатывающая промышленность	19 405	47 222
Пищевая промышленность и производство напитков	3164	5565
Производство продуктов нефтепереработки	3589	1786
Химическая и фармацевтическая промышленность	607	2869
Прочие продукты из минерального сырья, за исключением металлов	1222	2870
Металлургическая и металлообрабатывающая промышленность, за исключением машин и оборудования	6601	21 154
Машины и оборудование	378	1933
Электрооборудование и производство радиоэлектронной продукции	255	1086
Транспортное оборудование	753	3886
Строительство	557	3017
Сектор услуг	16 142	40 412
Производство электроэнергии, газа и водоснабжение	255	3439
Оптовая и розничная торговля, ремонт	3274	11 021
Транспорт и коммуникации	3625	4100
в том числе нефте- и газопроводы	2290	1542
Финансовые услуги	3448	4739
Недвижимость	1406	8390

Источник: данные Росстата (6, с. 9).

Следующие места по объему ПИИ в сегменте обрабатывающей промышленности занимают пищевая, химическая и фармацевтическая отрасли, производство транспортного оборудования.

В секторе услуг главные отрасли-реципиенты – оптовая и розничная торговля, транспорт и коммуникации, финансовые ус-

¹ Росстат начал публиковать данные по отраслевой структуре накопленных ПИИ только с 2005 г.

луги и недвижимость. Как отмечают специалисты ЮНКТАД, сектор услуг в российских внутренних ПИИ занимает в настоящее время относительно скромное место. Однако он имеет благоприятные перспективы в связи со вступлением России в ВТО. Согласно условиям этой организации, Россия должна ослабить ограничения для иностранных инвесторов в ряде отраслей сектора, таких как банковское дело, страхование, бизнес-услуги, телекоммуникации. Вступление в ВТО будет способствовать также улучшению общего инвестиционного климата в стране (8, с. xviii). Основной мотив экспансии иностранных инвесторов в эти отрасли – выход на крупный рынок сбыта, каковым является российский рынок; причем преимущества, связанные с расширением сбыта, обычно перевешивают такие отрицательные стороны инвестирования в российскую экономику, как высокий уровень коррупции и отсутствие конкуренции.

Анализ структуры накопленных ПИИ по географическому признаку также подтверждает преимущественные позиции капитала, поступающего в Россию через оффшорные налоговые гавани. Первые места среди источников ПИИ занимают Бермудские острова, Британские Виргинские острова и Кипр. Далее, заметно уступая лидерам, идут Германия, Швеция, Франция и другие страны ЕС. Роль США весьма скромная. Что касается Китая, Южной Кореи, Японии и других азиатских стран, то в последние годы проникновение их инвестиций в Россию существенно ускорилось.

Иностранные корпоративные инвесторы на российском рынке. Иностранные компании не занимают доминирующих позиций в российской экономике; по масштабам оборота их филиалы, как правило, меньше российских фирм. Например, оборот трех крупнейших нефинансовых российских компаний в 2010 г. в шесть раз превышал оборот трех крупнейших компаний, контролируемых иностранным капиталом (6, с. 3). Исключение составляют лишь несколько крупных филиалов иностранных фирм: английская BP (TNK-BP Holding) с оборотом 31295 млн. долл. (нефтяная промышленность); французская «Auchan» – 5845 млн. долл. (торговля); германская «Metro Cash and Carry» – 4347 млн. долл. (торговля) и ряд других.

В последние годы отмечено возрастание роли крупных иностранных МНК в некоторых ключевых отраслях российской экономики. Наиболее яркие примеры – производство автомобилей и генерация электроэнергии, где иностранные компании пытаются модернизировать целые отрасли. Вхождение на рынок осуществля-

ляется иностранными инвесторами либо путем приобретения российских компаний, либо путем реализации проектов greenfield. Однако следует отметить, что проекты greenfield, которые предусматривают прямые инвестиции в высокотехнологичные производства, – это, как правило, проекты ПИИ «второго эшелона», т.е. в сумме порядка всего лишь 10–50 млн. долл. (6, с. 4).

Государственная политика регулирования движения капитала в период 1998–2010 гг. и ее воздействие на экономику России

Согласно исследованиям международных организаций, преобладающей долговременной тенденцией регулирования как на национальном, так и на международном уровне является тенденция к либерализации потоков капитала. И государственная политика регулирования движения капитала в России в последние десятилетия в целом соответствовала этим глобальным тенденциям. Вместе с тем, и это особенно характерно для стран с переходной экономикой, политика в этой области учитывает возросшую роль государства и задачи национальной экономической политики.

Между МВФ и ЮНКТАД, главными организациями,рабатывающими рекомендации в этой области, существуют разногласия относительно степени либерализации контроля. МВФ традиционно выступает против жесткого регулирования, хотя и допускает возможность его применения в пруденциальных целях и на временной основе. ЮНКТАД считает, что некоторые виды международных потоков краткосрочного капитала могут иметь разрушительные последствия для экономики, если нет соответствующего государственного регулирования. В последние годы наметилось сближение позиций обеих организаций.

В новом докладе ЮНКТАД «На пути к инвестиционной политике нового поколения» (2012) предложены следующие основные принципы и задачи этой политики:

- интегрировать инвестиционную политику в стратегию роста и устойчивого развития стран, т.е. создать синергию целей обеих политик;
- способствовать повышению ответственности инвесторов посредством реализации принципов корпоративной социальной ответственности;
- обеспечить эффективность инвестиционной политики с учетом ее основополагающих принципов, поставленных целей и

усовершенствования институциональной среды, в рамках которой она проводится (8, с. xxiii).

В российской политике регулирования движения капитала можно выделить ряд периодов. Во время кризиса 1998 г., в связи с резко возросшим давлением на отечественную валюту, правительство было вынуждено принять серьезные меры по стабилизации финансового положения в стране и ввести контроль над оттоком капитала. За отменой в сентябре 1998 г. существовавшего до этого официального курса рубля, равного 6 руб./1 долл. США, последовало дальнейшее резкое обесценение рубля (до 20 руб./1 долл.) и стремительный рост инфляции. Введенные правительством меры контроля включали в себя приостановку торговли краткосрочными правительственными бумагами, продление срока погашения внутреннего госдолга, ограничение перевода капитала за рубеж нерезидентами. Несмотря на ужесточение контроля, отток капитала за рубеж возрос во второй половине года до 17 млрд. долл.; резервы инвалюты оставались под давлением, а рубль продолжал обесцениваться вплоть до начала 1999 г. (7, с. 34). Только в результате ужесточения правительственной политики, включающей в себя меры по урегулированию государственных доходов, унификации валютных рынков, перестройке банковской системы и др., удалось восстановить стабильность финансовой системы в стране.

Новый закон 2004 г. предусматривал ре-либерализацию национального счета капитала. Законом разрешались все сделки в иностранной валюте (за исключением особо оговоренных); допускалось свободное обращение рублевых остатков на счетах нерезидентов; усиливались ограничения относительно авансовых платежей по импорту. В результате этих реформ в период 2004–2006 гг. российская система регулирования потоков капитала стала менее ограничительной, чем в других странах БРИКС, хотя она все еще уступала развитым странам.

Влияние политики либерализации на приток капитала в Россию и экономический рост в 2004–2008 гг. Приток капитала в страну в этот период резко возрос – наблюдался даже чистый приток капитала (явление необычное для недавней истории России). Этот фактор, а также рост цен на нефть, доходов от экспорта и рост прибыли на вложенный капитал способствовали существенному повышению темпов экономического роста. Среднегодовой темп роста в течение 2003–2007 гг. возрос до 7% (7, с. 36). Увеличение доходов от инвестиций можно объяснить следующими моментами: общей нехваткой капитала, наличием большого потенциала увели-

чения производительности труда и относительно низким уровнем финансового левериджа.

В течение анализируемого периода отмечалось увеличение притока как прямых иностранных инвестиций, так и «горячих» денег, т.е. спекулятивного капитала. Характерная особенность России заключалась в том, что львиная доля ПИИ – это российский по происхождению капитал, поступающий из оффшорных зон. Увеличение притока «горячих денег» было обусловлено ростом нефтяных цен и политикой ЦБР по контролю за соблюдением границ повышения стоимости рубля. Приток капитала в страну стимулировался также крупномасштабными заимствованиями госкомпаний, обладающих преимуществами в сфере государственных гарантий.

Вместе с тем, как отмечается в докладе МВФ, *приток капитала в Россию сыграл двойственную роль в экономике страны*. Будучи, с одной стороны, фактором экономического роста, он в то же время способствовал развитию дисбалансов и усилению финансовой уязвимости. ЦБР под напором потока капитала был вынужден проводить крупные инвалютные интервенции, с тем чтобы уменьшить темп повышения стоимости рубля. Поскольку эти интервенции не были стерилизованы, они явились причиной чрезмерного ослабления денежной политики и бурного развития инфляции. Невиданными темпами начала развиваться кредитная экспансия – в 2006–2007 гг. среднегодовой прирост объема кредитов достигал 36%. Банковские активы возросли в 4 раза за период 2003–2008 гг. В конце 2007 г. российская экономика находилась в состоянии перегрева (7, с. 37). При этом риск-менеджмент финансовых институтов не смог предотвратить быстро развивающиеся финансовые затруднения, связанные со столь бурной кредитно-денежной экспансиеи. Серьезные изъяны системы регулирования и надзора способствовали ухудшению стандартов кредитования. Огромные заимствования российских банков в иностранной валюте делали их особенно уязвимыми к изменениям в направлении движения капитала (в данном случае – к оттоку капитала из страны).

Движение капитала и регулирование в период кризиса 2008–2009 гг. и первые посткризисные годы. В этот период наблюдалось бегство капитала из России в огромных масштабах. В четвертом квартале 2008 г. отток капитала достиг 130 млрд. долл. (8% годового ВВП) за счет изъятия портфельных инвестиций, перевода инвестиций в иностранную наличность, выплат по иностранным заеммам со стороны корпоративного сектора и др. Обратное движение капитала из России явились причиной резкого обесценения

рубля – примерно на 30% против бивалютной корзины (или на 15% в реальном выражении) в течение декабря 2008 г. – января 2009 г. (7, с. 37).

В наибольшей степени во время кризиса пострадал финансовый сектор. Сочетание факторов рецессии, потери иностранных источников финансирования и девальвации рубля сказалось на увеличении в 4 раза объема не действующих («плохих») кредитов, которые составили 10% от общей суммы кредитов. Обнаружилась уязвимость банковской системы к финансовым шокам и серьезные пробелы в системе надзора. Полномасштабного банковского кризиса удалось избежать благодаря, в частности, действиям ЦБР – огромным интервенциям на рынке иностранной валюты и вливаниям ликвидности в банки. Тем не менее вследствие серьезных кредитных потерь российские банки не смогли в короткие сроки восстановить свою кредитную деятельность.

В период кризиса 2008–2009 гг., в отличие от кризиса 1998 г., финансовые власти не стали ужесточать контроль за движением капитала; либеральный режим был в основном сохранен. ЦБР прибег к другим инструментам, а именно – использовал свои значительные резервы для некоторого смягчения и отсрочки девальвации рубля, тем самым давая банкам какое-то время для урегулирования проблемы риска убытков, связанных с потерей инвалюты. Более строгая система надзора и пруденциального регулирования, которая начала создаваться в предкризисные годы, также в известной мере способствовала уменьшению рисков банковского сектора.

В 2009–2011 гг. в российском счете движения капитала преувеличивал чистый отток финансовых ресурсов, несмотря на принятые правительством отдельные шаги по привлечению капитала, например возобновление действия принципа дифференциации резервных требований к резидентам и нерезидентам.

Глобальный кризис обнажил слабые стороны российского инвестиционного климата, в том числе непродуктивный характер взаимоотношений между государственными и частными компаниями. Среди мер, направленных на усовершенствование инвестиционного климата в посткризисный период, были намечены:

- сокращение административных барьеров (включая бюрократические таможенные процедуры);

- либерализация российского миграционного режима, позволяющая иностранным филиалам нанимать высококвалифицированный персонал из-за рубежа;

- приватизация и реорганизация госпредприятий;
- либерализация доступа иностранных инвесторов к инфраструктуре;
- введение селективных налоговых стимулов;
- усовершенствование правовой системы и др.

Однако к середине 2012 г. большинство из них так и не были реализованы. Из объявленных мер была проведена либерализация миграционного режима для специалистов, нанимаемых иностранными фирмами; введен механизм государственной помощи для инвесторов, борющихся против бюрократизма и коррупции, включая, в частности, назначения высокопоставленных лиц (в рамках федерального и региональных правительств) на посты ответственных за эти проблемы.

В 2010–2011 гг. был принят также ряд новых мер, направленных на стимулирование притока ПИИ в Россию. Так, были созданы новые специальные экономические зоны (СЭЗ), среди которых: четыре промышленные зоны, в том числе Зона титановой долины в Свердловском регионе и Зона автомобильного центра в г. Тольятти в Самарском регионе. Кроме того, в списке созданных ранее зон насчитываются четыре технологических и инновационных зоны, 13 туристических и рекреационных зон и три портовые зоны, включая новую зону в Мурманске. Среди других мер, стимулирующих ПИИ, – заключение с крупными иностранными инвесторами двусторонних договоров об инвестициях (*bilateral investment treaties – BITs*), которые прежде в России не практиковались (6, с. 4).

Инвестиционный климат в России и перспективы притока ПИИ. Анализ структуры финансовых вложений в России свидетельствует о том, что иностранные прямые и портфельные инвестиции пока не играют важной роли в модернизации экономики страны. Одна из причин такого положения – низкая степень инвестиционной привлекательности – показатель, по которому Россия отстает от многих своих конкурентов. Как отмечает экономист В. Миронов, Россия вынуждена конкурировать с другими странами за привлечение инвестиций даже собственных транснациональных компаний, ищущих возможности наиболее эффективного применения капитала. Россия – единственная из стран БРИКС, которая в последние годы инвестирует за границу чуть больше (3,6% ВВП в 2011 г.), чем нерезиденты вкладывают в экономику страны (1, с. 2).

В ближайшие годы, согласно прогнозам ЮНКТАД, как внутренние, так и внешние ПИИ России будут возрастать умерен-

ными темпами. Предполагается, что главными двигателями роста будут вступление России в ВТО, а также новые программы приватизации (8, с. 58).

В долгосрочной перспективе, как признают российские власти, для обеспечения необходимого для экономики страны притока иностранных инвестиций необходимо предпринять ряд важных шагов, содействующих привлекательности инвестиционных проектов. Однако на практике в официальных программах модернизации отсутствуют конкретные действенные меры, в том числе предусматривающие: противодействие созданию неформальных картелей и таким образом стимулирующие конкуренцию; развитие венчурных фондов; развитие экономической и институциональной инфраструктуры; борьбу с коррупцией. Как отмечают исследователи из Высшей школы экономики, отмечаемое в России ухудшение качества государственных институтов не замедлит негативно сказаться на рейтингах конкурентоспособности страны. По среднему за 2000–2008 гг. интегральному показателю развития институтов Россия имела оценку 2,8 балла, что очень невелико по сравнению не только с лидерами рейтинга Сингапуром, Данией, Финляндией (7–8 баллов), но и с Китаем (4,7 балла) (1, с. 2).

Следует также учитывать, что зарубежные инвесторы предпочтуют вкладывать свои средства в реальную экономику при устойчивом функционировании всей финансовой системы, способствующей высокому уровню внутренних накоплений. Пока в России этого нет, перспективы улучшения инвестиционного климата и увеличения притока в страну иностранных инвестиций весьма сомнительны.

Список литературы

1. Бакалов А. Прямые инвестиции приспособились огибать Россию. – Mode of access: <http://www.km.ru/biznes-i-finansy/2012/07/20/otnosheniya-rossii-s-vto/pryamye-investitsii-prisposobilis-ogibat-rossiy>
2. Гусев Ю.Н. Международный финансовый центр в России: предпосылки, перспективы, проблемы. – М., Изд. дом «Наука», 2012. – 320 с.
3. Лобанов М. Специфика взаимных прямых инвестиций России // Общество и экономика. – М., 2012. – № 12. – С. 60–78.
4. Приток прямых иностранных инвестиций в экономику России. – Mode of access: <http://www.quote.rbc.ru/news/fond/2013/02/27/33894082.html>

5. ЮНКТАД. Доклад Генерального секретаря XIII сессии Конференции «Глобализация с опорой на развитие: переход на путь устойчивого и всеохватывающего развития». – Нью-Йорк; Женева: ООН, 2011. – Mode of access: <http://www.unctad.org/ru/docs/tdxiii-report-ru.pdf>
6. Kuznetsov A.V. Inward FDI in Russia and its policy context, 2012. – Mode of access: http://www.vcc.columbia.edu/files/vale/documents/Profile_-_Russia_IFDI_5_August_2012_-_FINAL.pdf
7. IMF liberalizing capital flows and managing outflows – Background paper, March 2012 / Approved by J. Brockmeijer, D. Marston, and J.D. Ostry. – Mode of access: <http://www.imf.org/external/np/eng/2012/031612.pdf>
8. UNCTAD world investment report 2012. Towards a new generation of investment policies. – Mode of access: <http://www.unctad-docs.org/files/unctad-wir2012-full-en.pdf>

И.Г. Минервин

**ПРОБЛЕМА РЕСУРСОВ: ДАРЫ ПРИРОДЫ
И ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ФАКТОР**

Богатство и нищета ресурсной экономики

В рассуждениях о месте России в глобальной экономике особое место, безусловно, принадлежит проблеме ресурсов. Сейчас в средствах массовой информации нередко можно встретить обсуждение вопроса о преимуществах и недостатках ресурсного богатства под различными углами зрения, в том числе миграции иностранной рабочей силы в Россию. Думается, что этот вопрос чрезвычайно важен, и его следует решать с учетом экономических последствий в широком контексте. Каково экономическое значение богатства и дешевизны ресурсов, в том числе ресурсов труда, для России, усиливают или ослабляют эти факторы ее конкурентоспособность?

Мировая дискуссия о роли ресурсов идет не первый день, и вопрос о том, что представляет собой для экономики обилие природных ресурсов – «благо или проклятие», по всей видимости, окончательно не решен. Не все страны оказываются способными пользоваться реальными выгодами богатства природных ресурсов, возможны и потери. Обзор имеющихся данных показывает, что опыт богатых ресурсами стран весьма неоднороден. Одни сумели использовать это богатство в целях экономического развития, другие, напротив, потерпели поражение. Тем не менее очевидно, что ресурсное богатство представляется благом, но, во-первых, при условии эффективной экономической политики, качественного управления на всех уровнях, развития правовой системы, защиты интеллектуальной собственности и т.д. и, во-вторых, что особенно важно для России, – если природные ресурсы являются дополне-

нием к ресурсам интеллектуальным и ресурсам качественного труда (о чём речь несколько ниже).

Среди аналитиков существует мнение, согласно которому страны БРИКС (а в этой группе, как известно, входит и Россия) имеют наилучшие в сравнении с ведущими индустриальными странами перспективы экономического роста благодаря таким факторам, как изобилие природных ресурсов, масштабный и дешевый рынок рабочей силы, высокий уровень прямых иностранных инвестиций. Спорность такого суждения подтверждается тем фактом, что, как показывает опыт промышленно развитых и новых индустриальных стран, устойчивое экономическое развитие связано с технологическими инновациями, активизирующими и синхронизирующими развитие ресурсного и человеческого потенциала, т.е. от синхронного развития инновационных процессов и процессов развития институциональных систем. Сотрудники Токийского технологического института К. Яо, Ч. Ватанабе и Й. Ли назвали такую синхронизацию процессов общественного развития «коэволюционной динамикой» (42, с. 9).

Иначе говоря, освоение инноваций и новых технологий зависит от системы институтов, сложившихся в экономике, обществе, культуре, государственной политике страны. Поэтому практически для всех стран важно, чтобы инновации сопровождались развитием институциональных систем, т.е., по сути, модернизацией формальных (правовые положения и нормы) и неформальных (ценности и нормы поведения) институтов и форм их реализации.

Обилие и разнообразие ресурсов не только дает возможность, но и делает необходимой интенсификацию инновационных процессов. Но на них влияет и характер национальной экономики, ее масштабы, уровень развития, институциональная структура. Более высокий уровень экономического и демографического развития, в том числе уровень образования и доходов, структура населения, квалификация рабочей силы и т.д., и соответствующие факторы рынка стимулируют инновации и предоставляют необходимые ресурсы.

Исследователи этой проблемы, в частности, отмечают, что наличие месторождений нефти или других природных ресурсов далеко не всегда ведет к богатству и процветанию. Нередко обладание природными богатствами приводит к ожесточенным политическим конфликтам и длительным экономическим спадам. Для объяснения того факта, что страны, наделенные богатыми природными ресурсами, зачастую отстают в экономическом развитии и

даже стагнируют, были выдвинуты концепции «голландской болезни» и «ресурсного проклятия»¹.

Многие свидетельства говорят о том, что изобилие ресурсов вызывает повышение реального валютного курса, деиндустриализацию, а в крайнем выражении – эрозию стимулов к эффективности хозяйствования и к самому труду. Таковы проявления «голландской болезни», которая ведет, таким образом, к ухудшению перспектив экономического роста, причем ее отрицательные последствия более суровы в нестабильных странах при слабых общественных институтах и неразвитой финансовой системе, а также в условиях коррупции и отсутствия господства права. Низкая эффективность использования природных ресурсов может являться следствием отсутствия эффективных прав собственности и высокого уровня трансакционных издержек. Согласно некоторым гипотезам, бум ресурсов усиливает воровство, погоню за рентой и ведет к гражданским конфликтам, особенно при слабых институтах, усиливает коррупцию, особенно в недемократических странах, способствует сохранению неэффективных мер и политики.

Однако есть и примеры положительных последствий ресурсного изобилия, среди которых фигурируют, прежде всего, Норвегия, а также Саудовская Аравия, некоторые страны Латинской Америки и даже Африки. Богатым ресурсами странам с сильными общественными институтами, открытой экономикой и высокими уровнями инвестиций в технологии добычи удается пользоваться плодами своего природного богатства. Сопоставление опыта различных стран – экспортеров природных ресурсов показывает, что условием для преодоления ресурсного проклятия является обеспечение справедливого распределения благ, проистекающих из обладания значительными природными богатствами (8).

Более ценные ресурсы, как правило, располагают более точными правами собственности, поскольку выгоды, вытекающие из определения и охраны прав, оказываются более значительными, чем связанные с этими действиями затраты. Более четкое формализованное определение прав собственности стимулирует инвестиции в добывающие отрасли. Есть данные, позволяющие выдвинуть гипотезу о превращении ресурсного проклятия в благодеяние благодаря факторам трансакционных издержек и применения прав собственности. Так, если транспортные издержки высоки по отношению к стоимости промышленных изделий, дополнительные

¹ Подробнее см. (5).

ресурсы снижают внутренние цены на сырье для промышленности, давая тем самым отечественному производству сравнительное преимущество. Историческим примером могут служить автомобильные компании Детройта, имевшие дешевый доступ к железной руде.

Эмпирические данные указывают на отрицательную корреляцию между показателями экономического роста и долей природных ресурсов в товарном экспорте, однако это не говорит о причинно-следственной связи. Зависимость от природных ресурсов может нанести вред экономике и помимо снижения темпов роста. Так, данные по странам – экспортёрам нефти показывают, что ресурсная зависимость ассоциируется с меньшими объемами прочего экспорта и прямых иностранных инвестиций. Анализ данных, проведенный по 87 странам, позволяет сделать вывод, что ресурсное богатство ассоциируется с меньшей открытостью для внешней торговли и иностранных инвестиций, что также может отрицательно сказаться на перспективах роста. Согласно другой выборке по 85 странам, доля природных ресурсов в национальном богатстве отрицательно коррелирует с показателем валового объема внутренних инвестиций в процентах к ВВП и уровнем развития финансовой системы (по показателю денежного агрегата M_2 по отношению к ВВП). Кроме того, в большинстве случаев имеет место отрицательная корреляция между ресурсной зависимостью и числом учащихся всех уровней и объемом государственных расходов на образование, тогда как между образованием и ростом имеется положительная корреляция. Наконец, наблюдается положительная корреляция между ресурсной зависимостью и макроэкономической нестабильностью, а также отрицательная корреляция между нестабильностью и ростом (38, с. 371). Таким образом, результаты исследований показывают, что ресурсная зависимость подавляет рост по многим направлениям.

Первичное сырье – наименее выгодный во всех отношениях экспортный товар, поскольку представляет собой по большей части невозобновляемый природный ресурс с минимальным включением добавленной стоимости. Здесь действует простое правило: с точки зрения участия в мировой торговле всегда более выгоден как можно более полный цикл обработки первичного сырья и производства конечного продукта. С точки зрения специализации производства с учетом потребностей мирового рынка выгоднее тот товар, в стоимости которого более значительна доля воспроизводимых ресурсов, прежде всего труда, и добавленной стоимости.

Выигрывает экономика, которая экспортирует больше товаров, имеющих в составе своей стоимости большую долю добавленной стоимости, а не первичных ресурсов. Лесоматериалы лучше, чем древесина, бензин лучше, чем нефть, металл лучше, чем руда, машины лучше, чем металл, – это известно всем. Чем больше глубина обработки первичного сырья, чем больше в продукте добавленной стоимости, тем лучше, выгоднее. Экспортировать добавленную стоимость – это значит экспортировать неограниченный возобновляемый ресурс. Фактически выгоднее всего экспортировать такие товары, как продукты интеллектуального труда. И эти обстоятельства должны безусловно учитываться в промышленной политике. Задача состоит в том, чтобы стремиться постоянно повышать степень обработки первичного сырья, например от металла к конструкционным изделиям, от деталей к узлам, от комплектующих к готовым продуктам конечного потребления.

С.Ю. Глазьев напоминает, что «ловушка сырьевой специализации экономики заключается в неэквивалентном внешнеторговом обмене вследствие “ножниц цен”, которые существуют между ценами на сырьевые товары, формируемыми на основе глобальной рыночной конкуренции, и ценами на готовые изделия, которые удерживаются завышенными на величину интеллектуальной ренты в силу монопольного обладания соответствующими технологиями их производства. Втягиваясь в сырьевую специализацию, та или иная страна попадает в ловушку воспроизводящегося обмена принаследлежащей ей природной ренты с невосполнимых месторождений природных ресурсов на интеллектуальную ренту в цене импортируемых готовых изделий, финансируя научно-технический прогресс за рубежом и содействуя тем самым расширению “ножниц цен”, подрывая одновременно свой ограниченный ресурсно-производственный потенциал» (2, с. 414).

Позиции стран – экспортёров минерального топлива и других природных ресурсов уязвима хотя бы потому, что несмотря на их удорожание доля этих стран в мировом экспорте в основном стабилизировалась либо снижается, тогда как доля стран, экспортирующих готовые изделия и полуфабрикаты, существенно увеличилась. В конкурентной борьбе на мировом рынке всегда выигрывают те, кто поднимает производство, основанное на перспективных технологических укладах и дающее продукты, научно-емкие и насыщенные инновациями.

Согласно расчетам национального богатства и элементов природного капитала как его составляющих, проведенным Все-

мирным банком по 120 странам на 2000 г., доля природного капитала в совокупном богатстве значительно больше в бедных странах, тогда как доля неосязаемого капитала – в богатых. Вместе с тем более богатые страны имеют существенно более высокий показатель стоимости природного капитала на душу населения, несмотря на низкую его долю в совокупном богатстве. Этим подтверждается известный вывод экономических исследований о том, что неосязаемый капитал представляет основной источник роста и богатства.

Данные Всемирного банка показывают, что более бедные страны в большей мере зависят от земельных ресурсов (более двух третей национального богатства в странах с низким уровнем доходов). В 10 наиболее богатых странах доля природного капитала в совокупном богатстве не превышает 3% (кроме Норвегии, где она составляет 12%), тогда как в 10 беднейших странах она превышает 30%. Некоторые богатые ресурсами страны, такие как экспортёры нефти, имеют даже отрицательный показатель доли неосязаемого капитала в совокупном богатстве. Это означает, что такие страны имеют крайне низкие показатели валового национального дохода и эффективности производственного и неосязаемого капитала и, следовательно, могут поддерживать очень низкий уровень душевого потребления, что служит явным проявлением ресурсного проклятия (38, с. 373).

Исследователи указывают на многообразные проявления ресурсного проклятия. Богатство минеральных ресурсов может препятствовать перераспределению политической власти в направлении средних классов и, таким образом, блокировать принятие политики, стимулирующей рост. Ресурсное богатство ухудшает качество общественных институтов, поскольку оно дает возможность правительству успокаивать недовольства, избегать подотчетности, препятствовать модернизации, откупаться от политических противников, предоставлять неэффективные субсидии и налоговые подачки, особенно в условиях отсутствия подотчетности и компетентности государства. В таких условиях для политических элит оказывается привлекательным блокировать технологическое и институциональное развитие, поскольку оно может ослабить их власть.

В зависимости от того как ресурсная рента влияет на устойчивость власти, она может послужить положительным или отрицательным стимулом для инвестирования в активы, полезные для роста (например, в укрепление законности, развитие инфраструк-

туры), поэтому эффекты ресурсов с точки зрения экономических достижений оказываются в высшей степени немонотонными. С одной стороны, если ресурсный бум повышает ценность сохранения власти, это стимулирует ее к расширению непродуктивных видов деятельности, раздаче привилегий, что означает вклад в ресурсное проклятие. С другой стороны, использование даров природы для повышения благосостояния граждан превращает эти дары в благодеяние.

Ресурсное процветание, считает сотрудник ряда европейских научных центров Ф. Плоэг, стимулирует продуктивных предпринимателей к переключению на рентоориентированное поведение. Так проявляется различие между странами с институтами, благоприятствующими производству, и прочими странами, институты которых способствуют присвоению ренты. Если институты сильны и стимулируют продуктивное предпринимательство, то прибыли таких предпринимателей растут, растет и их число. Если институты слабы, правовая система не функционирует, уровень транспарентности низок, то высокий доход приносят рентоориентированное поведение, недобросовестные приобретения, теневые сделки, коррупция, преступность и т.п. Тогда ресурсное богатство порождает больше людей, занятых такой деятельностью, сокращает число продуктивных предпринимателей, ведет к падению прибылей и ухудшению экономических показателей. Зависимость от нефтяных и других ресурсов препятствует демократии и снижает качество управления. Эти выводы подтверждаются эмпирически на основе межстрановых сравнений и корреляционного анализа по соответствующим выборкам.

Опыт показывает, что хищническая политика правительства, направленная на извлечение максимума возможного, побуждает добывающие компании скрывать информацию и доходах и снижает их эффективность. Эмпирическое обследование, охватившее 51 страну, показало отрицательное влияние риска экспроприации на корпоративную транспарентность, и это влияние наиболее сильно в отраслях, прибыли которых сильно коррелируют с ценами на нефть. Прозрачность страдает там, где уровень цен на нефть высок, а защищенность прав собственности низка (38, с. 407).

Еще одним фактором воздействия ресурсного богатства на экономику является волатильность мировых цен на сырье, связанная с объемом экспорта и темпами роста производства. Эмпирические данные показывают, что последствия ресурсной зависимости вызываются цикличностью и связанными с ней колебаниями то-

варных цен, которые, в свою очередь, ведут к росту задолженности и долговому кризису. Ресурсные доходы отличаются высокой неустойчивостью, поскольку предложение ресурсов характеризуется низкой ценовой эластичностью. Голландская болезнь вызывает также колебания реального валютного курса и, следовательно, ведет к снижению инвестиций в физический и человеческий капитал и к дальнейшему снижению темпов роста производительности. Ф. Плоэг в связи с этим указывает на важность использования так называемого «правила Хотеллинга» (Hotelling rule), согласно которому коэффициент прироста предельной ресурсной ренты должен равняться мировой процентной ставке. Отсюда вытекает, что богатым ресурсами странам следует придерживаться принципа заимствований на основе «предвидения лучших времен», т.е. с учетом тенденций повышения мировых цен на ресурсы и совершенствования технологий добычи (38).

Таким образом, очевидный вывод состоит в том, что богатые природными ресурсами страны должны инвестировать ренту, получаемую за счет этих ресурсов, в воспроизводимые активы – физический капитал, человеческие ресурсы, инфраструктуру и зарубежные активы. Вместе с тем для развитых стран оптимальный подход может состоять в помещении части доходов в государственный резервный фонд. Развивающимся странам, нередко испытывающим дефицит капитала, специалисты рекомендуют использовать дары природы для погашения задолженности и снижения процентных ставок, с тем чтобы стимулировать накопление частного и отечественного капитала и ускорить процесс экономического развития. При этом необходим перспективный подход к технологическим инновациям в области разведки природных ресурсов и поиска новых запасов.

При всем том на международной арене существуют силы и интересы, которые отводят развивающимся странам в рамках сложившихся отношений роль сырьевого приданого, стремятся навязать им «доктрину рыночного фундаментализма». Ясно, что реализация такой политики ведет к деиндустриализации экономики, свертыванию наукоемких технологий, «приведению правового и экономического пространства страны в соответствие с интересами транснационального капитала» (2, с. 415). Экономическая политика должна, таким образом, учитывать эти объективные тенденции и противопоставить им национальные интересы, как и интересы интеграционных объединений, в которые входит страна.

В то же время при беспристрастном подходе нельзя не заметить известную предопределенность роли России в основном в качестве сырьевого приданка мировой экономики, которую необходимо преодолеть. Это положение объективно определяется гео-экономическими и ресурсными факторами, но ни в коей мере не исключает возможности благоприятного развития передовых и наукоемких инновационных производств, что требует особого подхода и особой политики.

Как замечает С. Алексашенко, Россию можно рассматривать как монопроизводителя сырьевых ресурсов, поскольку она является поставщиком сырья и первичных продуктов для мировой экономики, на которые в целом приходится 85% экспорта. Углеводороды – основа российской внешней торговли. Их доля в экспортных доходах постоянно росла: с 50% в 2000 г. до 67% в первой половине 2008 г. В 2010–2011 гг. доля углеводородов составляла 63,5–65,0%. При этом доля углеводородов в ВВП (17–19%) остается практически стабильной в течение последних 11 лет. В тот же период доля экспорта других продуктов заметно снизилась – от 20% в 2000 г. до менее 10% в 2008–2011 гг. Параллельно рос импорт, хотя его доля в ВВП с 2000 г. была стабильной (17–18%). Сальдо торгового баланса России остается положительным, но оно сократилось с 23% ВВП в 2000 г. до 10% в 2010–2011 г. Без учета углеводородов торговый баланс дефицитен. И этот дефицит растет и достиг 7,5–8,0% ВВП в 2010–2011 гг. Такое положение терпимо при росте цен на нефть, но при их стабилизации, не говоря уже о падении, сальдо текущих операций платежного баланса быстро сократится (32, с. 11).

Согласно исследованию Национального института экономических и социальных исследований Великобритании (National Institute of Economic and Social Research), в экономике России наметились тенденция сокращения профицита торгового баланса и движение в сторону опоры на внутренние источники роста. В перспективе ожидается развитие тенденции к замещению импорта и расширению внутреннего спроса. Ситуация вынужденная: если, согласно расчетам Института, в настоящее время возрастание нефтяных цен на 10 долл. дает России прирост ВВП на 0,5 процентных пункта, то к 2014 г. отрицательная динамика цен будет влиять на темпы роста ВВП в сторону понижения (41, с. F19).

Такое положение вполне признается правительством. Как отмечалось в бюджетном послании Президента 2012 г., являющемся ориентиром для планирования госфинансов на предстоящие

три года, одной из главных нерешенных проблем российской экономики является высокая степень зависимости бюджета от ситуации на мировых сырьевых рынках. До кризиса ненефтегазовый дефицит федерального бюджета составлял порядка 2–3% ВВП, но в 2010 г. этот показатель составил 12,6% ВВП, в 2011 г., правда, сократился до 9,7% ВВП. Поэтому правительство ставит задачу в ближайшее время сократить ненефтегазовый дефицит бюджета до 7–8% ВВП и в дальнейшем выйти на 5%-ный уровень (20).

Преобладание энерго-сырьевого комплекса в экспорте неизбежно оборачивается замедлением роста производства обрабатывающих отраслей, ослаблением стимулов к обновлению производственных мощностей, а главное – стимулов к инновациям, указывает Е.А. Лебедева. Одновременно увеличивается зависимость страны от импорта (в 2010 г. он рос в 3 раза быстрее, чем экспорт), что сопровождается дефицитностью бюджета, ослаблением платежного баланса, инфляцией и т.д. (17, с. 24).

Как подчеркивается в докладе экспертов по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 г. «Стратегия-2020», экономика должна уйти от зависимости от экспорта сырьевых ресурсов не только из-за непостоянных цен на них, но и потому, что в противном случае Россия обречена на все большее технологическое и институциональное отставание. Эксперты считают, что постоянное перераспределение средств из сырьевого сектора с низкой занятостью в низкоэффективные сектора с высокой занятостью приводит к гипертроированной роли государства в экономике, подавлению и искажению рыночных стимулов (27).

Россия больна «голландской болезнью» серьезно и давно, унаследовав ее еще со времен Советского Союза, кризиса многих отраслей, особенно сельского хозяйства и массового импорта зерна. Для российской экономики нет ресурсной проблемы, и это касается как материальных, так и трудовых ресурсов. Нефть, газ, гидроресурсы, рудные ископаемые изобилуют, открываются новые. И каждый раз кажется, что вот уже настало время засучить рукава и начать работать по-серьезному, но нет, нам опять сулят новые месторождения, теперь где-нибудь в Северном Ледовитом океане или непроходимой тайге с вечной мерзлотой и полным бездорожьем. Начинаются масштабные мероприятия, направленные на то, чтобы завладеть этими ресурсами, выделяются новые миллиарды на их освоение, вместо того чтобы инвестировать в передовые технологии, позволяющие их экономить.

Вопреки ломоносовскому утверждению о Сибири как источнике будущего приращения богатства России сегодня следовало бы отнестись к географическим характеристикам страны с большей осторожностью. Дело в том, что требования к качеству жизни на протяжении веков неизмеримо выросли, тогда как, по сути, большая часть ее территории вообще непригодна для проживания человека, здесь с учетом возросших требований труд может быть организован только вахтовым способом и в весьма ограниченных масштабах. Куда выгоднее жить и трудиться там, где для этого есть хотя бы минимальные условия, и это необходимо учитывать.

С.Ю. Глазьев задает вопрос, нужен ли России существующий мировой порядок? (2, с. 407) Вопрос существенный, но можно задать и встречный вопрос: нужна ли Россия с ее современной экономической структурой глобальной экономике и сложившемуся в ней международному разделению труда? Ведь потребность в энергетических и сырьевых товарах всегда относительна, поскольку они могут быть замещены альтернативными источниками и технологическими решениями.

Давно известно, что вложения в экономию ресурсов, в повышение эффективности энергопотребления приносят больший доход, чем те же вложения в разработку и освоение новых месторождений. Страны, идущие по этому пути, выигрывают по многим компонентам: снижают размер платы за нефть, развивают современные технологии, улучшают экологическую обстановку.

Целесообразность таких путей настолько очевидна, что вызывает недоумение только один вопрос – почему это не делается в России. Вероятный ответ заключается в том, что коррупционная машина проедания ресурсов запущена и набрала обороты, и теперь остановить ее у данного правительства нет ни сил, ни желания.

Многие импортеры нефти не одно десятилетие успешно работают над проблемой энергосбережения. Это выражается в снижении удельных затрат энергоносителей на единицу мирового ВВП, расширении использования новых отраслей энергетики. Так, еще в конце 1960-х годов ближневосточный, так называемый нефтяной кризис дал толчок автомобильной промышленности многих стран к разработке и применению экономичных двигателей, альтернативных источников энергии.

С 2006 г. развитые страны сокращают абсолютные объемы потребления нефти. Пока спрос в развивающихся странах перекрывает его сокращение в развитых, но общие темпы прироста потребления снижаются и, согласно прогнозам, составят в 2011–2020 гг.

0,7–0,9% в год вместо 1,4% в 2001–2010 гг. Текущий уровень цен на нефть держится благодаря квотированию добычи странами ОПЕК, но если спрос упадет, а добыча вне ОПЕК будет расти, цены неизбежно пойдут вниз. В ближайшие несколько лет сформируется единый мировой рынок газа, основой которого станет сжиженный газ, его доля к 2020 г. может достигнуть 75% мировой торговли, на долю трубопроводного останется всего 25%. Диктовать цены в таких условиях будет уже невозможно, они будут определяться конъюнктурой рынка на момент поставки (27). Кроме того, мощнейшее влияние на будущий рынок энергоресурсов окажет развитие новой технологии добычи сланцевой нефти и газа. Согласно некоторым прогнозам, добыча сланцевой нефти и газа позволит США уже в недалеком будущем обеспечить свои потребности в углеводородах (3).

Несмотря на кажущееся относительное благополучие, прогнозы неутешительны. Так, по мнению аналитиков банков «Citi-group» и «Morgan Stanley», замедление роста крупнейших экономик мира приведет в конце концов к циклическому сдвигу в глобальной экономике и завершению цикла высоких цен на сырье, и прежде всего – на энергоносители. Десятилетний суперцикл «дорогой нефти» подходит к концу. Так уже было несколько раз: как только расходы на нефть достигали 6% мирового ВВП, рост экономики замедлялся, и спрос на энергоносители падал. Когда рынки дойдут до этой точки, сырьевой пузырь лопнет, цены упадут, а рост снова ускорится. При этом жертвой лопнувшего нефтяного пузыря станет прежде всего Россия.

Общий объем инвестиций в сырье в последние пять лет удвоился, в 2011 г. он составлял более 400 млрд. долл. Так возник и раздулся до невероятных размеров спекулятивный пузырь на сырьевых рынках: сегодня ежедневный объем торговли энергетическими фьючерсами в 25 раз превышает ежедневный мировой спрос на энергоносители. Но рост цен на основное сырье, такое как нефть, приводит к росту издержек бизнеса и населения, такой рост становится тормозом для мировой экономики. Всем рецессиям в американской экономике, как правило, предшествовал заметный рост цен на нефть. Скачок цен на нефть воспринимается как большой налог, а последующее снижение – как облегчение бремени. Поэтому конец нефтяного бума станет хорошей новостью для мировой экономики.

«Сырьевая мания» привела к росту огромных состояний, которые сконцентрированы в энергетическом, преимущественно в

нефтяном секторе. При прогнозируемом развитии событий они понесут значительные потери, но их убытки обернутся доходами потребителей по всему миру. Перемены, считают аналитики, будут невероятно драматичными и масштабными. Сырьевые пузыри – худший вид пузырей: когда они лопаются, капитал просто разрушается, исчезает, а общество остается без тех активов, которые оно инвестировало в нефть. Изменится ландшафт мировой экономики: разбогатевшие на продаже сырья страны, вроде России и Бразилии, потеряют существенную часть своих доходов, а импортеры сырья, США, Китай, Индия или даже Турция, получат новые преимущества за счет дешевеющих ресурсов. Резкое снижение нефтяных цен приведет к росту западных экономик, которые активно тратили на импорт сырья, и освободит капитал для более продуктивных секторов (23).

Среди нефтедобывающих стран можно видеть различные стратегии в отношении сырьевой экономики. Одна из них заключается в том, чтобы постоянно откладывать часть нефтяных доходов на будущее, в антикризисные фонды и «фонды будущих поколений». Так поступает, например, Норвегия, причем независимо от текущей цены на нефть. Другое направление – инвестирование доходов в другие сектора, создание нефтеперерабатывающих предприятий, научных центров, развитие строительной индустрии, т.е. вложения в другие источники доходов (примером могут служить страны Ближнего Востока).

В первые годы XXI в. бюджетная политика России ознаменовалась известной стабилизацией и стратегией консолидации доходов. Хотя расходы государственного бюджета росли быстрее, чем доходы, бюджет до 2009 г. был положителен, государственный долг сократился со 100% ВВП в 1999 г. до 8% в 2009 г. В 2003–2008 гг. были созданы значительные резервы за счет консолидации доходов от экспорта углеводородов сначала в Стабилизационном фонде, а затем в Резервном фонде и Фонде социального обеспечения. Теперь же зависимость России от цен на нефть, обеспечивающую две трети российского экспорта и половину доходов государства, несет в себе среднесрочный риск. По оценкам экспертов, при росте цены нефти на 2% в год дефицит федерального бюджета может достигнуть 10% ВВП к 2025 г., если налоговая нагрузка и экономический рост останутся на сегодняшнем уровне и если правительство профинансирует все предусмотренные на ближайшие 5–7 лет программы (32, с. 11).

Для России чрезмерные нефтяные доходы могут означать рост предложения валюты на внутреннем рынке, что вызывает укрепление рубля, в результате чего импорт становится дешевле, а экспорт становится невыгодным. Под натиском доходов от нефти и газа средний эффективный курс рубля в 2011 г. увеличился по отношению к 2000 г. более чем на 75%, а импорт вырос с 164,2 млрд. долл. в 2005 г. до 413,8 млрд. долл. в 2011 г. (11).

Вместе с тем одной из основных проблем российской бюджетной системы остается недостаточность средств, направляемых на финансирование инфраструктуры и человеческого капитала. По сравнению со средними показателями по ОЭСР Россия расходует меньше на образование (1,5–2,0% ВВП), здравоохранение (3–4% ВВП), защиту окружающей среды (0,5–1% ВВП) и инфраструктуры (2–3% ВВП) (32, с. 12).

Опасности однобокой сырьевой экономики усугубляются более общей проблемой, выражющейся в кризисе всей традиционной индустриальной структуры отечественной экономики, сложившейся еще в советский период, но по-прежнему сохраняющей свои основные черты вопреки слабым попыткам модернизации. В настоящее время основные производственные фонды страны устарели более чем на 50%. Большинство действующих предприятий находятся на четвертом технологическом укладе, лишь около 10% достигли пятого. Между тем развитые страны мира готовятся к переходу на шестой технологический уровень. Все это является еще одним важным доводом в пользу сбережения и реинвестирования значительной части ресурсных доходов в экономику.

Ресурсы труда – плюсы и минусы

Сказанное выше о природных ресурсах полностью применимо и к такому важнейшему виду экономических ресурсов, как ресурсы рабочей силы. Прежде всего, важно то обстоятельство, что, как и богатство природных ресурсов, дающее обилие природной ренты, дешевая рабочая сила (при условии, что она «своя») дает экономике лишь кратковременное (до повышения уровня жизни) конкурентное преимущество. Россия же таким преимуществом не обладает.

Сегодня конкурентное преимущество не сводится только к факторам производительности и затратной эффективности. Новую роль приобретает фактор качества труда. Очевидно, что он не поддается квантификации и измерению, но возможно, что сам резуль-

тат конкурентоспособности отражает в той или иной мере этот фактор, причем совокупный итог всех видов труда, включая труд как в сфере самого производства, так и в сфере исследований и разработок, организации производства и управления.

Качество труда как фактор конкурентоспособности

Существует целый ряд определений качества труда, хотя следует отметить, что в отечественной литературе исторически большее распространение получила категория качества рабочей силы, которая, на наш взгляд, отражает лишь один из аспектов качества труда, а в определении последнего доминировал чисто операционный подход.

Так, Ю.В. Яременко и С.А. Белановский определили качество труда как строгое соблюдение работниками технологических требований. По их мнению, низкое качество труда выражается в нарушении технологической дисциплины и ведет к низкой производительности труда и эффективности хозяйства. Вместе с тем, существенно расширяя это определение, они отмечают, что качество труда работников – это проекция на микроуровень макроэкономических условий, складывающихся под влиянием большого числа взаимосвязанных народнохозяйственных факторов, совокупное влияние которых формирует качественные характеристики трудовой деятельности работников (30, с. 14).

В то же время качество рабочей силы в обобщенном виде понимается как отражение определенного уровня развития профессионально-квалификационных качеств человека, позволяющих выполнять определенные виды труда в условиях существующей технологии производства. При этом мерилом качества рабочей силы выступают такие показатели, как общеобразовательный и квалификационный уровень работника, его профессиональная пригодность, что проявляется в качестве труда и его производительности (10, с. 43).

Для западной традиции характерно более широкое толкование категории качества труда, ее связь с факторами, влияющими на качественные характеристики производственной деятельности человека и свойства рабочей силы, включение в их число личностных и морально-этических составляющих, что представляется весьма существенным. Так, еще Дж. С. Милль, рассматривая эту категорию в широком плане, подчеркивал, что на эффективность и качество труда влияют нравственные черты работников и их ин-

теллектуальное развитие (15). В известной работе К.Р. Макконнелла и С.Л. Брю также дается широкое определение качества труда, ее авторы отмечают, что его характеристиками являются не только образование и подготовка, но и здоровье, решительность, отношение к труду (13).

М. Каз, проанализировав множество определений качества труда и их эволюцию, пришел к выводу, что по мере углубления исследований элементный состав этой категории становится все более сложным. В нем выделяются следующие «устойчивые совокупности свойств» (7, с. 49):

- экономические (характеризуют потенциальные возможности работника, реальные затраты энергии и конечные результаты его труда);
- личностные (фиксируют личные возможности и стремления);
- организационно-технологические (отражают особенности организации производства);
- социокультурные (отражают смысловые комплексы, на которые ориентируется любое социальное действие).

Характер изменения объема понятия «качества труда» отражает, по мнению профессора М. Каза, «факт осознания исследователями более сложной, чем предполагалось ранее, структуры мотивационной системы человека – понимания роли в ней социокультурных феноменов как механизмов перевода воздействий внешнего мира во внутреннюю систему представлений человека» (7, с. 50).

Эта эволюция исследовательских подходов отражает в то же время изменение отношения к труду и отношений между предприятием и наемными работниками в результате изменения как содержания и организации труда, так и методов управления предприятием. Для нас важно то обстоятельство, что современный подход к качеству труда в более широком контексте, включающий многие аспекты, относящиеся к человеческому фактору, позволяет по-новому связать качество труда с проблематикой экономической конкурентоспособности.

На сегодняшний взгляд качество труда – экономическая категория, отражающая как результативность трудовой деятельности, с одной стороны, так и свойства работника, возможности, полноту его реализации как личности – с другой. Существует немало факторов, действующих на качество труда. Среди них важную роль играют как внешние факторы, условия, обеспечивающие производственные процессы и способствующие качествен-

ному и производительному труду, в том числе инженерно-техническое и организационное обеспечение, технологическая дисциплина, трудовые отношения, условия труда и отдыха, вложения в коллективный человеческий капитал, так и внутренние характеристики и свойства работника, его знания, умения, уровень образования и квалификации, отношение к труду, социокультурные факторы, инвестиции в его индивидуальный человеческий капитал.

Качество труда как комплексное понятие охватывает такие составляющие, как качество рабочей силы, мотивация к труду и общая культура труда. При этом важно, что между всеми компонентами качества труда существуют как прямые, так и обратные связи, ибо несомненно, что, например, состояние экономики через уровень жизни, доступность благ оказывает влияние на труд.

К этому следует добавить такой важный и имеющий также огромное самостоятельное значение фактор, как качество управления. Эмпирических подтверждений этого факта достаточно, и вот одно из них. Ученые Стэнфордского университета, Гарвардской школы бизнеса и Лондонской школы экономики провели обследование более 8 тыс. фирм в 20 странах с целью выяснить масштабы и результаты применения передовых методов управления, составляющих, по общему мнению, основу эффективного менеджмента. Их вывод состоит в том, что качество управления существенно отражается на состоянии национальной экономики. Так, обследование показало, что качество управления почти на четверть определяет существующее 30%-ное отставание Европы от США по производительности (33, с. 77).

Можно поставить вопрос и таким образом, что качество труда как интегральное понятие охватывает и качество управления, поскольку без улучшения управления невозможно обеспечить высокое качество труда. Нельзя не учитывать то обстоятельство, что инновационная экономика требует более качественного управления (требования к управлению существенно возрастают) и даже, как отмечают некоторые специалисты, более качественной власти. Но это требование далеко от того, чтобы быть удовлетворенным. Качество управления на всех уровнях играет важнейшую роль в обеспечении качества труда и в целом эффективности деятельности, и эта та область, о которой достаточно хорошо известно, много говорится, но все еще мало делается.

Качество труда складывается из качества рабочей силы и условий труда, его организации. Так, высокое качество рабочей силы (например, в сфере науки или наукоемкого производства) может

не реализовываться в высококачественный труд без соответствующих условий. При этом низкое качество труда даже при низкой его стоимости не делает соотношение цена–качество конкурентоспособным и инвестиционно привлекательным.

Важнейшую роль играют такие составляющие качества труда, как, во-первых, профессиональная квалификация, умения, навыки работника, и во-вторых – желание работать качественно и эффективно, т.е. мотивация. Иначе говоря, в понятие качества труда следует включить также характер сознательного отношения работника к труду, такие его характеристики, как добросовестность, усердие и обязательность.

Все большую роль как компонент качества труда играет и будет играть в дальнейшем образование – как общее, так и специальное.

С уровнем образования связан и еще один важнейший фактор – культура труда. Именно культура труда как набор моральных принципов и ценностных установок определяет мотивацию к качественному труду. При низком состоянии профессионального образования, с одной стороны, и нравственного состояния общества – с другой трудно ожидать высокого качества труда.

Культура труда предполагает присутствие в той или иной степени интеллектуального компонента труда, или творческого отношения к труду, независимо от его конкретной формы, что находит отражение в совершенствовании процессов и результатов труда.

Культура труда представляется наиболее сложным и устойчивым, инертным явлением во всем ряду рассматриваемых факторов. Она складывается на протяжении многих лет и даже столетий, и для своего изменения также требует значительного времени и усилий. В связи с этим приходится признать, что сформировавшаяся и демонстрирующая живучесть несмотря на смену экономических моделей, устойчиво сохраняющаяся в стране культура труда далеко отстает от требований сегодняшнего дня и проигрывает как фактор международной экономической конкурентоспособности. Изменение ситуации возможно также прежде всего через систему образования и воспитания, с помощью систематического внимания к формированию высокой культуры в целом. Изменение культуры труда – комплексная задача, требующая совместных усилий экономистов, политологов, психологов, педагогов и деятелей культуры.

Попытка показать роль нравственного мотивационного фактора в подъеме производительности и экономической эффективности сделана в другой работе (16). Здесь лишь отметим, что решение

лежит в плоскости обучения (в том числе профессионального), но не только. Не следует забывать и о нравственном воспитании, значимом с точки зрения мотивации.

В современном производстве происходит сложная и комплексная эволюция взаимосвязанных элементов – содержания и организации труда и методов управления предприятием и, как следствие, отношения к труду и отношений между предприятием и наемными работниками. Креативный класс расширяется за счет вовлечения в него новых слоев и элементов. Сегодня нужны не такие работники, которыми надлежит жестко управлять, а личности, способные действовать творчески и совместно с другими в рамках реализации общих задач. Поэтому старое предприятие, функционировавшее в соответствии с принципами «фордизма», жесткой координации и специализации, вынужденно отходит в прошлое. Однако даже западные специалисты жалуются на то, что «методы менеджмента отстают от этой эволюции» (40, с. 39).

Поскольку сегодня результативность производства в большей степени связана со способностью к реагированию и инновациям, первостепенное значение приобретают вовлеченность работников и плодотворная работа коллективов, способность мобилизовать различные компетенции работников и интегрировать их в предприятие, проект, команду. Эта эволюция меняет отношение работников к труду, который становится не только средством заработка, но и источником развития и формирования личности.

Трудовая мотивация – также весьма сложное, комплексное явление. Оно включает далеко не только наличие материальных стимулов, выраженных как в денежной форме, так и в форме материальных благ, становящихся доступными благодаря труду, но и тот или иной набор моральных стимулов (поощрения, благодарности, награды, продвижения и т.п.). Она связана с некоторым глубинным отношением к труду как таковому, независимо от прочих обстоятельств, т.е. состоит собственно во «внутреннем» этическом, нравственном отношении к труду. В этом и состоит, по всей видимости, трудовая этика в дополнение к этическому отношению к другим людям, сотоварищам по труду. Следовательно, качество труда недостижимо без этического, нравственного воспитания, складывающегося на протяжении поколений. Таким образом, и здесь мы видим невозможность быстрого решения проблемы с помощью неких неотложных мер или законодательных инициатив и необходимость долговременной и упорной просветительной и воспитательной работы.

Помимо этих факторов свою роль играют также состояние рынка труда и его история. Применительно к отечественной экономике здесь важно полное отсутствие конкуренции в сфере занятости на протяжении нескольких десятилетий планово-директивной экономики, в том числе планово-директивной занятости.

Высокий уровень трудовой этики и культуры труда создает высокую эффективность, но этот уровень не есть атрибут конкретной организации, а является принадлежностью общества. То же относится и к уровню конкуренции. Одна, взятая сама по себе организация может попытаться создать, хотя и с большим трудом, конкурентную организационную культуру, мотивирующую своих сотрудников и создающую условия для подъема эффективности, но более эффективные организации создает общий уровень конкуренции.

Результативность труда, таким образом, представляет собой комплексное явление, отражающее: а) производительность труда (количественный элемент, натуральный или стоимостной, складывающийся из капиталовооруженности, энерговооруженности, механизации, автоматизации и организации труда) и б) качество труда – качественный элемент, в свою очередь зависящий от квалификации и мотивации (усердия) в труде. Производительный труд может быть некачественным (делать быстро и негодно, примеров слишком много), и наоборот, качественный труд может быть медленным, индивидуальным (труд ремесленника, художника и т.п.).

Роль производительности труда хорошо известна, недаром экономические сопоставления конца XX в. строились на сравнении темпов роста производительности труда. Так, «экономическое чудо» Японии объяснялось во многом именно высокими темпами роста производительности труда, опережавшими США, страну, лидировавшую по этому показателю. Этой же проблеме было посвящено много экономических исследований (например, Дж. Кендрика, Э. Денисона, С.Г. Струмилина, В.М. Кудрова). В последнее время эта тема несколько утратила остроту, но никак не для отечественной экономики. Почему? Этот вопрос заслуживает внимания. Возможно, что комплексная автоматизация и роботизация производства во многих отраслях обрабатывающей промышленности привела к известной нивелировке этого показателя в передовых странах, стремящихся не отстать друг от друга, а темпы роста стабилизировались в периоде времени, соответствующем сложившемуся на данный момент технологическому укладу производства в ожидании инновационного перехода к следующему большому циклу.

С точки зрения международных сопоставлений производительность труда представляет собой важнейший показатель эффективности экономики, а ее рост – важнейший фактор повышения конкурентоспособности. Более того, ее опережающий рост представляет собой важнейшее условие перехода к инновационной модели экономики.

По производительности труда Россия сильно отстает от стран ОЭСР – часовая производительность российского рабочего составляет лишь 43% соответствующего показателя в передовых странах (36, с. 3). Более того, низкий уровень производительности труда сопровождается опережающими темпами роста заработной платы в ряде отраслей, особенно в сфере услуг. Как отмечают специалисты, тенденция к увеличению разрыва между ростом зарплаты и ростом производительности, если она будет развиваться и впредь, может существенно ослабить конкурентоспособность российской экономики (39).

В течение 1990-х годов производительности труда в России непрерывно снижалась, в 2002 г. ее уровень по ППС снизился к 1990 г. почти на 20% и составлял 20% от уровня США. Несмотря на существенный рост производительности труда в последующий период (за 2000–2006 гг. она выросла почти на 44%, что выше показателей таких стран, как США, Великобритания, Япония), в абсолютных показателях она по-прежнему значительно отстает (9, с. 142–143).

В России, по справедливому замечанию В.М. Кудрова, традиционно низкая производительность труда осложняет формирование зрелой рыночной экономики. Согласно его оценкам, уровень народнохозяйственной производительности труда в России сегодня (как и в советские времена) ниже, чем в США, в 4–5 раз, и чем в Западной Европе – в 3 раза, а в некоторых отраслях этот разрыв намного больше (12, с. 42).

Однако, как отмечает В.М. Кудров, внимание к этому фактору и в науке, и в государственной политике в последнее время явно ослабело. Показатель производительности труда исчез из официальной статистики, не находит должного отражения в производственной практике. Многие российские предприятия вообще не заинтересованы в росте производительности труда. Согласно опросам, 68% промышленных предприятий в России считают свою производительность труда «нормальной» и лишь 25% оценивают ее «ниже нормы». Между тем только 9% российских предприятий

могут успешно конкурировать на мировом рынке и еще 25% – на внутреннем (12, с. 47).

В свое время в соответствии с инновационным сценарием развития экономики правительством РФ была поставлена задача обеспечить рост производительности труда в ведущих секторах в 3–5 раз. Такой рывок необходим, но он невозможен без качественных изменений, без решения назревших и острых проблем в институциональной и социальной сферах, без подключения мощных факторов и масштабных вливаний в человеческий капитал.

Как считают, например, Н.Я. Петраков и др., в российских условиях высокую производительность труда может дать только «европейский» подход к рабочей силе, т.е. ставка не на дешевизну рабочей силы, а на ее квалификацию, инновационность, производительность. Приоритетной на данном этапе должна быть ориентация на внутренний рынок (масштабное импортозамещение) при необходимой компенсации рисков и издержек этой стратегии за счет расширения внутреннего рынка (путем региональной экономической интеграции и развития платежеспособного спроса со стороны государства, бизнеса, населения, пересмотра условий хозяйственной деятельности внутри страны при рациональном проекционизме в отношениях с остальным миром), а также опирающегося на развитие инфраструктуры (19, с. 69).

Как отмечает в своем прогнозе долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2030 г. Минэкономразвития РФ, конкуренция с другими странами в рамках глобального разделения труда потребует не менее 1,5-кратного повышения производительности труда к 2015 г. К 2020 г. в социальной сфере намечен переход к модели «эффективного контракта», планируется разработать 800 профессиональных стандартов, а реформа рынка труда будет направлена на создание 25 млн. новых высокопроизводительных рабочих мест (21).

Таким образом, значимость проблемы качества труда, по всей видимости, не снижается в глобальном масштабе, что особенно важно для российской экономики. Важно, что российская экономика далека от желательных темпов развития в этой области. Так, итоги функционирования российской экономики в последние годы (после кризиса 2008 г.) характеризуются ухудшением положения как по абсолютным, так и по качественным показателям, частичным оправданием чему служит глобальный экономический кризис. За этот период цели принятой ранее правительством Концепции долгосрочного развития не были достигнуты, более того,

произошло резкое снижение производительности труда, являющейся одним из целевых показателей этой концепции (2, с. 507).

«Сегодня российскую экономику часто называют невосприимчивой к инновациям, зачастую считается, что человеческий капитал не играет существенной роли в экономическом развитии России, так как квалифицированный труд оказывается мало востребованным, а основной объем производства завязан на сырьевые отрасли» (4, с. 212). Низкий спрос на квалифицированный труд вызывает «утечку мозгов», которая свидетельствует о том, что их труд не нужен обществу.

Россия не может конкурировать, например, с Китаем и Индией по стоимости трудовых издержек, поэтому ей нужно делать упор на качественные факторы производства. Это, как пишут Ю.С. Емельянов и А.А. Хачатуян, «тяжелейшая проблема, ведь сегодня конкурентоспособных производств за пределами отраслей нефти, газа, металлургии и оборонной промышленности у нас очень мало. Мы должны добиваться того, чтобы капитализация человека в России возрастила и приносила стране дивиденды с этого капитала, тем более сейчас, в эпоху глобальной конкуренции. Сегодня перед нашей страной стоит задача не просто провести модернизацию, но и создать в экономике мощный человеческий инновационный потенциал. От решения этой задачи будет зависеть, какой станет структура российской экономики в будущем, какова будет наша хозяйственная культура» (4, с. 213).

Пока качество труда невысоко, конкурентоспособными будут только те товары, конкурентоспособность которых, т.е. потребительные свойства, надежность, технологичность и т.д., не зависит от этого параметра, для конкурентоспособности которых это качество не играет решающего значения. Именно поэтому самой высокой отраслевой конкурентоспособностью в отечественной экономике обладают сырьевые отрасли, прежде всего нефтяная, газовая, металлургическая, а ниже всего она в машиностроении (за исключением продукции ВПК), легкой, медицинской промышленности (12, с. 47).

На это обстоятельство обратили внимание, например, В. Полтерович, В. Попов и А. Тонис, отметившие, что добывающие технологии относительно просты и не предъявляют высоких требований к человеческому капиталу, являясь в то же время относительно капиталоемкими. Поэтому вложения в добычу не создают сильных экстерналий для других отраслей, мало сказываясь и на приращении новых знаний, и на повышении квалификации работников (18, с. 9).

Именно это обстоятельство и определяет роль сырьевых отраслей для такой экономики с низким уровнем качества труда. Ведь свойства нефти, газа, угля, а также и ресурсов, проходящих лишь первичную обработку (металл, химикаты), не зависят от того, какого качества труд приложен к ним. Неважно, как, каким способом выкачать нефть, выкопать руду или спилить дерево, их качество не зависит от качества приложенного труда, зависит только его производительность. Но чуть глубина передела увеличивается, как этот фактор начинает проявляться (бензин, древесина). При любой их дальнейшей обработке необходимо приложить труд, качество которого будет сказываться на всех последующих стадиях создания конечного продукта. Легче экспорттировать сырой лес, чем даже первичные пиломатериалы, поскольку это проще и не зависит от конкурентоспособности по качеству. Поэтому так велики масштабы сырьевого экспорта и с таким трудом внедряются обрабатывающие производства.

Вопрос о месте в системе международного разделения труда сводится, таким образом, к вопросу о международной конкурентоспособности национальной экономики и далее в качестве одного из факторов к проблеме качества труда. Если сегодня конкурентоспособными являются добывающие, первичные сектора, отрасли низших по сравнению с передовыми технологических укладов, то чтобы выйти из этого порочного круга и встать на мировом рынке в ряд ведущих держав, необходимо изменить основное звено – труд и положение человека труда в социоэкономической системе.

Роль образования

В современной глобальной экономике преимущества как по производительности труда, так и в области конкуренции получают страны, имеющие высокий образовательный уровень населения и пользующиеся высоким качеством труда, что позволяет развивать наукоемкие производства и осваивать новый технологический уклад, основанный на нанотехнологиях, информатике, биотехнологиях, новых материалах и т.п.

По формальным показателям уровень образования населения России среди самых высоких в мире, что, кстати сказать, является одним из немногих факторов, привлекательных для российского инвестиционного климата. Значение достигнутого уровня образования (индекса образованности), определяемого как степень грамотности взрослого населения и охвата населения начальным,

средним и высшим образованием, в России выше среднемирового значения и соответствует уровню таких стран, как Великобритания, Нидерланды, Норвегия, США, Финляндия, Швеция. По доле лиц с высшим и послевузовским образованием Россия уступает только США, Норвегии и Нидерландам, причем этот показатель продолжает расти (28, с. 46).

Вместе с тем по индексу развития человеческого потенциала (ИРЧП) Россия пока уступает странам – членам ЕС. Здесь этот индекс равен 0,817, тогда как, например, в Австрии – 0,955, в Румынии – 0,837, в Латвии – 0,866. В списке из 28 стран Россия занимает последнее место (24, с. 45). В рейтинге Всемирного экономического форума Россия занимает 82 место среди 142 оцениваемых стран как по качеству образовательной системы, так и по активности профессионального обучения персонала (11). Очевидно, что важная проблема заключается в качестве образования и соответствии его структуры потребностям экономики и общества.

За последние десятилетия доля специалистов с высшим и средним профессиональным образованием среди экономически активного населения России неуклонно возрастала, что говорит о повышении среднего уровня образования работников и, следовательно, качества рабочей силы. Однако, как отмечают российские исследователи, вопрос об эффективности ее использования остается открытым, поскольку сложившаяся система образования не соответствует требованиям, предъявляемым к ней современной экономикой. Вместе с тем данные опросов предприятий свидетельствуют о наличии острой проблемы нехватки квалифицированной рабочей силы. Квалифицированные рабочие являются наиболее востребованным ресурсом, за ними следуют специалисты высшего уровня квалификации. При необходимости формирования инновационной экономики, предполагающей более высокий уровень знаний, увеличение доли занятых с высшим образованием рассматривается как положительное явление. Однако важна и структура подготовки в рамках различных образовательных уровней системы (26, с. 131). Эти острые проблемы вызывают дискуссии и постановку вопроса о проведении соответствующих реформ, которые, однако, все еще далеки от требуемой обоснованности и целевой направленности.

Принят ряд нормативно-правовых актов, регулирующих сферу образования РФ (Национальная доктрина образования до 2025 г., Федеральная целевая программа развития образования, Концепция модернизации российского образования, документы Болонского

процесса и др.). Сформирована модель интернационализации национальной системы высшего образования, которая направлена на более широкое и эффективное использование научно-технического потенциала и является составной частью Концепции социально-экономического развития на период до 2020 г., призванной обеспечить перевод научно-промышленного потенциала России на инновационный путь развития.

Отмечается, однако, что в настоящее время в Российской Федерации отдельные вопросы, касающиеся воспроизводства рабочей силы, решаются обособленно, при отсутствии системного подхода. К таким вопросам относят демографическую политику, политику занятости, образовательную политику, молодежную политику, политику в области культуры, экономическую политику в целом. Вместе с тем мировой опыт говорит о том, что воспроизводство кадрового потенциала – задача не только системы образования, но и всего общества, затрагивающая многие аспекты его деятельности. Важнейшим стратегическим направлением создания инновационной экономики является формирование новой профессионально-кадровой структуры общества. Особенно это касается научно-технических кадров, креативного потенциала, создающего инновации. Однако сложные проблемы воспроизводства, отсутствие комплексного подхода к их решению остаются причинами существующего дисбаланса на рынке труда (26, с. 135–136). Анализ, проведенный рядом исследователей, показывает необходимость разработки четкой государственной программы подготовки специалистов на основе экономического спроса и качественного совершенствования всей системы образования в стране.

По мнению специалистов, для усиления инновационного эффекта на смену классическим университетам должны прийти университетские комплексы инновационного типа с тесной взаимосвязью по линии «наука – образование – инновации», что позволит реализовать в деятельности российских вузов такую современную тенденцию мирохозяйственного развития, как инновационность. Увеличение объемов финансирования высшей школы в целом и отдельных вузов в частности должно быть сопряжено с увеличением государственного финансирования, расширением объемов научно-исследовательских работ по заказам бизнес-структур, поиском внешних, в том числе и зарубежных инвесторов (31).

Еще и еще раз необходимо подчеркнуть, что ключ к инновационной экономике лежит в сфере образования, а уровень образования и квалификации – это факторы, слагаемые в общую харак-

теристику человеческого капитала. Кроме того, важно, что объем ресурсов рабочей силы, их производительность зависят как от демографических факторов, от профессионально-квалификационной подготовки, так и от здоровья населения, т.е. организации и эффективности системы общественного здравоохранения, его доступности и качества.

Трудно переоценить роль человеческого капитала для создания инновационной экономики. Качество труда есть практическая реализация человеческого капитала, поэтому всякие вложения в человеческий капитал работают на качество труда.

Улучшение качества труда и человеческого капитала, а значит и решение задач модернизации, требуют серьезного реформирования сфер образования и здравоохранения. Это означает необходимость соответствующей переориентации инвестиционных потоков. При распределении бюджетных расходов приоритет должен отдаваться в первую очередь тем направлениям, которые связаны с накоплением человеческого капитала, а также необходимо заботиться о повышении эффективности расходов, создавать стимулы для получения образования и использования высококвалифицированных специалистов в отраслях экономики.

Современные расходы на здравоохранение и образование в России в совокупности составляют примерно 10% ВВП. А нужно, по оценкам специалистов, как минимум 14–15% ВВП только государственных расходов (22, с. 111).

Ясно, что путь к высокому качеству труда лежит через образование, притом через весь спектр его элементов, т.е. проблема может быть решена с помощью целенаправленных инвестиций в человеческий капитал. Огромная роль в этом принадлежит профессиональному образованию. При этом, как показывает зарубежный опыт, отсутствие или недостаточное развитие государственной системы профессионального образования во многих высокоразвитых странах восполняется наличием особых структурных подразделений по производственному обучению персонала в каждой сколько-нибудь крупной фирме и тщательно разработанной системы подготовки с учетом специфики и потребностей конкретного производства.

В области профтехобразования необходима ориентация в направлении сосредоточения на нуждах самого производства. Здесь следует учесть и то обстоятельство, что кроме развития соответствующей системы образовательных институтов, техникумов и т.п. без систематической подготовки на производстве не обойтись.

Именно так поставлено дело за рубежом, в развитых странах. Каждая фирма имеет программу как обучения новых работников, так и повышения квалификации имеющихся, и тратит на это значительные средства. Зачастую дело поставлено таким образом, что все вновь принимаемые на работу занятые прежде всего проходят через соответствующие курсы обучения (см., например, 34; 37). Этот опыт подробно описан в многочисленной литературе.

Расходы на внутрифирменное обучение, как правило, коррелируют с расходами на НИОКР. Если в развитых странах преимущественным источником финансирования НИОКР выступают промышленные фирмы (например, в США на их долю приходится 67–70% совокупных ассигнований), то в России доля промышленности находится на уровне 6–10% всех расходов на НИОКР, что говорит о низкой научкоемкости производства, замедленном обновлении оборудования и о недопустимо низком уровне квалификации рабочих (17, с. 27).

Поскольку Россия, как известно, вступила в период сокращения численности экономически активного населения, и на смену проблеме безработицы приходит проблема недостатка квалифицированных работников, модернизации требует и сам рынок труда. Сегодня одна из проблем российского рынка труда – низкая мобильность трудовых ресурсов, причем как в территориальном, так и в отраслевом разрезах. Отсюда возникает еще одна задача – развивать не только подготовку по востребованным профессиям, но и переобучение для работы по специальностям, пользующимся спросом на рынке труда.

Международное сотрудничество

Международное сотрудничество в области образования и науки играет большую роль и как форма участия научно-исследовательского и учебного потенциала России в важнейших процессах, происходящих в мировой науке, на мировом рынке образовательных услуг, и одновременно как важный механизм развития этого потенциала, улучшения качества научной и образовательной сферы и инновационной системы страны. Такое сотрудничество развивается по многим направлениям, таким как обмен специалистами, исследователями, студентами и информацией, осуществление совместных программ и проектов, формирование лидерских сетей и стратегических альянсов и т.д.

С теоретической точки зрения необходимость международного сотрудничества объясняется процессом глобализации мировой экономики, который, вовлекая все новые сферы и отрасли национальных экономик в систему международных экономических отношений, привел к коммерциализации услуг высшего образования, интенсификации международного взаимодействия по поводу производства, распределения, обмена и потребления образовательных услуг как условий обеспечения растущего спроса на знания и человеческий капитал в мировом хозяйстве, играющих ключевую роль в создании инновационной экономики (31).

Как отмечает профессор Манчестерской школы бизнеса Дж. Хоуэллс, конкуренция за привлечение специалистов в глобальном масштабе становится существенной перспективной тенденцией в развитии НИР. Один из аспектов глобализации НИР заключается в обострении проблемы обеспеченности квалифицированными специалистами и техническим персоналом в свете демографических тенденций и структуры университетского образования. Этот фактор уже стал важнейшим для размещения инвестиций в НИР. Имеет место положительная корреляция между численностью ученых и инженеров с университетским образованием в стране и притоком иностранных инвестиций в сферу НИР, и значение этого фактора будет увеличиваться (35, с. 241).

Исследователи указывают на такой интересный с точки зрения процессов глобализации и технологического трансфера феномен, как интернационализация образования. Это проявляется в увеличении числа студентов, обучающихся за пределами своих стран, в росте числа университетов, открывающих в других странах свои филиалы и предоставляющих офшорные академические программы, в создании совместных учебных заведений на двусторонней и многосторонней основе, в разработке единых требований и стандартов. По данным ЮНЕСКО в 2007 г. свыше 2,8 млн. студентов обучались за пределами своих стран, что на 53% больше, чем в 1999 г., и в три раза больше, чем в 1980 г. Предполагается, что к 2025 г. число таких студентов возрастет до 7,2 млн. человек (17, с. 67–68).

Объем международного рынка образовательных услуг оценивается в настоящее время в 50–60 млрд. долл. в год. Безусловным лидером являются США, в вузах которых учатся 22% получающих образование в зарубежных странах. Далее по данному показателю следуют: Великобритания – 11%, ФРГ – 10, Франция – 9, Австралия – 6, Канада – 5%. Доля России составляет менее 2%

(17, с. 68). Сравнение «импорта» и «экспорта» образования в отдельных странах показывает, что здесь лидирует Германия, второе и третье места занимают Великобритания и Австралия.

Как отмечает Г.К. Никольская, интернационализация образования может способствовать решению двух стратегических задач – привлечению в страну квалифицированной рабочей силы и получению дополнительных средств для образовательных учреждений. Однако есть и другие положительные моменты для принимающей иностранных студентов страны. Так, обучение иностранных студентов, аспирантов, стажеров является важным каналом формирования научно-технического потенциала. Многие выпускники остаются работать в стране, где проходили обучение. Кроме того, сейчас большинство стран рассматривают участие в международном образовании как инструмент внешнеэкономической и внешнеполитической деятельности (17, с. 68).

Интенсификации международного обмена в области образовательных услуг способствуют мероприятия по систематизации международных нормативно-правовых актов, проводимые ООН, ЮНЕСКО, ВТО, ОЭСР и др. В рамках «Всемирного плана межвузовского сотрудничества и академической мобильности», принятого на 26-й сессии Генеральной конференции ЮНЕСКО в 1991 г., действует программа «УНИТВИН / Кафедры ЮНЕСКО», которая на сегодняшний день насчитывает более 800 кафедр ЮНЕСКО и сетей УНИТВИН в 166 странах. Они представляют собой важнейший вид междисциплинарной деятельности в области образования, которая включает в себя подготовку специалистов, проведение научных исследований и международный обмен преподавателями, а также служит платформой для обмена информацией в области науки, образования и культуры. Примером налаженного обмена по линии межуниверситетского сотрудничества может служить конкурс на участие обучающихся СПбГУ в 2013–2014 уч. г. в программах обмена, реализуемых в рамках межуниверситетских соглашений.

Действует целый комплекс международных соглашений РФ о сотрудничестве в сфере образования, в том числе многосторонние соглашения в рамках СНГ, Шанхайской организации сотрудничества, международных организаций (ЮНЕСКО, МОТ, ОЭСР), Соглашение о партнерстве и сотрудничестве между Российской Федерацией и Европейским сообществом и государствами-членами и др., десятки двусторонних соглашений РФ со странами Европы, Азии, Америки. Как говорится в Меморандуме о взаимопонима-

нии между Министерством образования и науки РФ и Министерством образования США о расширении сотрудничества и обменов в области образования, «стороны расширяют сотрудничество и развиваются партнерские связи между различными учебными заведениями России и США, отражающими достижения образовательных систем обоих государств. Это взаимодействие дополняет существующие программы, включая программы обменов, и способствует созданию новых программ по мере дальнейшего развития взаимоотношений» (14).

Проблема для России заключается в том, что место, которое она занимает на международном рынке образовательных услуг, далеко не соответствует тому мощному образовательному потенциалу, которым она обладает. В то же время развитие программ международных обменов в системе образования может способствовать решению важных для России задач, в том числе внедрению новых образовательных технологий, новых форм и методов обучения, созданию условий для возвращения российских ученых, работающих сейчас в других странах.

Россия, обладая значительным потенциалом в сфере высшего образования, существенно отстает от передовых стран как по уровню интеграции образовательных услуг в мировом хозяйстве, так и по уровню научного и инновационного эффекта от национальной системы высшего образования для социально-экономического развития страны. В то же время передовые страны, создавшие высокоеэффективные национальные системы высшего образования, вносящие существенный вклад в инновационную экономику, являются, как пишет Н.С. Яровая, «безусловными лидерами как в производстве и экспорте, так и в импорте образовательных услуг и инноваций, что позволяет им извлекать существенные выгоды из международного разделения труда в области образования» (31). По ее мнению, усиление конкурентных позиций российских вузов на мировом рынке образовательных услуг может быть обеспечено посредством постоянной адаптации организационно-экономических и структурных параметров их внешнеэкономической деятельности к изменениям мирохозяйственной, национальной и внутривузовской среды, разработки методических оснований выбора приоритетных направлений, видов и форм внешнеэкономической активности вузов.

Исследования показывают, что выгоды, получаемые страной от расширения открытости национальной системы высшего образования, реализуются в виде увеличения доходов, интенсификации

инноваций, повышения качества подготовки специалистов, сближения национальной нормативно-правовой базы, стандартов и качества высшего образования с мировыми, развития международной инфраструктуры образовательного процесса и др.

Фактор трудовой миграции

Вопрос о трудовых ресурсах и их качестве связан с демографической проблемой и вопросом о трудовой миграции. Последний в силу своей специфики зачастую оказывается вне сугубо экономических исследований, но не должен ускользать от внимания при рассмотрении экономических проблем развития. Вместе с тем вопрос о трудовой миграции нередко рассматривается довольно поверхностно с точки зрения потребности в рабочей силе, а также благоприятного или неблагоприятного отношения к нему со стороны коренного населения, между тем как его значение и последствия значительно глубже и серьезнее.

Большинство прогнозов динамики численности населения России, подготовленных различными центрами и международными организациями, фиксируют одну тенденцию – сокращение абсолютной численности населения и численности населения трудоспособного возраста. По данным 2010 г. Россия занимала 9-е место в мире по численности населения (142 млн. человек). По некоторым прогнозам, к 2050 г. население России может составить 112 млн. человек – это 17-е место в мире (25, с. 9). Согласно прогнозам ООН, за последующие 50 лет население Российской Федерации сократится на 18%, с 147 млн. до 121 млн. (29, с. 10). Экономический аспект этой проблемы состоит в том, что страну может ожидать дефицит трудовых ресурсов, интенсивное старение населения.

Решению проблемы могут способствовать комплексные меры демографической политики, направленные на стимулирование рождаемости, поддержку семьи, а также сокращение смертности. Как показывают расчеты С.В. Рязанцева и Н. Хорие, на этой основе можно ожидать к 2015 г. повышения суммарного коэффициента рождаемости до уровня, близкого к 1,7, и увеличения ожидаемой продолжительности жизни населения до 70 лет (в среднем для обоих полов) (25, с. 19). К мерам той же направленности можно отнести и продуманную миграционную политику, состоящую в привлечении квалифицированных и необходимых категорий мигрантов.

В настоящее время трудовая миграция представляет значительное по масштабам и последствиям явление. По данным ФМС

России, количество оформленных разрешений на работу в 2010 г. составило 1,2 млн., но величина фактической трудовой миграции в Россию значительно больше. Иностранная рабочая сила привлекается в Россию более чем из 140 стран мира. Крупнейшими поставщиками иностранных рабочих являются страны Центральной Азии (Узбекистан, Таджикистан и Кыргызстан), некоторые другие страны СНГ, а также Китай, Турция, Вьетнам (25, с. 23, 24). На российском рынке труда иностранные трудовые мигранты востребованы, прежде всего, как работники низкой квалификации в строительстве, сельском хозяйстве, жилищно-коммунальном хозяйстве и на транспорте. Есть примеры и противоположного свойства: иностранный высший менеджмент, занятый в банковском сегменте, страховании, коммерции, промышленности, преимущественно происходит из развитых стран мира (США, Японии, государств Европы).

С точки зрения сиюминутных интересов легальная трудовая миграция имеет ряд позитивных социально-экономических эффектов для России как принимающей страны. Рабочие-мигранты заполняют многие «непrestижные ниши» на рынке труда с тяжелыми условиями работы. За счет иностранных мигрантов развиваются целые отрасли экономики. Наглядным примером является строительная отрасль в крупных городах России, рост которой связан с использованием дешевой рабочей силы из-за рубежа. Согласно оценкам, трудом рабочих-мигрантов создается 8% ВВП России (25, с. 31).

Острота демографической проблемы в России побуждает к серьезному переосмыслению ситуации, поиску технологических решений, адекватных современному этапу развития инновационной экономики. Однако и здесь в наличии готовый и простой выход, сходный по своим последствиям с «голландской болезнью» ресурсной экономики – приток фактически неограниченного количества дешевой рабочей силы из стран с низким уровнем доходов. Такая ситуация наносит огромный вред. Дело в том, что отсутствие такой ресурсной проблемы означает возможность для экономики существовать без роста производительности труда, уровень которой на сегодняшний день в России (как это было и в СССР) в сравнении с передовыми странами недостойно низок, существовать без замещения капиталом труда и соответствующих инвестиций, без технологического прогресса, без инноваций. Это экономика, где нет внутренней потребности в инновациях, а есть попытки их внедрения за счет административного давления сверху. Но весь опыт плановой экономики уже продемонстрировал бесплодность такого подхода.

Дешевизна национальных ресурсов труда как фактор конкурентоспособности имеет свойство быстрого истощения в результате общего подъема экономики и уровня жизни, что происходит сегодня в Китае и заставляет его искать новые модели роста и конкурентоспособности на основе тех же инноваций. Этого нельзя сказать о ресурсах, притекающих извне, поскольку этот источник может быть достаточно долговременным.

При этом оплату труда можно рассматривать с экономической точки зрения как величину, определяющую трудовые затраты на производстве или объем платежеспособного спроса, но никак не качество труда. Размер вознаграждения может служить результатом, но не мерилом качества труда, скорее наоборот, качество труда должно выражаться в его вознаграждении.

Приток гастарбайтеров, безусловно, снижает в среднем качество труда, не говоря о его производительности («среднее по больнице»). Зачастую убедиться в этом можно даже с помощью самого поверхностного наблюдения. Но проблема не только в этом, и далеко не только в коррупционной составляющей этих процессов.

Дело в том, что вред, оказываемый неограниченным притоком дешевых ресурсов труда, оказывается по меньшей мере двояким. Во-первых, это его влияние на экономику, ее инновационность и эффективность. И во-вторых, это последствия с точки зрения мотивации труда и трудовой морали.

Приток дешевой рабочей силы подавляет стимулы к замещению капиталом труда и, следовательно, служит препятствием для технического прогресса, перевооружения производства и роста производительности труда. Барьеры, ослабляющие стимулы к инновациям, имеют место тогда, когда ожидания полезности внедрения инноваций низки по сравнению с альтернативными возможностями выбора (6, с. 140). Дешевизна ресурсов представляет именно такой отрицательный фактор. Особенно наглядно это проявляется в коммунальном хозяйстве и строительстве. Одновременно экономика страны лишается платежеспособного спроса, который она генерирует, потому что он (в той или иной мере) выводится за границу, что также препятствует развитию производства и потребления внутри страны.

Например, в Таджикистане денежные переводы, поступающие от трудовых мигрантов, главным образом из России, превышают 45% ВВП страны, в Молдавии – 40% ВВП, в Кыргызстане – 35% ВВП. Причем денежные суммы могут проходить как через официальные каналы (банковскую систему, системы денежных

переводов, почту), так и через неформальные и не учитываемые каналы. В 2010 г. объем денежных переводов из России в различные страны составил 12,8 млрд. долл. США, в том числе 11,1 млрд. долл. направлено в страны СНГ (25, с. 33).

Есть еще один весьма острый социальный и гуманитарный аспект этой проблемы. Рабочие-мигранты живут в плохих условиях, получают гораздо меньшую заработную плату, подвергаются эксплуатации со стороны работодателей, повсеместно нарушаются их трудовые и человеческие права. С.В. Рязанцев и Н. Хорие указывают на фактическое формирование сегмента принудительного труда в некоторых отраслях российской экономики. Из-за демпинга цен на труд часть местных работников теряет стремление и желание искать работу в ряде отраслей, а работодатели теряют интерес к найму местных работников.

Для исправления сложившейся ситуации предлагается реализовать целый ряд мер законодательного и административного характера, прежде всего в области учета и регистрации иностранных рабочих и т.п., но все они не затрагивают суть проблемы, ее качественную сторону.

В то же время в России практически не используются резервы внутренней трудовой миграции и безработных. Более эффективное использование собственных трудовых ресурсов могло бы несколько снизить потребности России в иностранной рабочей силе. И все это происходит на фоне исчезновения сельских поселений и усиливающейся миграции из малых городов. Какая судьба ожидает этот трудовой ресурс – борьба за существование или превращение в двигатель экономического роста – важнейший вопрос, связанный в том числе с готовностью крупных городов к его принятию, асимиляции и качественному использованию. Ученые полагают, что в течение ближайших 20 лет из малых городов России может высвободиться порядка 15–20 миллионов человек (1).

Таким образом, мнение о том, что российской экономике, для того чтобы справиться с дефицитом трудовых ресурсов и старением населения, понадобится огромное количество иммигрантов, представляется скороспелым и не учитывающим долгосрочную перспективу и возможности демографической политики. Однако решающим фактором должно стать воспитание и образование креативного и талантливого младшего поколения. Но и этого недостаточно. По мнению Р. Флориды, чтобы добиться реального успеха, России, подобно многим другим промышленно развитым странам, необходимо научиться использовать глобальные потоки

таланта. Российские города должны приобрести прочный статус городов мирового класса, чтобы привлекать квалифицированных профессионалов из-за рубежа и удержать местные таланты от соблазна найти себе более подходящий креативный климат (29, с. 10).

Наличие источников дешевой рабочей силы при отсутствии притока капитала означает замораживание и даже возможную деградацию существующих методов производства. При наличии благоприятного инвестиционного климата и эффективных стимулов для привлечения капитала, как отечественного, так и иностранного, ресурсы рабочей силы, напротив, служат предпосылкой и стимулом для инвестиционной активности, организации новых производств и успешной конкуренции на мировых рынках. Это достаточно активно показывает пример Китая.

Однако условием реализации такой модели является развитие профессионального образования и переподготовки персонала. В противном случае неквалифицированная рабочая сила вольется в наименее продуктивные отрасли и сферы экономики и послужит фактором торможения их перевооружения и модернизации.

Список литературы

1. Архипелаг Россия: В ожидании варваров. – Режим доступа: http://rapsinews.ru/legislation_publication/20121025/265126603.html
2. Глазьев С.Ю. Уроки очередной российской революции: Крах либер. утопии и шанс на «экон. чудо». – М.: Изд. дом «Экон. газ.», 2011. – 575 с.
3. Добыча сланцевой нефти и газа позволит США в ближайшие годы обеспечить себя углеводородами. – Режим доступа: <http://www.echo.msk.ru/news/1005850-echo.html>
4. Емельянов Ю.С., Хачатурян А.А. Человеческий капитал в модернизации России: Институционал. и корпоратив. Аспекты. – М.: Едиториал УРСС, 2011. – 414 с.
5. Жилина И.Ю. «Сырьевая экономика» и экономический рост // Экономические и социальные проблемы России: Сб. науч. тр. / РАН. ИНИОН. – М., 2009. – № 1: Экономический рост в России: Глобальный контекст. – С. 81–108.
6. Загадки экономического роста: Движущие силы и кризисы – сравнительный анализ. – М.: Мысль, 2012. – 510 с.
7. Каз М. Лакуны в структуре экономического знания и неклассическая рациональность // Вопросы экономики. – М., 2007. – № 6. – С. 45–63.
8. Как избежать ресурсного проклятия / Под ред. Хамфриса М., Сакса Д.Д., Стиглица Д.Ю. – М.: Институт Гайдара, 2011. – Режим доступа: <http://www.bibliorossica.com/book.html?currBookId=3492>

9. Конкурентоспособность национальной экономики: Регионально-отраслевые аспекты оценки / Яросл. гос. ун-т им. П.Г. Демидова. – Ярославль, 2011. – 409 с.
10. Краснопевцева И.В. Влияние качества рабочей силы на уровень производительности труда / Тольятт. гос. ун-т. – Самара, 2008. – 181 с.
11. Кудрин А. Чего мы ждем от нового правительства // Экономическая политика. – М., 2012. – № 2. – Режим доступа: http://www.iep.ru/files/text/policy/2012_2/kudrin.pdf
12. Кудров В. Экономика России: Сущность и видимость // Мировая экономика и международные отношения. – М., 2009. – С. 39–48.
13. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономика: Принципы, проблемы и политика. – М.: Республика, 1992. – Т. 2. – 400 с.
14. Международные соглашения о сотрудничестве в сфере образования. – Режим доступа: http://минобрнауки.рф/министрство/68/файл/914/МС_Образование.pdf
15. Мильль Дж.С. Основы политической экономии. – М.: Прогресс, 1980. – Т. 1. – 495 с.
16. Минервин И.Г. Культура и этика в экономике: Социокультурные факторы экономического роста / РАН. ИНИОН. – М., 2011. – 244 с.
17. Новые явления в мировом обороте технологий: Место России / Под ред. Э.В. Кириченко. – М.: ИМЭМО РАН, 2010. – 116 с.
18. Полтерович В.В., Попов В.В., Тонис А.С. Экономическая политика, качество институтов и механизмы «ресурсного проклятия»: К VIII Международ. конф. «Модернизация экономики и обществ. развитие», 3–5 апр. 2007 г., Москва / Гос. ун-т – Выс. шк. экономики и др. – М., 2007. – 98 с.
19. Проблемы развития рыночной экономики / Петраков Н.Я., Цветков В.А., Соловьева С.В. и др.; Под ред. Цветкова В.А.; РАН. Ин-т пробл. рынка. – М., 2011. – 279 с.
20. Путин назвал семь нерешенных проблем российской экономики. – 2012. – 29 июня – Режим доступа: <http://news.mail.ru/politics/9421013/?frommail=1>
21. Россия достигнет статуса ведущей мировой державы к 2030 году – МЭР. – Режим доступа: <http://news.mail.ru/politics/11788573/?frommail=1>
22. Россия и мир: В поисках инновационной стратегии: гайдаровский форум – 2011: Материалы международной научно-практической конференции, 16–19 марта 2011 г. / Рос. акад. нар. хоз-ва и гос. службы при Президенте РФ и др. – М.: Дело, 2011. – 447 с.
23. Россия станет жертвой лопнувшего нефтяного пузыря. – Режим доступа: <http://finmarket.ru/z/nws/hotnews.asp?id=2970177&nt=&p=1&sec=0>
24. Рыбаков Ф.Ф. Промышленная политика России: история и современность. – СПб.: Наука, 2011. – 189 с.
25. Рязанцев С.В., Хориев Н. Моделирование потоков трудовой миграции из стран Центральной Азии в Россию: Экономико-социологическое исследование / РАН. Ин-т социал.-полит. исслед. и др. – М.: Науч. мир, 2011. – 189 с.

26. Семеко Г.В. Профессиональное образование и рынок труда в России: Проблемы взаимодействия // Экономические и социальные проблемы России: Сб. науч. тр. / РАН. ИНИОН. – М., 2011. – № 2: Социальные факторы экономического роста. – С. 125–155.
27. Стратегия-2020: Новая модель роста – новая социальная политика: Итоговый доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 г. – Режим доступа: <http://2020strategy.ru/data/2012/03/14/1214585998/1itog.pdf>
28. Суркова С.А. Стратегия формирования профессионально-кадровой структуры для экономики знаний // Экономика образования. – М., 2009. – № 4. – С. 37–56.
29. Флорида Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее. – М.: Классика-XXI, 2011. – 430 с.
30. Яременко Ю.В., Белановский С.А. Проблемы повышения качества труда // Экономика. Демография. Статистика. – М.: Наука, 1990. – С. 14–26.
31. Яровая Н.С. Направления интегрирования российских вузов в международный обмен образовательными услугами в условиях глобализации: адаптивный подход. – Режим доступа: <http://www.dissercat.com/content/napravleniya-integrirovaniya-rossiiskikh-vuzov-v-mezhdunarodnyi-obmen-obrazovatelnymi-usluga#ixzz2E8FGIgZ3>
32. Aleksashenko S. Les défis de l'économie russe // Problèmes écon. – P., 2012. – N 3041. – P. 5–12.
33. Bloom N., Sadun R., Van Reenen J. How three essential practices can address even the most complex global problems // Harvard business rev. – Boston, 2012. – Vol. 90, N 11. – P. 77–82.
34. Graupp P., Wrona R.J. The TWI Workbook: Essential skills of supervisors. – N.Y.: Productivity press, 2006. – XXVI, 197 p.
35. Howells J. New directions in R&D: current and prospective challenges // R a. D management. – Oxford, 2008. – Vol. 38, N 3. – P. 241–252.
36. Kramer A.E. Russian economy slow to recover, World bank says // The New York Times. Business. Global business. – N.Y.; M., 2012. – 27 March. – Mode of access: <http://www.nytimes.com/2012/03/28/business/global/russian-economy-slow-to-recover-world-bank-says.html>
37. Pettigrew A., Massini S., Numagami T. Innovative forms of organizing in Europe and Japan // Europ. management j. – Oxford, 2000. – Vol. 18, N 3. – P. 259–273.
38. Ploeg van der F. Natural resources: Curse or blessing? // J. of econ lit. – Nashville, 2011. – Vol. 49, N 2. – P. 366–420.
39. Reinvigorating the economy // The World bank in Russia. Russian economic report. – Wash., 2012. – N 28. – Mode of access: http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2012/10/10/000333038_20121010010923/Rendered/PDF/731210NWP0Russ0sed0100901200ENGLISH.pdf

40. Roger B. La «grande déformation» de l'entreprises par la pression financière // Problèmes écon. – P., 2012. – N 3036. – P. 36–40.
41. The world economy // Nat. inst. econ. rev. – L., 2012. – N 220. – P. F10–F31.
42. Yao X., Watanabe Ch., Li Y. Institutional structure of sustainable development in BRICs: Focusing on ICT utilization // Technology in soc. – N.Y. etc., 2009. – Vol. 31, N 1. – P. 9–28.

**Экономические и социальные проблемы России
ИНОВАЦИОННЫЙ ПРОЦЕСС И МЕСТО РОССИИ
В ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ**

2013 № 1

Сборник научных трудов

Редактор-составитель выпуска –
канд. экон. наук **Минервин Иосиф Георгиевич**

Художественный редактор Т.П. Солдатова
Компьютерная верстка О.В. Егорова
Корректор Я.А. Кузьменко

Гигиеническое заключение
№ 77.99.6.953.П.5008.8.99 от 23.08.1999 г.
Подписано к печати 25/VI – 2013 г. Формат 60x84/16
Бум. офсетная № 1. Печать офсетная Свободная цена
Усл. печ. л. 10,5 Уч.-изд. л. 9,0
Тираж 300 экз. Заказ № 74

Институт научной информации по общественным наукам РАН,
Нахимовский проспект, д. 51/21, Москва, В-418, ГСП-7, 117997
Отдел маркетинга и распространения информационных изданий
Тел/Факс (499) 120-45-14
E-mail: inion@bk.ru
Отпечатано в ИНИОН РАН
Нахимовский проспект, д. 51/21,
Москва, В-418, ГСП-7, 117997
042(02)9

