

МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
имени М.В. Ломоносова  
Экономический факультет



**Формирование  
институтов инновационного цикла  
в конкурентоспособных секторах  
экономики зарубежных стран  
и России**

Сборник научных статей

*Под редакцией  
проф. В.П. Колесова, проф. М.Н. Осьмовой*

Москва  
2015

УДК 339.9  
ББК 65.5; 65.2/4  
Ф796

**Ф796 Формирование институтов инновационного цикла в конкурентоспособных секторах экономики зарубежных стран и России: Сборник научных статей / Под ред. В.П. Колесова, М.Н. Осьмовой. – М.: Экономический факультет МГУ имени М.В. Ломоносова, 2015. – 104 с.**

ISBN 978-5-906783-11-0

В сборнике рассматриваются вопросы формирования институтов инновационного развития в зарубежных странах и России. Особое внимание уделяется становлению институтов инновационного цикла в конкурентных секторах экономики. Обобщается зарубежный опыт стратегий продвижения на мировые рынки высокотехнологичных научно-технических разработок и продуктов.

Сборник подготовлен по материалам докладов и выступлений участников круглого стола, организованного кафедрой мировой экономики экономического факультета МГУ имени М.В. Ломоносова в рамках Седьмой международной научной конференции «Инновационное развитие экономики России: мультидисциплинарное взаимодействие» (апрель 2014 г.).

Сборник адресуется научным работникам, преподавателям, студентам и аспирантам, всем интересующимся новейшими тенденциями в мировой экономике и экономической науке.

УДК 314.7 339.9  
ББК 65.5; 65.2/4

ISBN 978-5-906783-11-0

© Экономический факультет  
МГУ имени М.В. Ломоносова, 2015

# СОДЕРЖАНИЕ

<i>Абрамов В.Л.</i> Интеллектуальная собственность как ключевой фактор формирования конкурентоспособности в инновационно-активных отраслях государств – членов ЕАЭС . . . . .	4
<i>Клавдиенко В.П.</i> Формирование институтов инновационного цикла в Норвегии. . . . .	15
<i>Орлова Н.Л.</i> Ресурс в поле зрения экономической стратегии . . . . .	27
<i>Фролов А.В.</i> Национальный инновационный потенциал США: проблемы развития . . . . .	40
<i>Швандар Д.В.</i> Влияние уровня инновационного развития на формирование и рост промышленного потенциала национальной экономики . . . . .	47
<i>Гусарова С.А.</i> Формирование институтов инновационного цикла в странах БРИКС. . . . .	56
<i>Морева Е.Л., Субботин А.К.</i> Космические проекты европейских ТНК . . . . .	63
<i>Гусаров И.В.</i> Актуальные тенденции развития экономик стран БРИКС . . . . .	73
<i>Кочетов Э.Г.</i> Россия–Китай: инновационное обустройство глобального мира . . . . .	80
<i>Швандар К.В.</i> Институционально-инновационные аспекты оценки национальной конкурентоспособности . . . . .	94

*В.Л. Абрамов,  
д. э. н. (Финансовый университет  
при Правительстве Российской Федерации)*

## **ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ КАК КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В ИННОВАЦИОННО-АКТИВНЫХ ОТРАСЛЯХ ГОСУДАРСТВ – ЧЛЕНОВ ЕАЭС**

Инновационные процессы в экономике и обществе тесно переплетены с функционированием института интеллектуальной собственности (ИС). В инновационной экономике ИС входит в число базовых информационных носителей систематических инновационных взаимосвязей. Как следствие, в цене и потребительских свойствах практически каждого товара или услуги, производимых в странах – лидерах мировой экономики, есть составляющая, приходящаяся на ИС.

Исследование, недавно проведенное в Европейском союзе (ЕС), свидетельствует о том, что предприятия и организации, использующие права ИС (IPR) в объемах и размерах, превышающих средний показатель по отрасли, обеспечивают лучшие экономические показатели и вносят впечатляющий вклад в повышение конкурентоспособности [1]. Так, в 2008–2010 гг. они обеспечили 26 % занятости в ЕС, в том числе 21 % – на предприятиях, использующих товарные знаки, 12 % – на предприятиях, использующих промышленные образцы, 10 % – использующих изобретения, 3,2 % – авторское право (табл. 1).

*Таблица 1*

### **Вклад предприятий, активно использующих права ИС, в занятость в ЕС [1]**

Права ИС (IPR)	Количество занятых	
	абс., тыс. чел.	отн., %
Товарные знаки	45 508	20,8
Промышленные образцы	26 657	12,2
Изобретения	22 446	10,3
Авторское право	7049	3,2
<b>Всего использующих IPR</b>	<b>56 493</b>	<b>25,9</b>
Всего занятых в ЕС	218 400	100,0

В среднем за этот период 56,5 млн европейцев были заняты в отраслях с интенсивным использованием IPR. Кроме того, еще 20 млн рабочих мест было создано в отраслях, которые поставляют товары и услуги для отраслей, активно использующих IPR.

Помимо занятости предприятия, интенсивно использующие IPR, обеспечивают большую экономическую эффективность, что находит отражение в росте валового внутреннего продукта (ВВП). За тот же самый период предприятия, интенсивно использующие IPR, произвели почти 39 % ВВП, составляющего в ЕС 4,7 трлн евро (табл. 2).

Таблица 2

**Вклад предприятий, активно использующих права ИС, в ВВП в ЕС [1]**

Права ИС (IPR)	Добавленная стоимость (ВВП), евро	Доля в общем ВВП ЕС, %
Товарные знаки	4 163 527	33,9
Промышленные образцы	1 569 565	12,8
Изобретения	1 704 485	13,9
Авторское право	509 859	4,2
<b>Всего использующих IPR</b>	<b>4 735 262</b>	<b>38,6</b>
Общий ВВП ЕС	12 278 744	100,0

Одним из ключевых показателей конкурентоспособности страны является возможность производить продукцию, конкурентоспособную на международных рынках. Предприятия, интенсивно использующие IPR, вносят весомый вклад во внешнюю торговлю ЕС, они производят 90 % экспортной продукции. Следует отметить, что 88 % импорта ЕС также состоит из продукции предприятий, интенсивно использующих IPR (табл. 3).

Таблица 3

**Вклад предприятий, активно использующих права ИС, во внешнюю торговлю ЕС [1]**

IPR-индустрия	Экспорт, млн евро	Импорт, млн евро	Доля в экспорте, %	Доля в импорте, %	Чистый экспорт, млн евро
Товарные знаки	1 023 981	1 158 860	75,5	75,7	-134 879
Промышленные образцы	724 292	703 586	53,4	46,0	20 707
Изобретения	957 748	1 049 795	70,6	68,6	-92 047
Авторское право	57 051	41 727	4,2	2,7	15 325
<b>IPR отрасли</b>	<b>1 226 015</b>	<b>1 351 890</b>	<b>90,4</b>	<b>88,3</b>	<b>-128 875</b>
<b>Другие отрасли</b>	<b>130 585</b>	<b>178 640</b>	<b>9,6</b>	<b>11,7</b>	<b>-48 055</b>
Общая торговля ЕС	1 356 600	1 530 530	100,0	100,0	-173 930

Исследование европейских ученых является еще одним достаточно аргументированным доказательством того, что использование результатов ИС является ключевым фактором достижения высокой конкурентоспособности национальных экономик и в полной мере может служить для определения основных направлений формирования устойчивых конкурентных преимуществ государств – членов ЕАЭС. Институт ИС в настоящее время выступает как одна из наиболее мощных движущих сил процесса формирования предпосылок системной интеграции в инновационной сфере. В настоящее время в промышленно развитых странах наблюдается резкое увеличение масштабов регистрации и оборота ИС. Производство, приобретение и реализация ИС принадлежат к числу ключевых аспектов деятельности предприятий и организаций научно-инновационной сферы. Посредством отношений ИС в значительной степени обслуживаются механизмы генерации, трансфера и диффузии технологий в рамках научно-инновационного цикла.

Институт ИС позволяет органично встраивать интеллектуальную и инновационную деятельность в общеэкономическую систему, адаптировать интеллектуально-информационный продукт к реалиям рынка, обеспечивать баланс интересов между обществом и создателем интеллектуального продукта. Тем или иным аспектам ИРП уделяется первостепенное внимание при заключении двусторонних соглашений о научно-технологическом взаимодействии на межфирменном и межгосударственном уровнях, а также многосторонних договоренностей регионального и глобального масштабов, в качестве которых служат, например, соглашения по защите прав интеллектуальной собственности (ТРИПС) в рамках Всемирной торговой организации (ВТО) [2].

В настоящее время развитые страны получают 83,3 % доходов от совокупного объема внешней торговли ИС (в том числе США – 51 %). Соглашение ТРИПС в рамках ВТО является инструментом, с помощью которого транснациональные корпорации получают колоссальные доходы, перекачивая интеллектуальную квазиренту в страны с высокими доходами. Мировой рынок ИС становится глобализированным и супермонополизированным [2].

К сожалению, имеющиеся статистические данные не позволяют провести аналогичное исследование применительно к странам ЕАЭС (Евразийского экономического союза), однако оценка конкурентоспособности их национальных экономик на мировом рынке технологий и высокотехнологичной продукции может быть проведена по таким показателям использования результатов ИС, как доля страны в роялти и лицензионных платежах, соотношение полученных и уплаченных платежей по этой статье, а также доля страны в мировом экспорте высокотехнологичной продукции.

Рассмотрим сложившиеся тенденции и положение государств – членов ЕАЭС в данной сфере. В России доходы от роялти и лицензионных платежей за 9 лет увеличились с 60 млн до 343 млн долл., или в 5,7 раза; при этом лицензионные платежи возросли с 1042 млн до 5066 млн долл., или почти в 5 раз. Следует особо отметить, что полученные доходы от роялти в 14,8 раза меньше, чем плата за зарубежные лицензии.

В Беларуси доходы от роялти увеличились с 1 млн до 101 млн долл., но лицензионные платежи в 4 раза превышают полученные доходы и составляют 400 млн долл. Казахстан фактически не имеет доходов от роялти, а размер платежей за лицензии вырос в 6,1 раза: с 14 млн долл. в 2001 г. до 86 млн долл. в 2010 г.

При этом следует подчеркнуть, что суммарная доля трех стран в доходах от роялти и в лицензионных платежах в мировом объеме составляет ничтожно малую величину – всего 0,4 %, а доля России – 0,3 % [3].



Рис. 1. Экспорт высокотехнологичной продукции государств – членов ТС и ЕЭП и Китая, млн долл. [3]:

а – Россия; б – Беларусь; в – Казахстан; г – Китай

Не лучше положение государств – членов Таможенного союза (ТС) и Единого экономического пространства (ЕЭП) в экспорте высокотехнологичной продукции (рис. 1). В России с 2004 по 2010 г. он вырос на 59 %, в Казахстане вырос в 11,3 раза, а в Беларуси упал в три раза. Суммарный объем экспорта высокотехнологичной продукции государств – членов ТС и ЕЭП в 55 раз меньше суммарного объема соответствующего экспорта Китая в 2010 г. (406 090 млн долл.).

Отрицательное сальдо по внешней торговле результатами интеллектуальной деятельности (РИД) в России выросло с 982 млн долл. в 2001 г. до 4 млрд 723 млн в 2010 г., а в Беларуси – со 100 млн долл. до 299 млн долл. Совокупная доля государств – членов ТС и ЕЭП в мировом высокотехнологичном экспорте составляет всего 0,47 %.

Российская Федерация, на долю которой приходится 5 % численности исследователей и 2,1 % числа заявок на патенты от резидентов, получает всего 0,27 % доходов от ИС, ее доля в высокотехнологичном экспорте всего 0,33 %; отрицательное сальдо по внешней торговле в 2011 г. достигло 7 млрд долл. Доходы от продажи результатов ИС на душу населения в России в 28 раз меньше, чем в США.

Таким образом, *первая составляющая кризисной ситуации* состоит и в том, что имеющийся в странах ТС и ЕЭП научно-технологический и интеллектуальный потенциал используется весьма неэффективно, их доля в роялти, лицензионных платежах и экспорте высокотехнологичной продукции ничтожно мала.

Проведенный анализ тенденций получения заявок и выдачи патентов в России, Беларуси, Казахстане свидетельствует об опережающем росте заявок на патенты от нерезидентов (рис. 2). Так, в России за 12 лет число поступивших заявок от резидентов увеличилось на 23 %, тогда как от нерезидентов – в 3,1 раза; число выданных патентов выросло соответственно на 50 % и в 4,8 раза. В отношении полезных мо-



Рис. 2. Показатели патентной деятельности в Российской Федерации [4]:  
 а – число патентных заявок на изобретения;  
 б – число выданных патентов на изобретения



делей и промышленных образцов тенденции аналогичны. Это свидетельствует, с одной стороны, о росте интереса зарубежных компаний к российской экономике, с другой — о крайне медленном росте изобретательской и патентной активности в России, как и в других странах ЕЭП. В то же время в Китае за 10 лет число заявок на изобретения от резидентов выросло в 11,6 раза, а от зарубежных заявителей — всего на 1,4 % (рис. 3). Китай целенаправленно и последовательно создает силами своих ученых и исследователей собственную базу патентов и изобретений.

Итак, *вторая составляющая кризисной ситуации* в сфере ИС состоит в опережающем росте заявок на патенты за рубежом, усилении позиций зарубежных конкурентов на российском рынке.



Рис. 3. Динамика патентной активности и эффективности в государствах — членах Таможенного союза и Китае (по [4])

В развитых странах мира института ИС стал одним из важных инструментов общенациональной научно-инновационной политики, рычагом государственного влияния на направления, скорость и эффективность инновационных процессов. Институт ИС непосредственно используется в арсенале как прямых, так и косвенных методов государственного регулирования научно-инновационного комплекса. Те или иные аспекты, связанные с отношениями ИС, значимы и при административных, и при финансово-экономических мерах государственного регулирования экономики. При этом институт ИС учитывается не только во внутренней, но и в международной научно-технологической стратегии стран [2].

В данном контексте недостаточная проработка целостной концепции и стратегии в сфере ИС государств — членов ТС и ЕЭП, вопросов повышения национальной конкурентоспособности может привести

к появлению ряда серьезных проблем. Это требует высокой эффективности системы регулирования на наднациональном уровне государств – членов ТС и ЕЭП, результативности и оперативности принимаемых мер по созданию благоприятных условий для развития национальных экономик в условиях ВТО и минимизации возможных рисков неблагоприятных последствий.

Пути выхода из сложившейся критической ситуации могут быть найдены путем разработки долгосрочных научно-технологической, инновационной и интеллектуальной политик стран ЕАЭС, призванных обеспечить укрепление собственной научно-изобретательской базы, поддержку научных открытий, изобретений и других объектов ИС для повышения конкурентоспособности отечественной продукции и повышения доли стран – членов ТС и ЕЭП на мировом рынке технологий и высокотехнологичной продукции.

В качестве первоочередных мер необходимо:

- завершить процесс формирования и гармонизации договорно-правовой основы ЕАЭС в сфере охраны, защиты и использования ИС, обеспечивающей оптимальный баланс между национальными и интеграционными интересами в контексте требований ВТО (ТРИПС);
- определить стратегические приоритеты, выработать общие позиции в сферах интеграционной деятельности в области промышленной собственности, авторских и смежных прав, регистрации научных открытий, коммерциализации и использования РИД;
- сформировать наднациональный институт регулирования ИС и определить формы его взаимодействия с национальными институтами;
- выработать эффективные механизмы охраны, защиты и использования ИС государств – членов ЕАЭС;
- обеспечить необходимую кадровую и информационную среду для эффективного функционирования объектов ИС;
- выработать общую долгосрочную стратегию развития и использования ИС, обеспечивающую повышение технологического уровня, эффективности и конкурентоспособности.

Полагаем, что сложившийся уровень национальной конкурентоспособности государств – членов ЕАЭС может быть существенно повышен за счет принятия концепции и стратегии в сфере охраны, защиты и использования прав ИС. Данный тезис становится все более актуальным в контексте усиления политического и экономического давления, нарастания экономических санкций против России. Основу концепции и стратегии государств – членов ЕАЭС в сфере охраны, за-

щиты и использования прав ИС должны составить следующие положения:

- Основой должно стать соблюдение норм и правил соглашения ТРИПС, но в соглашении должны быть четко отражены приоритеты повышения конкурентоспособности национальных экономик, что предопределяет эффективное распоряжение правами на РИД и является определяющим фактором реализации государствами – членами ЕАЭС стратегий инновационного развития национальных экономик.
- Гармонизация национального законодательства в соответствии с международными нормами в области защиты прав владельцев иностранной ИС и улучшение ситуации с защитой их прав на национальном уровне должны способствовать как созданию более предсказуемой деловой среды для ведения бизнеса, так и развитию инновационных технологий.
- В соответствии с нормами и правилами ВТО концепция должна позволить использовать эффективный инструментарий ВТО для отстаивания интересов национальных правообладателей на иностранных рынках, защиты прав их ИС в интересах повышения конкурентоспособности. При этом принципиально важной задачей в условиях ВТО является реализация прав на получение за рубежом правовой охраны РИД в соответствии с соглашением ТРИПС.
- В соответствии с нормами и правилами ВТО концепция должна содержать развернутое обоснование и понимание важнейших проблем глобального развития, оценки сопряженных с этим развитием рисков и ресурсного потенциала государств – членов ЕАЭС в сфере охраны, защиты и использования ИС в интересах повышения конкурентоспособности.
- Принятие концепции должно быть связано с проведением масштабной модернизации национальных экономик в целях развития производства и расширения экспортного предложения современных конкурентоспособных товаров, наукоемкой продукции и услуг, существенной диверсификации структуры экспорта и обеспечения не дискриминационных, а по возможности преференциальных условий доступа на мировые рынки.
- Необходимы разработка долгосрочной научно-технической стратегии государств – членов ЕАЭС, усиление их научно-технологического сотрудничества со странами Азиатско-Тихоокеанского региона в рамках ШОС (Шанхайская организация сотрудничества), БРИКС (BRICS: Бразилия (B), Россия (R), Индия (I), Китай (C), Южная Африка (S)), других интегра-

ционных объединений. Необходимо скоординированное и активное привлечение международных высокотехнологичных компаний к размещению производств, исследовательских и инжиниринговых центров в наукоградах, технико-внедренческих зонах, инновационных регионах и кластерах, включая усиление сотрудничества со странами – ключевыми технологическими партнерами, привлечение компаний – мировых лидеров в сфере ИС, что позволит повысить эффективность использования ИС для повышения конкурентоспособности.

На фоне возрастающего политического и экономического давления, введения санкций, которые все более затрагивают сферу интеллектуальной собственности, важно не только сохранить имеющиеся конкурентные преимущества государств – членов ТС и ЕЭП, но и сделать все возможное для перехода к конкурентным преимуществам более высокого порядка на основе инвестиций, перехода к экономике, основанной на инновационных технологиях, и экономике знаний. Расширенный пакет предложений по совершенствованию государственной политики поддержки и стимулирования инвестиционного и научно-технологического сотрудничества государств – членов ЕАЭС должен предусматривать:

- системный пакет инициатив по инновационной деятельности государств – членов ЕАЭС, принятие соглашения «Об основах политики в области привлечения прямых иностранных инвестиций в инновационные производства», устанавливающего нормативно-правовую базу и определяющего структуры, ответственные за разработку ключевых направлений политики регулирования иностранных инвестиций в соответствии со стратегическими целями перевода национальных экономик на инновационный путь развития, обеспечивающий повышение их конкурентоспособности;
- перечни приоритетных отраслей, требующих инвестиций государств – членов ЕАЭС, утверждения процедуры отбора проектов инвестиционного сотрудничества, подчинив их задачам модернизации национальных экономик на новой, инновационной основе с использованием ИС;
- систему привлечения иностранных инвестиций, включающую широкую и конкурентную сеть наднациональных институтов, коммерческих банков и страховых компаний, защищающих иностранный капитал от политических и коммерческих рисков, а также информационно-посреднических центров, занимающихся подбором и заказом актуальных проектов, поиском заинтересованных в их реализации инвесторов и оперативным оформлением сделок «под ключ»;

- программы технологической переподготовки кадров; институциональной базой могли бы стать центры технологического обучения, создаваемые вузами совместно с международными инжиниринговыми компаниями – поставщиками технологических решений на рынок государств – членов ЕАЭС;
- создание наднациональной системы мониторинга инвестиционного климата в целях постоянной работы по обеспечению благоприятного инвестиционного климата в государствах – членах ЕАЭС и улучшению их имиджа за рубежом.

Необходимы разработка и принятие комплексной политики в сфере привлечения зарубежных инвестиций, в которой с позиции национальных интересов должны быть определены отраслевые и территориальные приоритеты, меры снижения инвестиционных рисков и улучшения инвестиционного климата, задачи и полномочия структур, которые обеспечивают реализацию этих интересов в той или иной сфере. В качестве первоочередных мер предлагается усилить роль прямых иностранных инвестиций в технологической модернизации национальных экономик на основе разработки и реализации крупных инвестиционных проектов, формирования эффективных механизмов стимулирования партнерских связей и гармонизации условий вхождения государств – членов ЕАЭС в общемировое технологическое пространство.

За счет разработки, принятия и реализации единой системы создания, охраны, защиты и использования ИС в ЕЭП должны быть получены следующие важные результаты:

- научно-технический эффект: ускорение развития научно-технического потенциала и инновационной модернизации национальных экономик государств – членов ЕАЭС на основе повышения результативности создания, охраны, защиты и использования объектов ИС;
- экономический эффект: повышение конкурентоспособности национальных экономик государств – членов ЕАЭС; ускорение темпов и качества их экономического роста; сокращение отрицательного сальдо во внешней торговле объектами ИС;
- нормативно-правовой эффект: формирование современной правовой базы в сфере ИС, соответствующей признанным международным нормам и правилам в интеграционном объединении и государствах – членах ЕАЭС; сближение, гармонизация и унификация правовых норм в государствах – членах ЕАЭС; усиление правовой защиты и улучшения использования ИС;
- интеграционный эффект: повышение конкурентоспособности и эффективности функционирования национальных эконо-

мик государств – членов ЕАЭС; повышение привлекательности интеграционного объединения для привлечения новых государств.

Деятельность государств – членов ЕАЭС для соблюдения норм и правил ВТО по охране и защите прав ИС, их эффективной коммерциализации и защите от нарушений становится важнейшим элементом повышения конкурентоспособности национальных экономик, освоения современных методов конкурентной борьбы, защиты своих интересов, продвижения товаров на зарубежные рынки. Без разработки и рационального функционирования стратегии в области ИС невозможно полное и эффективное использование интеллектуального потенциала – важнейшего ресурса развития государств – членов ЕАЭС.

## Литература

1. Intellectual property rights intensive industries: contribution to economic performance and employment in the European Union / Industry-Level Analysis Report, September 2013.
2. *Бекетов Н.В.* Проблемы формирования национальной инновационной системы и развитие института интеллектуальной собственности // Проблемы развития инновационно-креативной экономики – 2009: Сб. научных статей по итогам Международной научной конференции, С.-Петербург, 2009 г. / Под общ. ред. Н.А. Горелова, О.Н. Мельникова. – М.: Креативная экономика.
3. World Development Indicators Washington: The World Bank 2003, pp. 302–304; 2012, pp. 332–334.
4. Россия в цифрах. – М.: Росстат, 2013.

*В.П. Клавдиенко,  
д. э. н. (МГУ им. М.В. Ломоносова)*

## **ФОРМИРОВАНИЕ ИНСТИТУТОВ ИННОВАЦИОННОГО ЦИКЛА В НОРВЕГИИ**

Концепция национальной инновационной системы (НИС) была представлена в работах К. Фримена (1987), Б.-А. Лундвалла (1992), Р. Нельсона (1993). В рамках данной концепции исследовательская система рассматривается как часть более крупной системы, секторами которой являются государство, университеты, промышленные фирмы, финансовые и другие институты. В последующие десятилетия концепция была дополнена целым рядом продуктивных научно-теоретических и эмпирических исследований закономерностей и особенностей формирования НИС в различных странах мира. Одним из важных выводов стало то, что институциональная структура НИС не может быть отделена от исторического, политического, экономического и культурного контекстов [1, 9]. Формирование НИС и институтов, обеспечивающих ее функционирование, является коэволюционным процессом, в котором развитие элементов системы и взаимосвязей между ними происходит одновременно с развитием национальной экономики, эволюцией ее секторальной структуры и конкурентных преимуществ. Выполненный в статье анализ институциональной структуры НИС Норвегии служит подтверждением этого фундаментального положения.

В институциональной структуре норвежской НИС можно выделить три основных уровня: правительственный (парламентские комитеты, министерства), посреднический (Норвежский исследовательский совет, «Инновации Норвегии» и др.), исполнительный (университеты, колледжи, исследовательские институты, технологические парки и т.п.) (рис. 1).

На правительственном уровне ключевыми звеньями НИС являются три парламентских комитета (комитет по вопросам образования и науки, комитет по промышленности и бизнесу, комитет по энергетике и окружающей среде), а также межминистерский комитет по науке. Правительство и парламент определяют стратегию научно-технического и инновационного развития страны с учетом ее интеграции в мировое исследовательское и экономическое пространство, утверждают объем и структуру бюджетных расходов на научные исследе-

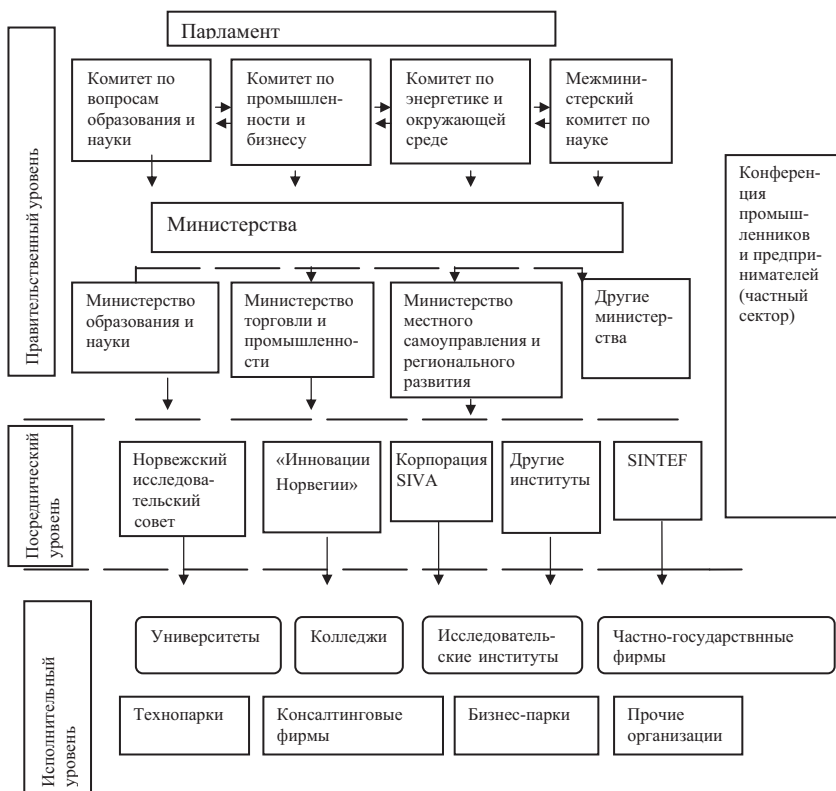


Рис. 1. Основные институты организационной структуры норвежской НИС

дования и разработки в соответствии с приоритетами научной и инновационной политики.

Правительственный уровень норвежской НИС представляют также министерства, роль которых традиционно велика. Во многом это обусловлено тем, что научно-техническая политика страны построена по секторальному принципу. Каждое министерство определенным образом влияет на научно-техническую и инновационную политику в соответствующей отрасли, сфере своей деятельности. Однако главными акторами в области научно-технической и инновационной политики выступают министерство образования и науки, министерство торговли и промышленности, министерство местного самоуправления и регионального развития. Именно эти министерства являются главными спонсорами научно-исследовательских работ и инновационных проектов, руководят и контролируют практическую деятельность нижестоящих организаций.



Практические полномочия в реализации научно-технической политики с 1993 г. правительство делегировало Норвежскому исследовательскому совету, Норвежскому фонду промышленного и регионального развития, государственной корпорации SIVA, которые призваны транспонировать цели и задачи исследовательской и инновационной политики правительства страны на уровень непосредственных исполнителей.

Норвежский исследовательский совет (Norges forskningsrad) – это государственный институт, образованный в 1993 г., на него возложены ключевые функции в сфере практической реализации исследовательской и инновационной политики правительства. Норвежский исследовательский совет является главным консультантом правительства и непосредственно участвует в разработке научно-технической политики в стране, обеспечивает финансирование и общую координацию деятельности финансируемых субъектов НИОКР, организационно и финансово поддерживает участие норвежских ученых в международных научно-исследовательских проектах. К числу основных функций относятся организация конкурсного отбора, экспертная оценка и финансирование через систему грантов исследовательских и инновационных проектов, отобранных на конкурсной основе. Средства на эти цели совет получает от министерств, прежде всего от министерства образования и науки и министерства торговли и промышленности.

Уже в первые годы работы бюджет Норвежского исследовательского совета составлял почти треть всех расходов общественного сектора на исследования и инновации. В 2013 г. бюджет превысил 7,4 млрд норвежских крон (примерно 1,35 млрд долл.), или более 50 % государственных ассигнований на НИОКР. Важно отметить, что этот государственный институт не только явился крупным спонсором научных и инновационных проектов, но и стал проводником нового подхода к финансированию НИОКР.

Господствовавший многие десятилетия институциональный подход, при котором государственные средства выделялись организации в целом, без распределения на конкретные направления НИОКР, а также исследования по контрактам постепенно стали уступать место проектному финансированию, ориентированному на рыночный спрос и цели, предлагаемые заказчиками. Проектное финансирование все шире распространялось в сфере как фундаментальных, так и прикладных исследований. В настоящее время проектное финансирование в Норвегии охватывает около 45 % государственных расходов на НИОКР. Это самый высокий показатель среди развитых стран. Для сравнения: в Австрии, Нидерландах доля проектного финансирования в общих расходах общественного сектора на НИОКР

составляет 32–34 %, в Италии, Франции, Швейцарии – 21–26 % [1, 2].

Фонд промышленного и регионального развития (Statens nerings-og distriktsutviklingsfond) сфокусировал свою деятельность на финансовой поддержке инновационного бизнеса, в том числе на финансировании и предоставлении кредитных гарантий для венчурных инвестиций. Работа фонда была организована по региональному принципу. Во всех 17 кантонах страны действовали региональные офисы этого фонда (по одному в каждом кантоне), работу которых координировал и контролировал центральный офис в Осло.

Эксперты фонда ежегодно рассматривали более 30 тыс. заявок на финансирование инновационных проектов, около 10 тыс. наиболее значимых фонд поддерживал грантами (безвозмездными субсидиями). Особое внимание эксперты уделяли проектам предпринимателей, предприятий малого и среднего бизнеса, обладающих потенциалом и перспективами развития. Особое внимание к малому и среднему бизнесу является характерной чертой научно-технической и инновационной политики правительства Норвегии. Это вполне понятно, поскольку малый и средний бизнес представляет значительную часть экономики страны. Малые и средние предприятия составляют более 99 % от общего числа предприятий, там занято почти три четверти всего работающего населения. Чем только они не занимаются: разведение во фьордах семги и форели, переработка морепродуктов, туризм, гостиничная деятельность, производство лыж, коньков, лодок, спортивного снаряжения и пр.

В 2002 г. в инструментах финансирования инновационных проектов малых и средних предприятий произошли изменения. Прямое субсидирование компаний в форме грантов на исследования и инновации было заменено налоговыми льготами, которые предоставлялись компаниям, у которых объем продаж менее 80 млн норвежских крон (10,6 млн евро) и не более 100 работников. Налоговые льготы (вычеты) составляли 20 % суммы затрат компании на исследовательскую и инновационную деятельность. Фонд промышленного и регионального развития являлся главным институтом государственного уровня, содействовавшим не только развитию малого и среднего бизнеса, но и сбалансированному региональному развитию промышленности. Фонд выполнял свои функции более 10 лет (1993–2003).

С 1 января 2004 г. функции фонда перешли к вновь созданной государственной организации «Инновации Норвегии» (Innovasjon Norge), кроме Фонда промышленного и регионального развития в нее вошли Торговый совет Норвегии, Совет по туризму, Правительственное консультативное бюро для изобретателей. Целью этой организации является финансовая, информационная, консалтинговая и другие виды

поддержки предприятий, прежде всего энергетики, сельского и рыбного хозяйства, морского транспорта, туризма, а также экспортно-ориентированного производства, инновационных проектов малого и среднего бизнеса, венчурных инвестиций, фирм и промышленных предприятий в менее развитых районах страны.

Основными инструментами поддержки инновационного предпринимательства являются кредиты и кредитные гарантии, а также налоговые льготы. В последние годы круг получателей налоговых вычетов был расширен. В настоящее время налоговыми льготами (вычетами) на сумму 20 % могут воспользоваться фирмы, где работают до 250 человек, а компании, у которых больше 250 работников, могут получить налоговые льготы – 18 % от суммы затрат на исследования и инновации.

В рамках своей работы организация «Инновации Норвегии» предлагает также финансирование программ повышения квалификации сотрудников малых и средних фирм, развития «зеленых» технологий, финансирование туристических услуг, выполнение маркетинговых исследований и др. В 2014 г. в ее головном офисе, расположенном в Осло и филиалах, действующих в 30 странах мира, работало более 700 высококлассных сотрудников.

Государственная корпорация промышленного развития SIVA (Norwegian Selskapet for industrivekst) является третьим ключевым институтом, трансформирующим цели и задачи национальной научно-технической политики на уровень непосредственных исполнителей. Компания находится в подчинении министерства торговли и промышленности. Ее главные задачи состоят в поддержке и стимулировании инновационной деятельности промышленных компаний и фирм с преимущественной ориентацией на малые и средние предприятия и промышленность менее развитых регионов страны.

Денежные средства SIVA получает от министерства торговли и промышленности (в 2013 г. около 35 %) и министерства местного самоуправления и регионального развития (65 %). За счет этих средств SIVA оказывает финансовую, организационную, консультативную помощь предприятиям в активизации инновационной деятельности, формировании инновационной инфраструктуры, налаживании кооперационных связей и частно-государственного партнерства в сфере исследований и инноваций. В 2013 г. SIVA полностью или частично принадлежало более 1,5 тыс. предприятий и организаций, расположенных по всей Европе. Только в Норвегии она полностью владела или участвовала в капитале 146 организаций инновационной сферы: 56 бизнес-парков, 24 бизнес-инкубаторов, 19 промышленных лабораторий, 25 научно-исследовательских парков, 10 венчурных компаний, 12 экспертно-консалтинговых центров [3].

Непосредственными исполнителями НИОКР и инновационных проектов в Норвегии выступают три основные группы организаций:

- университеты (7), колледжи при университетах (около 30), специализированные колледжи (5). Все эти организации, большинство из которых являются институтами общественного сектора, ведут исследовательскую работу, осваивая около 27 % общего объема средств, инвестируемых на научные исследования и инновационные разработки;
- научно-исследовательские институты (государственные и с государственным участием, в общественном секторе насчитывается около 60 институтов, ежегодно они осваивают 25 % ассигнований на НИОКР);
- исследовательские организации и инновационные фирмы частного сектора, осваивающие немногим менее половины совокупных вложений в сферу исследований и инноваций.

Кроме вышеперечисленных основных институтов НИС в стране немало и других организаций, осуществляющих и поддерживающих инновационную деятельность. Примером может служить SINTEF (Stiftelsen for industriell og Teknisk Forskning), крупнейшая независимая исследовательская организация в Скандинавии. Эта организация была образована в 1950 г. на базе научно-исследовательских подразделений Норвежского технологического университета (Тронхейм). В 1993 г. произошло ее существенное расширение в результате объединения с центром промышленных исследований Университета в Осло, а в 2007 г. в SINTEF органично интегрировал исследовательский центр Норвежского строительного университета.

В настоящее время SINTEF располагает собственным денежным фондом, ей принадлежит целый ряд компаний в форме обществ с ограниченной ответственностью, расположенных не только в Норвегии, но и в США, Бразилии, Дании и других странах. В штате этой независимой исследовательской организации около 2,5 тыс. сотрудников, более половины из них имеют ученую степень. В 2012 г. SINTEF разрабатывал более 720 исследовательских проектов прикладного характера в области информационно-коммуникационных технологий, рыбоводства и аквакультур, «зеленой» энергии, нефтедобывающих технологий, морского транспорта, строительных материалов для 3,4 тыс. различных клиентов как в частном, так и в общественном секторе.

В Норвегии действует также целый ряд фондов поддержки инновационных процессов, образованных на основе частно-государственного партнерства (с участием государства, частного сектора, органов местной власти), а также непрофильных институтов, содействующих инновационному развитию экономики. В последнем

случае речь идет о банках, страховых фондах и других организациях, которые не имеют специальных программ поддержки инновационных проектов или инновационного бизнеса, но так или иначе такую поддержку оказывают в форме кредитов, кредитных гарантий, консалтинговых услуг и т.п.

Вышеизложенное позволяет констатировать, что эволюция институтов норвежской НИС медленно, но неуклонно идет в русле общемировых тенденций. Вместе с тем сохраняется целый ряд особых черт, отличающих ее от моделей НИС большинства развитых, постиндустриальных стран:

- *Традиционно невысокая доля расходов на научные исследования и разработки в ВВП.* В 2000–2005 гг. она варьировала от 1,6 до 1,7 %, в 2006–2010 гг. оставалась такой же, в 2012 г. составила 1,7 % ВВП. Это вдвое ниже, чем в Швеции и Финляндии, значительно меньше, чем в Дании, и даже ниже среднего для стран – членов Евросоюза [4].
- *Финансовое обеспечение НИОКР.* В Норвегии оно заметно отличается от модели, сложившейся в соседних странах и в большинстве европейских государств не только по доле расходов на НИОКР, но и по структуре источников финансирования. В Норвегии главным субъектом научно-технической и инновационной политики выступают государство, его уполномоченные институты различного уровня. Государственные институты являются разработчиками научно-технической и инновационной стратегии страны, выступают главным спонсором, координатором и исполнителем научных исследований и инновационных разработок, инициатором частно-государственного партнерства в инновационной сфере, осуществляют мониторинг инновационной деятельности и др. Примечательно, что доля государства в финансирование НИОКР составляет в Норвегии 47 % совокупных затрат на эти цели, в то время как средний показатель для стран ЕС – всего 33 %. В последнее десятилетие правительство Норвегии стремится расширить финансовое участие частного сектора в финансировании НИОКР. Однако на практике наблюдается иная тенденция. Так, в 2005–2012 гг. участие государства в финансировании научных исследований и инноваций возросло, а вклад частного сектора сократился с 47 до 44 %. Доля иностранных источников финансирования НИОКР в Норвегии в последние годы остается относительно стабильной и составляет около 8 %, что немного меньше среднего вклада иностранных источников в НИС большинства европейских стран (табл. 1).

## Источники финансирования НИОКР, % [5, 6]

Страна	Общественный сектор		Бизнес-сектор		Зарубежные источники		Прочие источники	
	2005 г.	2012 г.	2005 г.	2012 г.	2005 г.	2012 г.	2005 г.	2012 г.
Норвегия	43,6	46,8	46,8	44,2	8,1	8,1	1,5	0,9
Дания	27,6	28,9	59,5	60,3	8,8	7,2	4,1	3,6
Финляндия	25,7	25,0	66,9	67,3	6,3	6,5	1,1	1,2
Швеция	24,5	27,7	63,9	57,3	10,4	11,1	1,2	3,9
ЕС (28 стран)	34,5*	33,4	54,1*	54,9	9,0*	9,2	2,4*	2,5

\* ЕС – 27 стран.

- *Незначительное влияние НИС на новые наукоемкие секторы.*  
В отличие от других стран, где новейшие технологии в первую очередь связывают с отраслями информационно-коммуникационных технологий, биотехнологией, фармацевтикой, электроникой, норвежская НИС ориентирована прежде всего на ресурсосырьевые секторы экономики. И хотя в последнее десятилетие достигнуты заметные успехи в стимулировании инновационных процессов в электронике, фармацевтике, биотехнологии, все же в фокусе инновационных разработок норвежских университетов и научно-исследовательских институтов по-прежнему находятся нефтегазовая, рыболовецкая, алюминиевая промышленность, гидроэнергетика. На исследовательские и инновационные проекты в области информационно-коммуникационных технологий приходится всего 8 % совокупных затрат на НИОКР, генетики – 8 %, нанотехнологии – 3 %. На исследования и разработки, ориентированные на отрасли первичного сектора экономики, расходуется почти 70 % совокупных вложений в сферу НИОКР. Так, нефтегазовый сектор получает 27 %, металлургическая, энергетическая и другие отрасли первичного сектора – 42 % общих затрат на НИОКР (рис. 2).

Именно в традиционных отраслях норвежской экономики инновационные разработки наиболее «продвинуты». В частности, она явилась пионером в создании рыбных ферм и до настоящего времени остается мировым лидером в этой области. Особенность рыбноводческого хозяйства Норвегии состоит в отсутствии гигантских конгломератов или концернов. Правительство страны поддерживает маломасштабные производства, прежде всего частные семейные рыбные фермы. Малые предприятия порой не имеют достаточно средств для налажи-



Рис. 2. Расходы на НИОКР по секторам экономики в Норвегии [7]

вания соответствующего инновационного цикла. Выручает не только государственная поддержка, но и широкие кооперационные связи, характерные для предприятий всех секторов норвежской экономики (контракты по обмену персоналом, профессиональными знаниями и др.). Более 40 % норвежских фирм имеют соглашения о кооперации в области инновационной деятельности с другими компаниями, в том числе с зарубежными фирмами. В наукоемких отраслях этот показатель вдвое больше.

Норвегия стоит на передовых позициях в области технологий, обеспечивающих безопасность при добыче нефти и газа, «чистой» энергетики. Выдающиеся успехи достигнуты в разработке и освоении инновационных технологий генерации энергии на основе морских приливов и отливов. Норвегия первой в мире начала производить в коммерческих масштабах электроэнергию таким образом (с 2003 г.). Технологии улавливания и хранения  $\text{CO}_2$  в промышленных масштабах впервые (с 1966 г.) стали внедряться тоже в Норвегии. В настоящее время лидером по внедрению новейших технологий улавливания и захоронения  $\text{CO}_2$  выступает крупнейшая нефтегазовая компания Statoil (67 % акций принадлежат государству). Подземное захоронение  $\text{CO}_2$  позволяет компании Statoil экономить на налогах на выбросы двуоксида углерода сотни миллионов евро.

Благодаря масштабной государственной поддержке НИОКР в области энергетики Норвегия многие годы является мировым лидером по производству электроэнергии в расчете на душу населения. В 2013 г. по этому показателю она в 2 раза превосходила США, в 3 раза – Францию, в 3,1 – Японию, 3,5 – Германию, 4,8 – Великобританию [8]. При этом в норвежской энергетической системе нет ни одной атомной электростанции и практически отсутствует производство электроэнер-

гии на тепловых электростанциях (на мазуте, угле и даже природном газе). Почти вся электроэнергия (более 97 %) производится на основе возобновляемых гидроресурсов. В стране работают 1166 ГЭС, в том числе разветвленная сеть малых ГЭС, которая создавалась в течение многих десятилетий. Широко используются с учетом рельефа местности каскадные и насосные электростанции.

Что касается участия иностранного капитала в НИС Норвегии, то он также предпочитает вкладываться в НИОКР для отраслей первичного сектора. Важно отметить, что Норвегия смогла добиться того, чтобы иностранные корпорации, работающие на местном рынке, проводили локализацию своих технологий в стране или передавали их норвежским научно-исследовательским институтам. Во многом благодаря гибкой политике по отношению к иностранному капиталу сформировались судостроительные компании, связанный с нефтедобычей информационно-коммуникационный сектор, инновационные разработки мониторинга запасов нефти в труднодоступных местах, а также технологии бурения и добычи на шельфе. В настоящее время страна решает задачу стать к 2020 г. ведущим международным центром нефтяной и газовой отрасли. Это планируется достичь в том числе за счет привлечения инвесторов международных компаний и позиционирования Норвегии как экспортера новых технологий по разведке и добыче нефти.

В заключение можно констатировать, что Норвегия сумела создать свою инновационную систему, во многом не похожую на европейские модели НИС, и одновременно сделать ее частью глобальной инновационной системы благодаря взвешенной политике взаимоотношений между государством и рынком. Опыт Норвегии еще раз показывает, что рыночные механизмы стимулирования инновационной активности отдельных субъектов следует дополнять коллективными механизмами координации этой активности в направлении достижения общественно значимых результатов. Иными словами, если государственное регулирование правильно сориентировано, опирается на глубокие знания системной эволюции, использует гибкие технологии вмешательства в экономическую жизнь общества, гармонично дополняя рыночные механизмы стимулирования инновационных процессов, оно способно не только выступать гарантом антимонопольного климата в стране, но и обеспечить общественно рациональное функционирование экономики. При этом инновационные процессы не сводятся исключительно к генерации новых продуктов или технологий, они касаются рациональных форм организации производства, благоприятного социально-психологического климата в трудовых коллективах, а также воспроизводства таких отношений между людьми по поводу производства, распределения, обмена созданных в обществе благ, которые обе-



спечивают высокую производительность труда, эффективное использование имеющихся ресурсов.

Небезынтересно отметить, что по производительности труда, рассчитанной по ВВП на одного экономически активного жителя, Норвегия превосходит многие высокоразвитые страны, обладающие более крупным научно-техническим потенциалом, в том числе Германию, Францию, Италию, Великобританию, США, Японию. Не случайно во всех международных рейтингах Норвегия многие годы признается бесспорным мировым лидером по индексу развития человеческого потенциала. На наш взгляд, этот показатель точнее, чем традиционные измерители экономического прогресса (в том числе ВВП), характеризует качество развития экономики и общества на современном этапе развития человеческой цивилизации. С 2000 г. Норвегия неизменно занимает первое место среди всех стран мира по этому показателю<sup>1</sup>. Опыт Норвегии убеждает также в том, что не прямое копирование успешно функционирующих моделей НИС других развитых стран, а формирование инновационной системы с учетом исторических, политических предпосылок и особенно экономических реалий национальной экономики, ее ресурсных и структурных конкурентных преимуществ является залогом эффективности НИС и институтов, обеспечивающих ее функционирование.

## Литература

1. *Luukkonen T.* The European Research Council and the European research funding landscape // Science and public policy. 2014. Vol. 41. № 1.
2. *Клавдиенко В.П.* Новая рамочная программа ЕС для исследований и инноваций: щедрое финансирование в трудные времена // Инновации. 2014. № 4.
3. The state ownership report. Norwegian Ministry of Trade and Industry. 2013 // [www.regjeringen.no/...](http://www.regjeringen.no/)
4. *Клавдиенко В.П.* Институциональная конвергенция инновационных систем в странах Европейского союза // Проблемы теории и практики управления. 2014. № 4.
5. Eurostat annuaire. Luxembourg, 2002.
6. Main Science and Technology Indicators. Database. OECD. January. 2014.

---

<sup>1</sup> Индекс развития человеческого потенциала (индекс человеческого развития) – агрегированный показатель «уровня жизни» человека в той или иной стране. Рассчитывается с начала 1990-х гг. в системе ООН на основе следующих основных компонентов: ожидаемой продолжительности жизни при рождении, средней ожидаемой продолжительности жизни населения, уровню грамотности и продолжительности обучения, ВВП на душу населения (в долларах США по паритету покупательной способности).

7. Innovation, Path Dependency and Policy: The Norwegian case / Ed. by J. Fagerberg, D. Mowery, B. Verspagen. Oxford: Oxford University Press, 2009.
8. Key world energy statistics. 2013 // The International Energy Agency. URL: [www.iea.org/publications...](http://www.iea.org/publications...)
9. Национальные инновационные системы / Под ред. В.П. Колесова и М.Н. Осьмовой.. – М.: МАКС Пресс, 2011.

*Н.Л. Орлова,  
к. э. н. (Финансовый университет  
при Правительстве РФ)*

## **РЕСУРС В ПОЛЕ ЗРЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ**

На протяжении всей жизни человек пользуется ресурсом — удивительной силой, дающей ему не только понимание основ бытия, но и более того, ресурс — источник энергии. Это настолько объемное понятие, что человек распространил его и на общественный уклад своей жизни. И здесь уже ресурс соизмеряется и просчитывается в гигантском множестве ситуаций, целей и устремлений человека, общественных структур, государств и цивилизаций. Следует выделить особую грань ресурса — геоэкономическую, которая обуславливает приближение к общему интересу как отдельного человека, так и национальных структур и хозяйств в целом. Сердцевину общего интереса составляет формирование мирового дохода. И здесь очень важно прояснить методы оценок современных товарных потоков, найти способ выделения их количественной составляющей. Эти моменты рассматриваются в настоящей статье.

### **Ресурс как проблема**

В современных условиях мирового экономического развития просматривается актуальность постановки ресурсной проблемы. Чем же объяснить такое острое внимание к ресурсам в наше время? Дело в том, что в мире набирает обороты глубокая хозяйственная трансформация, на наших глазах с мировой арены сходят, казалось бы, устойчивые и отработанные хозяйственные модели: происходит глубокая «перекомпоновка» в политическом, идеологическом, экологическом, материально-техническом планах. Возникают новые очаги мирового развития (новые ареалы роста), формируется новый тип взаимоотношений этих ареалов друг с другом и мировой системой в целом. Это сопровождается ломкой устоявшихся понятий (категорий), границы между странами, геоэкономическими анклавами приобретают сугубо условный характер и т.д. Все это опосредуется совокупностью новейших глобальных проектов во всех сферах общения в мире. И здесь проблема ресурсов становится первостепенной.

По большому счету миру предстоит выстроить новую экспортную стратегию: для глобальных инновационных проектов востребованы ресурсы практически со всех уголков мира. И здесь на передний план выступает проблема коммуникаций и транспортных маршрутов от источников ресурсов к очагам мирового роста. Иными словами, мы имеем дело с геоэкономическим измерением мирового ресурсного поля. Просматривается основной мотив и стимул для участников мировых воспроизводственных циклов, тяготеющих к их ресурсному звену: они уже де-юре и де-факто становятся полноправными участниками в борьбе за долю мирового дохода. Иначе говоря, впервые в мировой хозяйственной практике поднимается проблема так называемых сырьевых стран, которые выходят на авангардные позиции мирового развития.

В будущем такая постановка вопроса дает основание к пересмотру всей мировой хозяйственной системы, статуса ее участников, следовательно, возникает вопрос трансформации понятий «развивающиеся страны», «развитые страны» и т.д. Меняются критерии их оценки через соотношение ресурсной составляющей и технико-инновационной базы хозяйственной деятельности.

Каковы же мотивации к раскрытию проблемы? Прежде всего мы не должны упустить из поля зрения те глубокие структурные подвижки, которые наблюдаются в экономической стратегии России. В нашей хозяйственной практике вовремя «схвачен» новейший тренд мирового ресурсного ландшафта – многовекторность ресурсной стратегии, она дополнена такими фундаментальными постановками, которые выводят ресурсную компоненту на высочайший уровень значимости. В наибольшей мере такой стратегический инновационный подход проявился в ряде ведущих российских отраслей экономики, и прежде всего в нефтегазовой, химической, металлургической отраслях. Здесь сыграла свою роль глубинная стратегическая необходимость.

Таким образом, на передний план выдвигается центральная проблема – дать теоретические, методологические и организационно-функциональные аспекты экспортного потенциала России. В этом плане необходимо сделать несколько основополагающих акцентов:

- Мы имеем достаточно оснований для такой постановки вопроса. Геоэкономическая парадигма мирового развития оформилась как глобальное научное направление и образовательная дисциплина. Ресурсная составляющая должна получить интерпретацию в геоэкономическом масштабе.
- Борьба за мировой доход (в геоэкономике он воплощается как общий интерес) ставит перед ресурсными странами неотложную задачу: вступить на равных в борьбу за его справедливое перераспределение. Здесь мы вплотную подходим к нивелиро-

ванию устоявшегося в мире отношения к сырьевой направленности хозяйственной деятельности страны – «сырьевому проклятию». Тем самым теряет смысл заезженное понятие «сырьевой придаток».

- По большому счету речь идет не только о роли и месте ресурса в системе общественных отношений, но и о новой институциональной модели ресурсного отображения в геоэкономическом пространстве [1]. В мире ощущается острейший дефицит таких новых координирующих и регулирующих институтов, как мировая ресурсная конвенция, электронная версия глобальной ресурсной страницы геоэкономического атласа мира и пр.
- По мере приобретения ресурсами глобальной роли в мировых воспроизводственных циклах ресурсная составляющая впитывает в себя мощные инновационные преобразования, технологии разработки ресурсов и их транспортировки, использования и др. И не менее важно в связи с этим включение в оборот новейших типов ресурсов по мере освоения Мирового океана, космоса, углубления переработки традиционных ресурсов и т.д.

### **Современное прочтение понятия «ресурс» в геоэкономическом смысле**

Писать о ресурсе и легко, и сложно. Во-первых, понятие «ресурс» довольно распространенное, в некотором роде даже стало казаться общеизвестным, понятным, отодвинутым на второй план, иначе говоря, устоявшимся и не вызывающим каких-либо вопросов. Между тем такая известность постепенно нивелирует категорию, низводит до бледной абстракции и в конечном итоге губит. Так, на старинной монете, прошедшей через тысячи рук, стирается номинал, и она обесценивается.

Во-вторых, категория «ресурс» в современном понимании приспособлена в основном для сугубо меркантильных, прагматичных целей. Здесь зачастую на передний план выдвигается «...количественная мера возможности выполнения какой-либо деятельности; условия, позволяющие с помощью определенных преобразований получить желаемый результат...» [2].

Данная формулировка не только сузила понятие ресурса до расчетно-вычислительного средства, но и предопределила возможность тратить его в безудержном темпе, не задумываясь о последствиях. Такой подход чреват многими неожиданностями: «вдруг» обнаруживается нехватка ресурса для реализации проектов. Этому во многом способствуют разобщенность инициаторов проектов и отсутствие единого эффектив-

ного координирующего органа (института), который бы отслеживал состояние ресурсного обеспечения проектов.

Особо ярко подход к ресурсу сказывается на глобальных проектах, в основе которых – геоэкономические механизмы функционирования. Вот почему, прежде чем заявлять и принимать к осуществлению (реализации) такого рода проекты, нужно выработать глобальный подход к исчислению необходимых ресурсов с анализом маршрутов их доставки и, что сугубо важно, анализом политических, экономических, экологических последствий для стран – экспортеров своих ресурсов.

Здесь может быть немного радости: где-то принят грандиозный проект с учетом участия той или иной страны в обеспечении ресурсами на его воплощение, и за мизерный срок возникает опасность лишиться их – они будут вычерпаны, истощены и выкачаны, перед страной начинает маячить статус «изгоя», «парии» и т.д., т.е. привести в состояние Японии, если не учитывать ее интеллектуально-промышленный анклав<sup>1</sup>.

В-третьих, всю совокупность ресурсов, подпитывая мировой производственный процесс, составляют несколько направлений. Среди них – ресурсы природные, экономические, информационные, инновационные, рекреационные ресурсы. Рассмотрим их с учетом методологических и организационно-функциональных аспектов геоэкономического вектора. Это даст возможность по-новому взглянуть на стратегию реализации геоэкономических проектов. Прежде всего следует отметить их кластерно-сетевую природу. В проектах задействованы миллионы участников в качестве либо генпоставщиков, либо субпоставщиков своей продукции, у них, в свою очередь, есть гигантское число поставщиков ресурсов. Они свободно «плавают» в геоэкономическом пространстве мира, демонстрируя готовность присоединиться к любым проектам и позиционируют себя на мировых кооперационных геоэкономических биржах. Иными словами, здесь мы имеем тот масштабный ресурсный слой, где формируются своя конъюнктура, свои лидеры, своя тактика и стратегия продвижения ресурсов, своя жесткая борьба не только за право поставлять ресурсы в качестве субподрядчиков для глобальных геоэкономических проектов, но и не менее острая борьба за бережное расходование ресурсов, не допуская их истощения [3]. Этот слой является наиважнейшей страницей геоэконо-

---

<sup>1</sup> Здесь интеллектуальный ресурс уравнивает отсутствие национальных сырьевых источников. В плане инноваций японский интеллект неисчерпаем, постоянно воспроизводится и поддерживается на высочайшем уровне через систему образования, здравоохранения, свободы научного поиска, иными словами, путем создания передовой инновационной среды. Вот почему на подобные страны с инновационным менталитетом и пассионарностью работает полмира, вынужденно поставляя свои природные ресурсы.

мического атласа мира, и ее соизмерение с воспроизводственной страницей (равно как с геофинансовой, транспортно-коммуникационной, таможенной и др.) выступает как составная часть геоэкономической стратегии игроков на мировой хозяйственной арене.

Как поднять этот слой на уровень стратегического мышления, как освободить его от навязанной ему репутации «придатка» мировых воспроизводственных циклов, как де-юре и де-факто поставить этот слой (страницу геоэкономического атласа мира) на один уровень с лидирующими страницами-«локомотивами» (геофинансовой, воспроизводственно-инновационной и др.)?

В-четвертых, высокий статус ресурсного слоя может быть обеспечен, если рассматривать его через многогранную методологическую призму геоэкономики — *геогенезис*, а именно, увязать его с трансформацией современного хозяйственного мира, особо выделить институциональную составляющую ресурсного отображения в геоэкономическом пространстве, пояснить инновационную сферу применения новейших типов ресурсов. И только такая канва заставит по-новому осознать место ресурсов в современном мире, даст качественно новый подход к экспорту ресурсов на мировые рынки и их роли в мировых воспроизводственных цепях.

### **Ресурс в современном раскладе мировых геоэкономических сил**

В том хаотическом порядке, в котором появляются различные проекты, как международные, так и национального масштаба, время от времени возникает вопрос о ресурсах для их реализации, причем, что удивительно, именно тогда, когда исчезает из поля зрения (и поля реализации) масса проектов. И неизбежно возникает еще один вопрос: а с чем это связано?

Конечно, сразу ищут причину в политической целесообразности, в экологической преемственности, в экономической эффективности и т.д. Все это, конечно, так. И здесь есть определенные основания. Однако не всегда в качестве причины первым делом обнажается ресурсная необеспеченность этих проектов. Просто срабатывает утвердившийся в мировой практике механический подход к понятию «ресурс», а не объемно-пространственный (геоэкономический). Примером могут служить широко представленные в отечественной и зарубежной литературе исследования в области «человеческого капитала» [4] с его этическими, моральными, психологическими чертами и характером, которые во многом определяют субъективное восприятие, их одобрение или отклонение, но это только один штрих к появлению или исчезновению сонма проектов.

Возьмем другой аспект этой проблемы – изощренное членение мира на крупные, мелкие и мельчайшие организационно-функциональные ячейки. Попробуйте быстро и эффективно согласовать маршруты и связи в кластерной системе любого проекта. Здесь неизбежно столкновение с множеством административных притязаний, страхов, местного регулирования, исторических претензий [5]. И в этих условиях приходится обходить административные ячейки, выискивать другие маршруты для коммуникационных сетей, зачастую неэффективных ни с экономической, ни с экологической точки зрения. Все это безмерно удорожает проекты и в конечном счете создает почву для их снятия с повестки дня. Иными словами, здесь мы имеем дело с политико-административным фактором в ресурсном слое геоэкономического атласа мира. Складывается дилемма: трансформация мира на инновационной основе и инновационность проектов идут своей чередой. Это, в свою очередь, диктует необходимость считаться с реалиями нашего мира и изыскивать такие глобальные стратегические решения, которые позволят максимально сnivelировать негативные факторы ресурсного обеспечения проектов.

**Геоэкономический ресурс** – качественная и количественная мера в форме геоэкономического задела и возможностей обеспечения (сопровождения) прорыва к мировому доходу при выходе национальной экономики, ее хозяйствующих и транснационализованных структур (субъектов) на мировую арену с использованием высоких геоэкономических и геофинансовых технологий. В практической плоскости – геоэкономическое сопровождение при реализации национальных, региональных или глобальных проектов.

Вышеприведенный статус ресурсов в геоэкономическом измерении сделал востребованным ряд адекватных ему институтов (положений). Одним из таких положений может стать мировая ресурсная конвенция. Ее положения должны сопровождать любой глобальный проект путем предварительного заключения между всеми потенциальными участниками проекта так называемого объемного ресурсного договора. И здесь глобальные товарные потоки выступают в качестве ресурсной базы мирового развития.

\* \* \*

Итак, делая акцент на вышеотмеченные моменты, следует особо подчеркнуть способ и метод их материализации, с тем чтобы не только реально приблизить ресурсную составляющую к действительному оперированию на мировой хозяйственной арене, но и дать ее количественную оценку наряду с качественной, а это, в свою очередь, преломляется в оценках современных товарных потоков.



## **Методические вопросы количественных оценок современных товарных потоков**

Проблеме количественных оценок товарных потоков в современной экономической литературе уделяется особое внимание, и тем не менее они нуждаются в постоянном совершенствовании и развитии. Вполне четко просматривается общий контур методов количественных оценок товарных потоков.

Элементы экономико-математической модели должны быть квантифицированы. Для оценки товарного ресурса используется натуральный измеритель, с одной стороны, и стоимостной – с другой. Генезис методологии квантификации указывает на то, что в складывающейся финансово-экономической ситуации, когда имеет место нестабильность цен и курсов валют, в приоритете остается натуральный показатель. Его преимущества отчетливо видны в сопутствующих продвижению товарного ресурса производственных и инфраструктурных подобъектах: добыче (производстве), накоплении (хранении), движении (транспортировке). Стоимостной измеритель становится актуален в особой форме движения ресурса – торговле.

В инфраструктурных подобъектах стоимостной измеритель играет вспомогательную роль, например, при исследовании фактора сохранности объекта с позиции контрольной функции управления. Либо он может применяться в качестве инструмента сопоставимости при агрегировании разнородных объектов.

Разнородность ресурса обуславливает разные виды натурального измерения:

- простой пересчет (счетная идентификация);
- метод, требующий специального измерительного оборудования;
- расчетный (математический, физический) метод.

Следовательно, используются разные типы измерителей:

- измерители идентифицирующей единицы: штуки (экземпляры) и разновидности (пары, десятки, дюжины и т.п.);
- физические измерители: весовые (килограммы, тонны), объемные (литры, кубометры, баррели), измерители длины.

Особый вид измерителей, разновидность физических – энергетические (киловатты, килоджоули). Их можно охарактеризовать как нематериальные в отличие от материальных – весовых и объемных.

Расчетным измерениям соответствуют физические измерители, хотя могут быть идентифицирующие единицы, например, тубы.

Наиболее универсальным и распространенным натуральным измерителем является весовой измеритель. Весовое измерение может быть брутто или нетто. Весовое измерение брутто – вес ресурса совокупно

с тарой (упаковкой). Весовое измерение нетто – чистый вес ресурса, без внутренней и внешней тары. Иногда внутренняя упаковка может входить в вес ресурса нетто.

Разновидностью веса нетто является вес нетто легальный – симбиоз физического и расчетного методов измерения. Такой показатель определяется путем установления веса брутто и вычитания из него веса тары, установленного для данного товара таможенным тарифом (используется при таможенных процедурах). Тем не менее основным весовым измерителем для таможенных процедур остается чистый вес нетто. Он указывается в грузовой таможенной декларации.

Для применения измерителя того или иного вида для конкретного ресурса следует воспользоваться товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности.

Стоимостной измеритель более однороден и используется в заключительной фазе движения ресурса – при потреблении. Так, деньги (финансовый ресурс) являются универсальным эквивалентом стоимости. Большинство стран, реализуя свои права на финансовый суверенитет, печатают собственные деньги. В рамках системы национальных счетов, как правило, применяется национальная валюта. Когда речь идет о создании полистрановой модели, используется единственная валюта. В таком качестве уже долгое время применяется доллар США. В качестве универсальных региональных валют используются евро, рубли и некоторые другие.

Критерием выбора валюты для построения модели должна быть ее относительная стабильность в течение достаточно длительного времени относительно совокупности прочих валют.

Вариант моделирования в условиях симметричности потоков средств по счетам торгового баланса хорошо применим к анализу мировых тенденций в долгосрочном плане, что связано с учетом разницы в темпах роста экономик разных стран. Однако стабильно высокие темпы роста, улучшение инвестиционного климата, приток капитала в страну, доверие к национальной экономической политике в долгосрочном периоде приводят к переоцененности валютного курса, что можно наблюдать в мировой экономике на примере завышения курсов валют промышленно развитых стран по отношению к валютам развивающихся стран [6].

Стоимостной измеритель также интересен в фазе накопления, когда требуется построить модель, описывающую экономическую безопасность страны, где объектом является накапливаемый стратегический запас ресурса. В таком исследовании стоимостной измеритель характеризует финансовую независимость страны.

Торговля ресурсом предполагает применение двойного измерения, как натурального, так и стоимостного, причем приоритет остается

за стоимостным. Именно стоимостной показатель характеризует меж-  
страновой оборот ресурсов.

Стоимостными показателями измеряются подбъекты межстрановой торговли ресурсами: экспорт и импорт. Разница между стоимостными показателями экспорта и импорта формирует сальдо торгового (товарного) баланса страны.

Движение ресурсов осуществляется в соответствии с заключенными договорами между поставщиками и покупателями, оформляющими сделки. В договоре указываются количество поставляемого ресурса, его цена за принятую единицу, общая стоимость поставки. В международной торговле цена зависит от франко-места перехода ответственности от продавца к покупателю. Методология оценки ресурсных потоков требует привести их к одной базисной цене поставки.

Производным от количественного (абсолютного) показателя является относительный показатель. Относительное измерение – это основной инструмент сравнительного анализа. В.Л. Сельцовский различает четыре разновидности относительных показателей [7], применяемых в экономическом анализе внешней торговли:

- *Относительные показатели структуры* представляют собой отношение размеров части и целого. В ресурсоведении относительным показателем характеризуется доля ресурса (группы однородных ресурсов) в совокупном ресурсе. Таким относительным показателем описывается географическая структура размещения ресурса, его движение.
- *Относительные показатели интенсивности* характеризуют развитие какого-либо явления в определенной среде, например, размер ресурса, приходящегося на душу населения.
- *Относительные показатели сравнения* исчисляются для характеристики одного изучаемого явления (в абсолютных, средних, относительных показателях) по отношению (сравнению) к одноименным или аналогичным показателями другого такого же или отличающегося явления. Например, сопоставляются темпы роста накопления или перемещения ресурса за какой-то период и определяются коэффициенты опережения.
- *Относительные показатели динамики* используются в анализе рядов динамики и характеризуют изменение показателей во времени, выявляя тенденции в обороте ресурсов.

Относительным показателем структуры при исследовании некоего объекта является *уровень его ресурсоконкурентоспособности*. В мировой экономике с его помощью описывается рыночная среда или географический сегмент (страна, регион).

$$K_{\text{рк}} = \frac{R_i}{\sum_{i=1}^N P_i},$$

где  $K_{\text{рк}}$  – уровень ресурсоконкурентоспособности объекта;  $R_i$  – ресурс;  $P_i$  – цена единицы ресурса, входящего в группу исследуемых ресурсов по объекту. В данной формуле под ресурсом понимается добытый (произведенный) ресурс  $R_i^d$  и ресурс  $R_i^3$ , который может быть добыт (произведен), причем это доказано, иначе формула может быть представлена как

$$K_{\text{рк}} = \frac{R_i^d + R_i^3}{\sum_{i=1}^N R_i^d + \sum_{i=1}^N R_i^3}.$$

В числителе формулы указывается ресурс, приходящийся на объект, в знаменателе – сумма ресурсов, приходящихся на систему объектов.

Например, уровень ресурсоконкурентоспособности страны рассчитывается как частное между суммой добытого в стране ресурса и ресурса, который может быть добыт, и суммой глобального добытого ресурса и ресурса, находящегося в доказанных запасах по всему миру.

Однородные ресурсы могут иметь различные определяющие характеристики. Например, железная руда, добываемая на разных месторождениях, содержит разное количество железа. Химический состав природного газа непостоянен, в плане потребительских свойств важна теплота сгорания единицы объема газа, которая зависит от его состава. Следовательно, важно следовать принципу сопоставимости, т.е. приводить однородные ресурсы с различными определяющими характеристиками к единому стандарту.

Экономическая сущность показателя уровня ресурсоконкурентоспособности заключается в характеристике возможности успешной конкуренции определенного объекта в определенной рыночной среде. Чем он выше, тем успешнее позиции объекта на рынке.

Исследование динамики уровня ресурсоконкурентоспособности позволяет определить тренды в конкурентоспособности страны на мировом (региональном) рынке ресурса, государство может принимать решения, включающие разработку комплекса правовых, экономических и административных мер с целью преодолеть негативные тенденции в положении страны на рынке.

В табл. 1 приведены показатели уровня ресурсоконкурентоспособности отдельных стран, рассчитанные на основании натуральных измерителей по содержанию железа в железной руде. Источником для расчета послужили ежегодные обзоры USGS Mineral Commodity Summaries (2009–2014). Анализ таблицы показывает, что Россия несколько уступила лидирующие позиции Австралии и Бразилии. Однако эти три страны значительно оторвались от других, и в ближай-

шее время именно они будут определять основные тренды на данном рынке.

Таблица 1

**Уровни ресурсоконкурентоспособности стран по железной руде**

Страна	Уровень ресурсоконкурентоспособности					Ранжирование				
	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Австралия	0,169	0,172	0,211	0,211	0,209	2	2	1	1	1
Бразилия	0,116	0,183	0,197	0,198	0,195	3	1	2	2	2
Венесуэла	0,030	0,027	0,029	0,029	0,029	8	8	6	6	6
Индия	0,060	0,053	0,057	0,056	0,064	6	6	5	5	5
Иран	0,018	0,016	0,017	0,017	0,017	11	12	11	11	11
Казахстан	0,042	0,037	0,012	0,011	0,011	7	7	12	12	12
Канада	0,014	0,026	0,028	0,028	0,028	12	9	7	8	8
Китай	0,102	0,092	0,103	0,103	0,101	5	5	4	4	4
Россия	0,178	0,157	0,170	0,170	0,168	1	3	3	3	3
США	0,027	0,024	0,026	0,026	0,026	10	11	10	10	10
Украина	0,114	0,101	0,026	0,029	0,028	4	4	9	7	7
Швеция	0,028	0,025	0,027	0,027	0,027	9	10	8	9	9
ЮАР	0,009	0,008	0,009	0,009	0,009	13	13	13	13	13

Если провести агрегацию уровней ресурсоконкурентоспособности по группе ресурсов, например по минеральному сырью, по энергетическим ресурсам, по сельскохозяйственной продукции и т.п., то можно будет анализировать позиции страны на более широком сегменте рынка.

Основной проблемой при агрегации станет разнородность ресурса. Проблему можно решить приведением значений к сопоставимому показателю. Для этого используется стоимостной измеритель. Уровни ресурсоконкурентоспособности будут приниматься скорректированными на удельный вес суммы добытого ресурса и ресурса в запасах в стоимостном измерении. Таким образом, рассчитывается средний взвешенный показатель уровня ресурсоконкурентоспособности объекта. Вещественные веса в формуле принимаются по стоимостному измерителю ресурса.

$$K_{\text{арк}} = \sum_{i=1}^N \left( \frac{R_i}{\sum_{i=1}^N R_i} \cdot K_i^{\text{рк}} \right),$$

где  $R_i$  – ресурс, входящий в группу исследуемых ресурсов по объекту;  $K_i^{\text{рк}}$  – уровень ресурсоконкурентоспособности по  $R_i$ .

$$K_{\text{арк}} = \sum_{i=1}^N \left( \frac{R_i \cdot Q_i}{\sum_{i=1}^N (P_i \cdot Q_i)} \cdot K_i^{\text{рк}} \right),$$

где  $Q_i$  – количество единицы ресурса, входящего в группу исследуемых ресурсов по объекту.

Для сравнительного анализа уровня ресурсоконкурентоспособности и агрегированного уровня ресурсоконкурентоспособности удобно применить ранжирование, которое наглядно укажет место страны в ряду других стран на рынке ресурса.

Добавление в формулу уровня ресурсоконкурентоспособности показателя, характеризующего разницу между ввозом и вывозом ресурса (в натуральном измерении) на границах объекта, опишет объект с точки зрения ресурсообеспеченности:

$$K_{\text{по}} = \frac{R_i^{\text{н}} + R_i^{\text{з}} + S_i^{\text{г}}}{\sum_{i=1}^N R_i^{\text{н}} + \sum_{i=1}^N R_i^{\text{з}} + \sum_{i=1}^N S_i^{\text{г}}},$$

где  $S_i^{\text{г}}$  – сальдо между ввозом и вывозом ресурса на границах объекта в натуральных измерителях.

Если расчет *уровня ресурсообеспеченности* ведется в глобальном масштабе, то показатель суммы разниц между ввозом и вывозом ресурса в знаменателе равняется нулю. Показатель уровня ресурсообеспеченности характеризует независимость внутреннего рынка страны от каких-либо внешних воздействий на него. Аналогично агрегированному уровню ресурсоконкурентоспособности можно представить *агрегированный уровень ресурсообеспеченности*.

$$K_{\text{аро}} = \sum_{i=1}^N \left( \frac{P_i \cdot Q_i^{\text{н}} + P_i \cdot Q_i^{\text{з}} \pm P_i \cdot S_i^{\text{г}}}{\sum_{i=1}^N (P_i \cdot Q_i^{\text{н}}) + \sum_{i=1}^N (P_i \cdot Q_i^{\text{з}}) \pm \sum_{i=1}^N (P_i \cdot S_i^{\text{г}})} \cdot K_i^{\text{по}} \right),$$

где  $K_{\text{арк}}$  – агрегированный уровень ресурсообеспеченности объекта;  $Q_i^{\text{з}}$  – количество единицы ресурса, входящего в группу исследуемых ресурсов по объекту, в запасах;  $S_i^{\text{г}}$  – сальдо между ввозом и вывозом ресурса на границах объекта в натуральных измерителях;  $K_i^{\text{по}}$  – уровень ресурсообеспеченности по ресурсу, входящему в группу исследуемых ресурсов по объекту\*

Еще одним показателем, характеризующим ресурсную составляющую объекта, является *уровень ресурсопотенциала*. Он представляет собой отношение производимого (добывающегося) ресурса к его расчетным резервам. Предложенный комплексный метод количественных оценок включает в себя финансовую, натуральную и стоимостную составляющие. При таком измерении товарных потоков приоритет остается за стоимостным показателем.

## Вывод

Ресурс — это не только потенциал и возможности человека, устремленного к целям, но и философия ощущения своей силы и интеллекта. И это особенно проявляется в проекции на расклад экономических сил в мире. И здесь имеет место общая стратегическая устремленность участников мирового хозяйственного оборота к получению мирового дохода, формируемого в мировых интернационализованных воспроизводственных системах кластерно-сетевого типа. Все это преломляется посредством качественной и количественной оценки современных товарных потоков, поиска новых методологических подходов, их оценки.

Анализ товарных потоков на базе вышеприведенных параметрических методов оценки товарных потоков позволяет четко выделить приоритетные их измерители. И здесь стоимостной измеритель становится наиболее актуальным при особой форме движения ресурса — товарном обмене.

Предложенные расчеты позволяют определить уровень ресурсо-конкурентоспособности тех или иных стран. При этом особо следует подчеркнуть не только сам инновационный метод количественного исчисления при оценке товарных потоков, но и качественный состав, поскольку преобладают товары с высокой долей добавленной стоимости, в которых нашли воплощение инновационные достижения современного постиндустриального мира.

## Литература

1. Орлова Н.Л. Институциональная составляющая ресурсного отображения в геоэкономическом пространстве // Безопасность Евразии. 2012. № 2 (44).
2. [Электронный ресурс] <http://ru.wikipedia.org/wiki>
3. Орлова Н.Л. Трансформация мировой торговой системы: новые вызовы для России: Сб. науч. трудов Т. 33, вып. 2. — Одесса, 2013.
4. Подберезкин А. Национальный человеческий КАПИТАЛЬ. Том IV, книги 1, 2, 3, 4. [Электронный ресурс] <http://viperson.ru>
5. Орлова Н.Л. Вступление России в ВТО: как добиться конкурентных преимуществ // Материалы международной научно-практической конференции «ВТО и стратегия России в глобальной экономике» / МГИМО. — М., 2012.
6. Кузьмин А.Ю. Моделирование динамики равновесных валютных курсов: Автореф. дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.13. — М., 2011.
7. Сельцовский В.Л. Статистика внешней торговли. — М.: ИМЭС, 2011.

## **НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ США: ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ**

В современной экономической науке наиболее популярной в исследовании инновационной экономики является концепция национальных инновационных систем (НИС). Концепцию развивают Б.-А. Лундвалл, Р. Нельсон, С. Винтер, Д. Мовери.

В рамках общей тематики НИС наименее разработанной является проблема национального инновационного потенциала (НИП), но о нем мало говорится в большинстве материалов о НИС. В основном обращается внимание на количественные показатели состояния научно-исследовательского сектора: типы научных учреждений, количество научных работников и студентов, инженерные кадры и др.

НИП состоит в накоплении всех предыдущих достижений инновационной экономики, является основой долгосрочных перспектив НИС. Этим объясняется актуальность проблемы, необходимость анализа качественных характеристик НИП.

Научно-технические успехи США общеизвестны. Они сконцентрировались в НИП, составив ее основу. Вместе с тем экономический кризис 2008–2009 гг. продемонстрировал спад в развитии, в том числе инновационного потенциала США, необходимость переориентации НИП на продвижение радикальных NBIC-технологий (нано-, биотехнологии, новые информационные и когнитивные технологии).

Исследование НИП особенно важно и потому, что США являются крупной мировой экономикой с комплексной диверсифицированной промышленной структурой. Этот момент подчеркивается в экономической литературе [1], ими также обращали внимание на него: «НИП является единым питательным «резервуаром» для всех отраслей диверсифицированной экономики США и соответственно его ослабление даст комплексный негативный эффект, ударит по инновационным отраслям и общей конкурентоспособности страны» [2, с. 85].

Внесем терминологическое уточнение: обычно НИП обозначается как *capacity* и переводится как «мощность», «способность» или «возможность». Но более удачным представляется термин *capability* – «потенциал», редко встречающимся, но еще более удачным является



термин *innovative capability*. Независимо от используемого термина важно то, что НИП характеризует **способность** страны производить и коммерциализировать поток технологий в долгосрочной перспективе [3, с. 215–216].

Ранее мы уже проводили анализ научной литературы по НИП и сделали некоторые заключения [2].

Во-первых, концепция инновационного потенциала была впервые разработана Л. Суарез-Вилла в 1990 г. и предназначалась для измерения уровня изобретений и потенциала для инноваций нации или географического региона.

Во-вторых, в процессе разработки концепции международных конкурентных преимуществ тематику НИП затрагивал М. Портер [4], который выделил большие блоки факторов, определяющих НИП:

- инновационно ориентированная общественная политика;
- окружающая среда кластерных инноваций;
- сила инновационных связей или инновационного взаимодействия.

В них объединены 24 взаимосвязанных показателя, характеризующих уровень защиты прав интеллектуальной собственности, степень подготовленности научно-технических кадров, качество научно-исследовательских институтов, уровень развития и возможности венчурного финансирования инновационного бизнеса.

В-третьих, разработкой вопросов НИП занимаются крупнейшие научно-экспертные организации США: корпорации RAND, ITIF, NSF и др. Определяя НИП с точки зрения способности конкретной страны осваивать и применять наиболее перспективные в глобальном отношении технологии [5], корпорация RAND, например, выделяет конкретные технологии из области нано-, био-, новых информационных и когнитивных направлений, которые к 2020 г. будут доминировать в мире [6, 7].

Одним из недостатков США в развитии НИП является слабая подготовка ученых и инженеров, способных обеспечить работу над этими технологиями. США отстают от многих стран: по точным наукам примером служит Канада, отстают США в этом аспекте и от Германии, Кореи, Японии, Австралии и Израиля.

Развитие научно-технологического потенциала США нуждается в значительной общественной (государственной) поддержке. В дальнейшем США не смогут, как прежде, лидировать в каждой технологии, другие страны успешно конкурируют с США в развитии новейших технологий. США придется все активнее перенимать мировой технологический опыт, лучше ориентироваться в мировых тенденциях научно-технического прогресса. Многие авторитетные американские организации изучают мировую практику анализа состояния НИП и его

развития: сравнивают рейтинги городов и/или штатов по разным важным показателям. Так, корпорация ITIF готовит индекс новой экономики (New Economy Index), в котором сопоставляются штаты и города по количеству работников сферы знаний, уровню использования информационных технологий и др. [6]. Институт Милкена подготавливает индексы, сравнивающие штаты по их научно-технической специализации, развитию экономики знаний [7].

Фирма NSF публикует отчет «Science and Engineering Indicators», где дает оригинальное сравнение штатов по показателям уровня науки и технологий, сравнивает отдельные крупнейшие штаты США с другими странами мировой экономики.

В-четвертых, важный вклад в изучение НИП вносит А. Лопез-Кларос. Им сформулированы теоретические принципы анализа НИП и предложена методика составления индекса инновационного потенциала [8]. В отличие от других в индексе инновационного потенциала учитываются прежде всего статистические данные (90%), а не только данные опросов. Это позволяет научно измерять грани инновационного развития. Кроме того, принимаются в расчет стадии развития стран (табл. 1).

*Таблица 1*

**Характерные черты стадий развития стран [2, с. 87–91]**

<b>Стадия</b>	<b>Характерная черта</b>
Стадия факторов производства	Страны используют преимущества от владения базовыми факторами производства, к ним относятся природные ресурсы, рынок труда или климат, благоприятный для сельского хозяйства
Стадия инвестиций	Рост зависит от размеров капиталовложений, обеспечивающих развитие экономической инфраструктуры
Инновационная стадия развития	Благосостояние и спрос настолько высоки, что они создают базу для постоянных инноваций. Инновации уже суть постоянный фактор развития

Важно отметить, что на последней, третьей стадии (см. табл. 1) особенно важно то, как осуществляется управление страной, насколько инфраструктура институтов помогает свободно создавать инновации и обмениваться знаниями внутри НИС. Основные компоненты, влияющие на индекс инновационного потенциала, показаны на рис. 1.

Методика построения индекса инновационного потенциала позволяет выделить три наиболее важных фактора развития НИП:

- регулирование и правовая система;
- исследования и разработки;
- институциональное окружение.

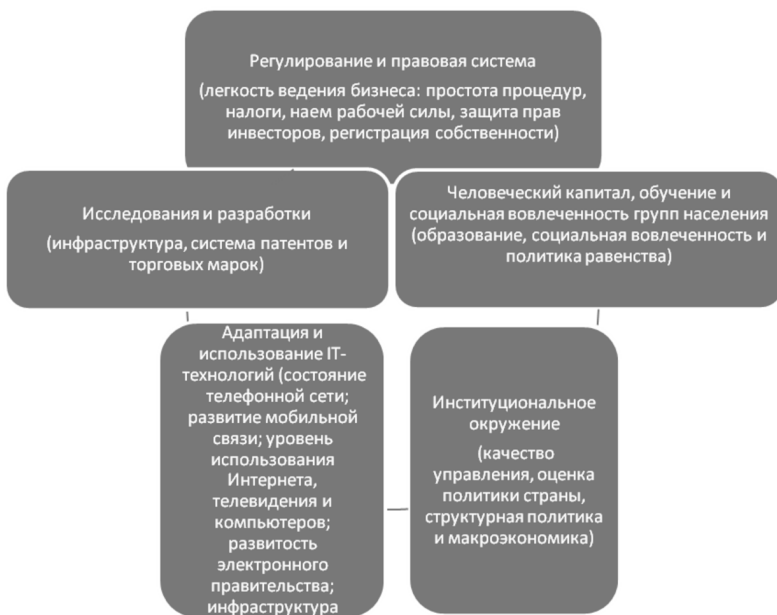


Рис. 1. Основные компоненты, влияющие на индекс инновационного потенциала (по: [8, с. 18])

Несмотря на то что самой слабой стороной НИП США эксперты называют систему образования, в частности слабую подготовку ученых и инженеров, способных обеспечить работы над новыми технологиями, недостаточно реформировать только образовательную сферу. Необходимо сбалансированное развитие НИП как основы инновационной системы. Важно реформировать и развивать все компоненты НИП при обязательной кооперации основных участников НИС (государства, университетов и частного бизнеса), развитии разнообразных форм государственно-частного партнерства (ГЧП), в том числе национальной сети промышленных инновационных институтов. Сотрудничество всех участников тройной спирали инноваций способно качественно улучшить инновационный потенциал США в ближайшие десятилетия.

Что делают США для повышения уровня подготовки высококвалифицированных специалистов и удовлетворения потребности растущей инновационной сферы в ученых и инженерах?

Предпринимаются меры к тому, чтобы выдача грантов на образование (Pell Grants) была стабильнее. Суммы грантов увеличиваются, индексированы с учетом инфляции, вводится налоговый кредит для студентов из рабочих семей, модернизируется кредитная программа Пер-

кинса для большей равномерности получения кредитов различными колледжами (пока же Университет штата Невада, например, получает таких кредитов в 10 раз меньше, чем Гарвард).

Для того чтобы финансировать все вышесказанное, правительство ставит студентов в приоритетное положение: в целом образование в колледжах делается доступным для 7 млн студентов дополнительно.

Правительство также планирует отменить разорительную для налогоплательщиков систему студенческих кредитных субсидий (пока государство одновременно и субсидирует банки на сумму кредита, и гарантирует банкам компенсацию их расходов в случае неуплаты по образовательному кредиту). Сейчас через Конгресс проводится закон об отмене такой схемы кредитования высшего образования. Избавившись от банков как посредников, государству удастся сэкономить еще 80 млрд долл. для образования [9]. Университеты и колледжи должны обеспечить контроль над издержками и гарантировать качество обучения.

Развитие NBIC-технологий (нано-, био-, информационно-коммуникационных технологий) и обусловленная этим актуальность STEM-образования (образование по естественно-научным и техническим специальностям) усиливают значение и необходимость повышения качества инженерного образования [10]. Роль инженерных специалистов в инновационной экономике должна постоянно возрастать. В первое десятилетие XXI в. США с трудом обеспечивали себя необходимыми кадрами.

В 2010–2020 гг. прогноз дефицита кадров инженерной специальности и варианты его покрытия для США еще более мрачные:

- Усложнилась структура потребности в инженерах – теперь нужны не столько программисты, сколько инженеры в новых областях: биомедицина (прогноз роста потребности до 2018 г. на 72 %), окружающая среда (31 %), гражданские инженеры (24 %). Причем общий рост потребности намечается только на 11 % [11].
- Перекрываются традиционные источники получения кадров за счет иммиграции, так как работа в США сейчас не очень привлекательна по сравнению даже с прошлым десятилетием, да и правительства иных стран также заинтересованы в привлечении специалистов, причем не только своих граждан, получивших образование в США. В связи с этим в 2011 г. опять разгорелись дебаты по поводу срочной потребности значительно смягчить визовый режим для «импортных» талантов, могущих стать впоследствии гражданами США (так называемые визы для гениев).

- Усиливаются проявления кризиса системы образования в США, особенно по естественно-научным специальностям: школьники сильно отстают от мировых стандартов научно-математической подготовки, и университеты не могут отбирать талантливых студентов для обеспечения спроса на новых инженеров по новым специальностям. Большинство докторских степеней в наиболее передовых инженерных направлениях, которые получают в США молодые ученые и инженеры, скоро будут вручаться не белым американцам и не представителям национальных меньшинств, а гражданам азиатских стран.
- В силу пока незавершенной смены технологического уклада потребность в новых инженерах станет очевидной только к 2015 г., тогда же резко вырастет спрос на специалистов. Но для подготовки этих специалистов из жителей США по «полному циклу» (старшие классы с ориентацией на STEM-развитие – университет – повышение квалификации или/и докторская работа) потребуется не менее 7–10 лет. Спустя столько лет подготовка данных специалистов уже будет несвоевременной со всеми вытекающими из этого последствиями.

Таким образом, скорее всего ставший уже традиционным недостаток НИП США – подготовка инженерных кадров – может вскоре стать главной причиной ухудшения перспективы глобальной конкурентоспособности.

Важно отметить, что кроме традиционных способов укрепления НИП в США все активнее применяются новейшие инструменты государственно-частного партнерства в инновационной сфере. Так, с 2012 г. активизировалась работа правительства США по созданию национальной сети промышленных инновационных институтов. В Конгрессе США проходит утверждение специальный акт, обеспечивающий организационно-финансовую поддержку развития данной сети, предполагающей, в частности, работу по укреплению системы подготовки инженерных кадров.

## Литература

1. *Shapira P.* US National Innovation System: Science, technology and Innovation Policy development. <http://charry.iac.gatech.edu/beta/xoutline/htm>
2. *Фролов А.В.* Роль высшей школы в развитии национального инновационного потенциала США // *Alma-Mater (Вестник высшей школы)*. 2014. № 4. – С. 84–91.
3. *Киселева В.В., Колосницына М.Г.* Государственное регулирование инновационной сферы. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2008. – 402 с.

4. National Innovative Capacity. M. Porter, Harvard Business School, Institute for Strategy and Competitiveness // [www.isc.hbs.edu/Innov\\_9211.pdf](http://www.isc.hbs.edu/Innov_9211.pdf)
5. *Galama T., Hosek J.* U.S. Competitiveness in Science and Technology. Santa Monica, California: RAND Corporation, 2008. 188 p. // Rand. URL: [http://www.rand.org/content/dam/rand/pubs/monographs/2008/RAND\\_MG674.pdf](http://www.rand.org/content/dam/rand/pubs/monographs/2008/RAND_MG674.pdf).
6. The Global Technology revolution 2020. Bio/Nano/Materials/Information Trends, Drivers, Barriers, and Social Implications. RAND 2006 // [www.rand.org/pubs/monographs/2006/RAND\\_MG475.pdf](http://www.rand.org/pubs/monographs/2006/RAND_MG475.pdf)
7. The Global Technology revolution 2020. Bio/Nano/Materials/Information Trends, Drivers, Barriers, and Social Implications // Rand. URL: [www.rand.org/pubs/monographs/2006/RAND\\_MG475.pdf](http://www.rand.org/pubs/monographs/2006/RAND_MG475.pdf)
8. *Lopez-Claros A.* The Innovation Capacity Index: Factors, Policies, and Institutions Driving Country Innovation // Augusto Lopez-Claros. URL: [http://www.augustolopez-claros.net/docs/IDR2010\\_ICI\\_LopezClaros\\_Mata.pdf](http://www.augustolopez-claros.net/docs/IDR2010_ICI_LopezClaros_Mata.pdf)
9. US President Speeches: Remarks by the President on Innovation and Sustainable Growth. September 21, 2009 // The White House // [http://www.whitehouse.gov/the\\_press\\_office/Remarks-by-the-President-on-Innovation-and-Sustainable-Growth-at-Hudson-Valley-Community-College](http://www.whitehouse.gov/the_press_office/Remarks-by-the-President-on-Innovation-and-Sustainable-Growth-at-Hudson-Valley-Community-College).
10. *Фролов А.В.* Роль STEM-образования в «новой» экономике США // Вопросы новой экономики. 2010. № 4. – С. 80–91.
11. Projection Data from the National Employment Matrix // <http://www.bls.gov/oco/ocos027.html>

*Д.В. Швандар,  
к. э. н. (Финансовый университет  
при Правительстве Российской Федерации)*

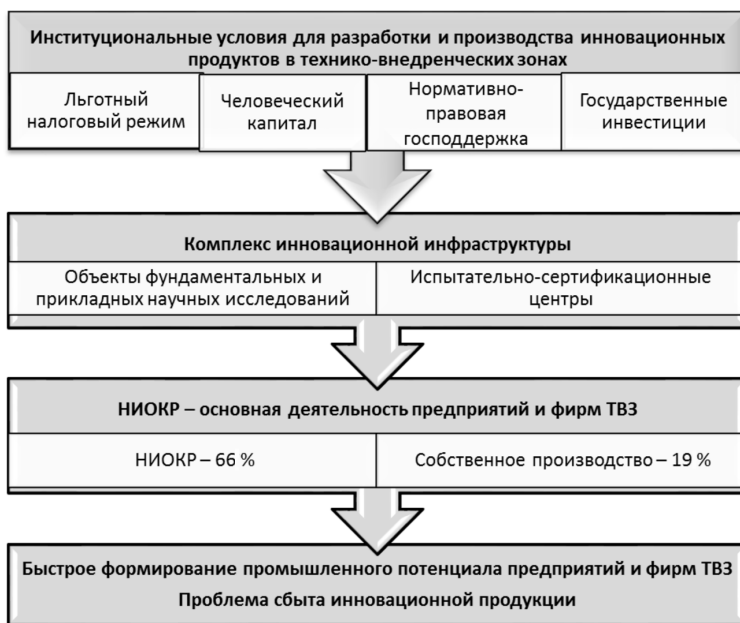
## **ВЛИЯНИЕ УРОВНЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НА ФОРМИРОВАНИЕ И РОСТ ПРОМЫШЛЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

Промышленный потенциал национальной экономики во многом зависит от уровня инновационного развития. С одной стороны, активно распространяются процессы глобализации, повышаются требования мирового рынка к инновационной продукции. С другой стороны, модификация инновационных институтов мирового рынка под воздействием национальных особенностей промышленности способствует образованию и развитию новых конкурентоспособных структур и выводит национальную экономику на новый уровень международных экономических отношений.

Уровень инновационного развития региона или отрасли влияет на выбор месторасположения и вида деятельности нового предприятия, а также на объем затрат по размещению. Инновационные предприятия с высокими потребностями в современной специализированной инфраструктуре, материально-технической базе, услугах финансового сектора и т.п. сосредоточиваются в технико-внедренческих особых экономических зонах (Санкт-Петербург, Зеленоградский административный округ Москвы, Дубна, Томск), технопарках (ЗАО «Научный парк МГУ им. М.В. Ломоносова», инновационно-технологический комплекс «Технопарк «Курчатовский», технопарк Новосибирского Академгородка, Троицкий технопарк (ИТ)) и бизнес-инкубаторах (Московский межвузовский бизнес-инкубатор «Технохаб», Красноярский инновационно-технологический бизнес-инкубатор, Межвузовский студенческий бизнес-инкубатор «Дружба» (Томск)).

Институциональные условия для разработки и производства инновационных продуктов в технико-внедренческих зонах (ТВЗ) (льготный налоговый режим, человеческий капитал, нормативно-правовая и инвестиционная поддержка государства) предполагают создание комплекса инновационной инфраструктуры (рис. 1): нужны объекты для

проведения фундаментальных и прикладных научных исследований, испытательно-сертификационные центры. Например, на участке № 1 ТВЗ «Дубна» функционирует Инновационно-технологический центр, в состав которого входят конгресс-центр (в том числе служба «одного окна», центр подготовки кадров для организаций-резидентов, два центра интеллектуальной собственности), бизнес-инкубатор, лабораторный и производственный корпуса, гостиница. Большинство резидентов особой экономической зоны «Дубна» составляют инновационные предприятия, пребывающие в посевной стадии, когда производство только создается, активно ведутся НИОКР, рыночный спрос только складывается, а риски инвестора максимальны. Именно НИОКР является основной инновационной деятельностью 66 % предприятий ТВЗ «Дубна», собственное производство есть только у 19 % предприятий [1, с. 13].



*Рис. 1.* Формирование промышленного потенциала на основе институциональных условий ТВЗ

Высокий уровень инновационного развития ТВЗ, с одной стороны, способствует быстрому формированию промышленного потенциала предприятий-резидентов, с другой – обнажает проблему сбыта инновационной продукции. Только 15 % предприятий ТВЗ «Дубна» имеют государственный заказ, 42,5 % респондентов (по результатам опроса



ИЭ РАН) считают отсутствие государственных заказов на поставку товаров, работ и услуг основным сдерживающим фактором развития ТВЗ [1, с. 15]. Основными проблемами в системе госзаказа являются: высокий уровень коррупции при распределении госзаказа, недостаточность информации о проведении государственных и муниципальных закупок, необоснованные ограничения доступа к участию путем установления со стороны заказчиков дополнительных требований к предпринимателям, высокие издержки подготовки документации на участие в процедуре госзакупок, неприемлемые условия государственных и муниципальных контрактов, высокая конкуренция среди поставщиков (исполнителей государственного и муниципального заказа).



Рис. 2. Препятствия для участия предпринимателей в системе госзаказа (по: [1, с. 39])

Решение проблем, представленных на рис. 2, облегчит доступ предпринимателей к системе государственного и муниципального заказа и значительно расширит рамки сбыта инновационной продукции. Так, новые институциональные подходы к снижению коррупционной составляющей при распределении госзаказов и контроле на всех этапах размещения и реализации будут способствовать более быстрому формированию и росту промышленного потенциала ТВЗ.

Действующие технопарки России, созданные на базе университетов и научно-исследовательских центров, обеспечивают инновационные предприятия высококвалифицированной рабочей силой и способствуют продвижению отечественного инновационного продукта на национальный и международный рынки, в том числе с помощью личных международных связей ученых и участия в международных выставках и салонах. Например, технопарк Новосибирского Академгородка и холдинг «Российская электроника», входящий в состав государственной корпорации «Ростех», заключили соглашение о сотрудни-

честве [2]. «Росэлектроника» в качестве холдинговой и управляющей компании консолидирует потенциал 121 предприятия электронной отрасли, специализирующегося на разработке и производстве изделий электронной техники, электронных материалов и оборудования для их изготовления, СВЧ-техники и полупроводниковых приборов, подсистем, комплексов и технических средств связи, а также автоматизированных и информационных систем. Промышленный заказ на инновационные разработки направляет работу участников инновационных школ на выполнение текущего промышленного спроса и решает проблему сбыта инновационной продукции. Технопарк Новосибирского Академгородка также сможет расширить круг экспертного сообщества за счет представителей холдинга. С целью продвижения инновационной продукции на международный рынок ведутся переговоры с представителями DuPont, одной из крупнейших в мире химических компаний [3].

Бизнес-инкубаторы способствуют формированию промышленного потенциала, прежде всего малых форм предпринимательства, за счет доступа к инфраструктуре, инвестиционным ресурсам крупных компаний или интегрированных структур, человеческому капиталу вузов и научно-исследовательских институтов. Например, «Евразийский технохаб» (Оренбург), созданный группой компаний «Армада» в 2013 г., строится по принципу умного соседства, что позволит компаниям развиваться, помогая друг другу [4]. В организации офисного пространства планируется использование общих конференц-зала, компьютерных классов, переговорных комнат. На территории бизнес-инкубатора разместятся 12 связанных ключевых центров: телеком, IT, инжиниринг, центр экспресс-доставки, медицентр, центр обучения, ассесмент-центр, лингвистический центр, открытый молодежный центр, центр современной культуры и искусств, центр медицинских технологий. Базисным элементом является центр поддержки малого и среднего предпринимательства.

Системный подход к формированию промышленного потенциала на базе инновационного цикла предполагает диффузию инновационных процессов в промышленной концентрации и интеграции (рис. 3). ТВЗ, технопарки и бизнес-инкубаторы должны развиваться на основе кооперационных связей с предприятиями смежных отраслей других регионов (крупных корпоративных структур и межотраслевых комплексов) или на основе кластерного подхода (инновационно-промышленных кластеров). Крупнейшие корпорации мира привлекают высококвалифицированную рабочую силу (в том числе управленческую) и наращивают свои нематериальные активы, встраивая функциональную инновационную стратегию в деловую стратегию конкурентоспособности и портфельную стратегию корпорации. Интеллектуальная собствен-

ность является зачастую скрытым мотивом крупнейших международных слияний и поглощений (к примеру, приобретение Netscape корпорацией America Online за 10 млрд долл. с последующим подключением к сделке компании Sun Microsystems (взнос более 500 млн долл.) в надежде приобрести контроль над интеллектуальной собственностью Netscape) [5, с. 95–97].

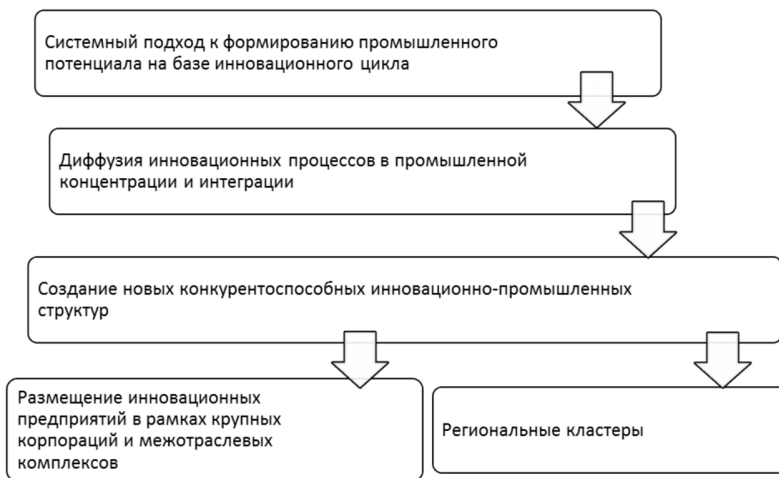


Рис. 3. Формирование промышленного потенциала на базе инновационного цикла

Уровень промышленной концентрации и экономической интеграции оказывает воздействие на размещение инновационных предприятий в рамках крупных корпоративных структур и межотраслевых комплексов, поскольку проявляются технологическая и экономическая взаимосвязь и взаимозависимость различных технологических стадий производства. Крупнейшими промышленными комплексами России являются нефтехимический (группа «ЛУКОЙЛ-Нефтехим», ОАО «СИБУР Холдинг») и металлургический (ОАО «Мечел», ОАО «Северсталь», ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат») [6].

Группа «ЛУКОЙЛ-Нефтехим» в рамках взаимодействия ОАО «РИТЭК» и Фонда «Сколково» приступила к реализации проекта «Создание инновационного технического комплекса для увеличения нефтеотдачи пластов на основе интеграции тепловых и газовых методов» [7]. Для реализации проекта было создано ООО «РИТЭК-ИЦ», дочерняя структура ОАО «РИТЭК», которому был присвоен статус участника Фонда «Сколково». Группа «ЛУКОЙЛ-Нефтехим» также активно сотрудничает с государственной Российской корпорацией нанотехнологий в области коммерциализации нанотехнологий, пер-

спективных для нефтегазовой промышленности. В частности, проводятся совместные работы по освоению трудноизвлекаемых запасов Баженовской свиты.

В условиях территориальной концентрации различных промышленных предприятий происходит сокращение транспортных затрат на поставку сырья, полуфабрикатов и готовой продукции. В рамках вертикальной интеграции корпоративных структур облегчается доступ предприятий к факторам производства. Создание совместных производств и интегрированных проектов также способствует снижению затрат на размещение за счет привлечения внешних инвестиций, новых технологий и объектов материально-технической базы на льготных условиях, которыми часто сопровождается совместное производство.

Опыт промышленно-развитых стран показывает, что формирование инновационно-промышленных кластеров наиболее эффективно проявляется на уровне региона в силу высокой концентрации взаимосвязей между отраслями. Среди основных преимуществ кластерного подхода к повышению промышленного потенциала региона целесообразно отметить устойчивую систему распространения новых знаний и технологий, опирающуюся на научную базу региона, а также возможности предприятий кластера устанавливать внутренние стандарты и таким образом минимизировать затраты на внедрение инноваций. Примерами кластерного подхода являются Силиконовая долина (США), кластеры в Ульяновской области (Россия).

Ульяновская область развивает традиционно сложившиеся кластеры: автомобильный, авиационный, пищевой, производства строительных материалов, также формируются стекольный и ядерно-инновационный кластеры. Основное ядро авиационного кластера – это авиационный завод «Авиастар» (ЗАО «Авиастар-СП»), автомобильного – Ульяновский автомобильный завод. Другие важнейшие составляющие кластера: Димитровградский автоагрегатный завод, один из основных поставщиков ВАЗа, и более 70 предприятий, занимающихся производством автокомпонентов, в том числе Ульяновский моторный завод и «Автодетальсервис», учебные заведения, которые готовят кадры для автомобильной промышленности, – техникум и технический университет.

Высокий уровень инновационного развития и кластерный подход способствуют росту промышленного потенциала Ульяновской области. Особого внимания заслуживает ядерно-инновационный кластер. Ядром является Научно-исследовательский институт атомных реакторов. В рамках кластера создается Федеральный высокотехнологичный центр медицинской радиологии в Димитровграде. Основные направления деятельности кластера – наука, инновации, внедрение, производство, образование. Этому способствует наличие серьезной научной

и образовательной базы: академические структуры, вузы, отраслевые НИИ и КБ в Ульяновской области, а также меры государственной поддержки.

Применение модели открытых инноваций в перспективных секторах национальной экономики способствует росту промышленного потенциала, поскольку предполагает выход на новый, более эффективный уровень управления инновациями. Данная модель основана на создании партнерств для совместного проведения исследований и разработок. Использование партнерств позволяет снизить издержки на НИОКР, увеличить объемы выпуска, а также создавать принципиально новые рынки инновационной продукции [9, с. 7]. Эта модель эффективно используется в информационно-коммуникационной, фармацевтической, химической отраслях. Отдельные элементы применяются в машиностроении, производстве медицинского оборудования, пищевой промышленности, строительстве и производстве ряда товаров повседневного спроса.

Реализация стратегии открытых инноваций базируется на следующих основных принципах:

- организация процесса исследования и разработок путем объединения в общий фонд;
- разработка отдельных компонентов инновационного продукта отдельными компаниями;
- свободная продажа разработок широкого применения, которые можно использовать для создания различных инновационных продуктов;
- значительное сокращение уровня бюрократии принятия решений в области инновационной деятельности в крупных фирмах.

Реализация стратегий открытых инноваций способствует созданию новых интегрированных структур и видов деятельности в области производства и реализации инновационного продукта/услуги, расширению возможностей уже существующих форм инновационного развития, международных стратегических альянсов и партнерств, субподряда и аутсорсинга, совместных предприятий, лицензирования технологий, совместного использования технологического оборудования, межфирменного сотрудничества в сфере технологической стандартизации, кооперативным венчурным инвестициям. Особенности российской национальной экономики предполагают активное участие государства в создании новых форм экономических взаимоотношений, особенно в стратегическом направлении инновационного развития.

Государственное регулирование, как институт инновационного цикла и как координатор формирования и роста промышленного потенциала, должно способствовать созданию благоприятных условий

для эффективной деятельности предприятий и организаций. Государственные инвестиции в инновационную деятельность предприятий и грамотное управление государственным долгом являются базой для выработки комплекса мер по стимулированию роста уровня инновационного развития промышленности [10]. Особую значимость на современном этапе приобретают меры стимулирования спроса на инновации со стороны промышленных предприятий, в том числе ряд льгот и преференций крупным промышленным предприятиям и интегрированным структурам, использующим разработки инновационных предприятий технико-внедренческих зон, технопарков и бизнес-инкубаторов в производстве (рис. 4).

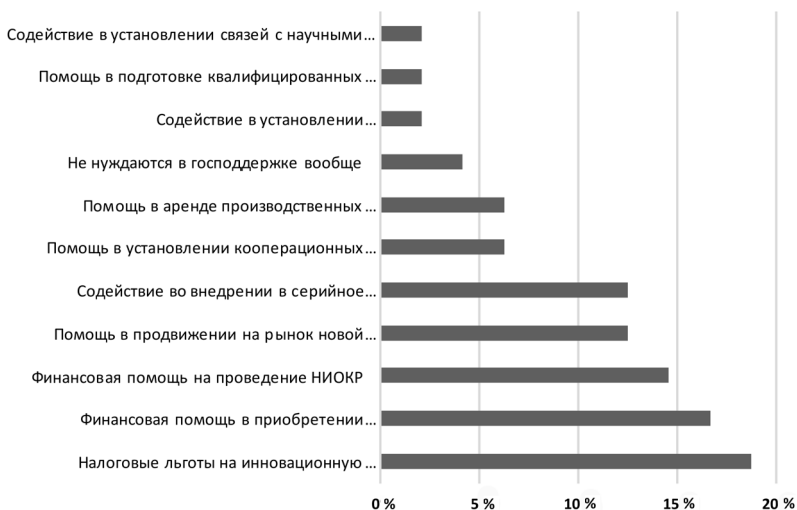


Рис. 4. Классификация потребностей в мерах господдержки резидентов ТВЗ «Дубна» (по [1, с. 48])

Совершенствование рынка государственных закупок инновационной продукции и антикоррупционная политика в этой сфере способствуют росту и стабилизации спроса на инновационную продукцию и стимулируют промышленные предприятия использовать новые материалы и технологии. Совершенствование нормативно-правовой базы с учетом специфики инновационного производства, в частности патентного права, облегчит доступ инновационных предприятий на международный рынок и доступ иностранных инвестиций в российский инновационный сектор. Содействие установлению кооперационных связей инновационных предприятий с крупными промышленными предприятиями и комплексами, а также внешнеэкономических связей, в том числе за счет участия в международных выставках

и салонах, будет способствовать формированию новых конкурентоспособных интегрированных структур и росту промышленного потенциала национальной экономики.

## Литература

1. Особые технико-внедренческие зоны в реализации модели инновационного развития. — М.: Институт экономики РАН, 2011.
2. Академпарк развивает сотрудничество с ОАО «Российская электроника» // Академпарк. URL: [http://www.academpark.com/press\\_center/news/20193/](http://www.academpark.com/press_center/news/20193/)
3. Делегация крупнейшей в мире химической корпорации посетит Академпарк // Академпарк. URL: [http://www.academpark.com/press\\_center/news/20201/](http://www.academpark.com/press_center/news/20201/)
4. Армада предпринимателей // Expert Online. URL: <http://expert.ru/2013/04/22/armada-predprinimatelej/>
5. *Максutow Р.К., Тарасов А.П.* Человеческий капитал в инновационной экономике // Инновации и экономическое развитие: опыт зарубежных стран и России: Сб. науч. ст. / Под ред. проф. М.В. Кулакова, проф. М.Н. Осьмовой. — М.: ТЕИС, 2009.
6. <http://www.minprom.gov.ru/expertise/sections/metallurgy/vote/4>
7. Общая информация о Компании // Нефтяная компания «Лукойл». URL: <http://www.lukoil.ru/static.asp?id=9>
8. *Авдокушин Е.Ф.* Открытые инновации как элемент матрицы новой экономики // Вопросы новой экономики. 2013. № 4 (28).
9. *Кулаков М.В.* Доклад на круглом столе № 14 «Влияние мирового финансового кризиса на инновационные процессы в зарубежных странах и России» в рамках Шестой международной конференции «Инновационное развитие экономики России: региональное разнообразие». 18 апреля 2013 г.

*С.А. Гусарова,  
к. э. н. (Национальный исследовательский университет  
«Высшая школа экономики»)*

## **ФОРМИРОВАНИЕ ИНСТИТУТОВ ИННОВАЦИОННОГО ЦИКЛА В СТРАНАХ БРИКС**

Основой развития инновационной экономики страны является национальная инновационная система (НИС), которая обеспечивает повышение эффективности экономического развития страны за счет использования результатов научно-технической и инновационной деятельности. НИС основана на деятельности институтов и организаций инновационного цикла, поддерживающих осуществление инновационных процессов в стране.

По нашему мнению, инновационную сферу составляет совокупность институтов инновационного цикла, законодательных (и иных) норм в области разработки, применения инноваций и их движения (оборота, внедрения), действующих на территории данной страны.

Основными видами институтов инновационного цикла в странах БРИКС (BRICS: Бразилия (B), Россия (R), Индия (I), Китай (C), Южная Африка (S)) являются:

- министерства, ведомства, государственные комитеты, занимающиеся инновационным развитием;
- национальные инновационные советы;
- академии наук, научно-исследовательские институты, занимающиеся разработками нанотехнологий и развитием нанонауки;
- подразделения вузов и предприятий, проводящие научные исследования;
- фонды федеральных целевых программ, государственные фонды финансирования научных исследований (например, Российский научный фонд);
- венчурные, инвестиционные фонды;
- внебюджетные фонды;
- банки развития;
- инновационные центры (например, Фонд «Сколково» в России);
- кластеры, технопарки, бизнес-инкубаторы.



В Бразилии созданы четыре национальные сети, объединяющие около 40 научно-исследовательских институтов, занимающихся разработками нанотехнологий и развитием нанонауки. В стране проводится большая работа по развитию научных исследований, стимулированию создания и внедрения в экономику инновационных разработок и развитию тесных взаимосвязей между научно-исследовательскими организациями и производством. Начиная с 2008 г. правительством были приняты две важные программы, направленные на инновационное развитие экономики страны, – «Производительная стратегия развития» [1] и «Главный план Бразилии» [2].

Программа «Производительная стратегия развития» была направлена на увеличение объемов финансирования инновационных исследований и создание налоговых льгот (в 2008–2010 гг.) в 25 ведущих отраслях экономики. В качестве целей провозглашены сокращение затрат на оплату труда в компаниях, экспортирующих программное обеспечение, создание бразильского суверенного фонда, привлечение для финансирования проектов средств частных компаний и физических лиц, уменьшение бюрократических процедур в секторе экспорта товаров и услуг, обеспечение финансовой поддержки бразильским компаниям, расширяющим свое производство за рубежом [1].

В августе 2011 г. правительством Бразилии была разработана вторая часть «Программы развития экономики Бразилии», после чего был принят новый «Главный план Бразилии» (его первый этап) инновационного развития страны на 2011–2014 гг. [2]. После выявления значительного отставания конкурентоспособности бразильской промышленности от мировых лидеров было принято решение перейти от создания экономики конкурентоспособности к развитию экономики компетентности.

Основной акцент был сделан на дальнейшую интернационализацию бразильских компаний, расширение внутреннего и внешнего рынков. Для развития национальной системы важная роль отведена совершенствованию инфраструктуры. В 2014 г. затраты на НИОКР в Бразилии планируются увеличить почти в 1,4 раза по сравнению с 2010 г., до 33 млрд долл. Доля Бразилии в общем объеме мировых затрат на НИОКР в 2013 г. составила 2 % (табл. 1).

*Таблица 1*

**Затраты на НИОКР в странах БРИКС, млрд долл. (по [3, 4])**

Страна	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Бразилия	23,9	27,9	30,0	31,0
Россия	22,9	35,7	38,0	38,0
Индия	32,5	38,4	40,0	42,0

Страна	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Китай	149,3	177,3	232,0	258,0
ЮАР	4,9	5,3	6,0	6,0
БРИКС в целом	233,5	284,6	346,0	375,0

Дальнейшее инновационное развитие экономики Бразилии предполагает технологическую модернизацию бразильской обрабатывающей промышленности, развитие производства высокотехнологичных товаров и услуг, создание и внедрение возобновляемых источников энергии, увеличение инвестиций в инфраструктуру НИОКР, улучшение качества среднего образования и развитие системы высшего профессионального образования (особенно технических высших учебных заведений), дальнейшее развитие технологических, промышленных, инновационных кластеров.

Развитию инноваций, их финансовому обеспечению, формированию институтов инновационного цикла отводится большое внимание во всех странах БРИКС, в том числе и в России. В 2013 г. объем финансирования научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок в России составил 38,0 млрд долл. – третье место среди стран БРИКС после Китая и Индии.

Затраты на НИОКР в России в 2012 и 2013 гг. равнялись 1,5 % ВВП. Доля России в общем объеме мировых затрат на НИОКР составила 2,4 % в 2013 г.

К 2016 г. прогнозируется увеличения доли затрат на НИОКР до 1,9 %, а в 2020 г. – до 3,0 % ВВП [5].

Основным источником финансирования НИОКР в России являются средства государственного бюджета, активность частных инвесторов в этом направлении крайне низкая.

Источниками финансирования внутренних затрат на научные исследования и разработки являются средства государственного бюджета (65,5 % от суммы всех внутренних затрат на НИОКР), собственные средства научных организаций (12 %), средства внебюджетных фондов (1,4 %), средства организаций предпринимательского сектора (16,3 %), средства образовательных учреждений высшего профессионального образования (0,3 %), средства частных некоммерческих организаций (0,2 %), средства иностранных источников (4,3 %) [6, с. 564].

Для развития модернизации российской экономики на основе технологических инноваций в декабре 2011 г. в России была принята «Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года». В соответствии с этой программой доля средств государственного бюджета снизится до 43 %, а доля внебюджетных фондов, наоборот, будет увеличена до 57 % в 2020 г.

Решением проблем инновационного развития России занимаются ОАО «Роснано», Государственная венчурная компания, Фонд содействия развитию малых предприятий в научно-технической сфере, Федеральное государственное автономное учреждение «Российский фонд технологического развития», государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности» (Внешэкономбанк).

Государственным учреждением по финансированию научно-технических проектов является Российский фонд технологического развития. Фонд предоставляет компаниям – участникам технологических платформ целевые льготные займы в размере 10–300 млн руб. сроком на 37–60 месяцев (без залога и поручительства на сумму, не превышающую размер чистых активов компании) для проведения исследований и разработок по проектам, отобранным на конкурсной основе.

Финансирование деятельности компаний инновационного центра «Сколково», занимающихся содействием развитию инфраструктуры, разработкой проектной документации по некоммерческим объектам, а также научной инфраструктурой, производится из федерального бюджета (в 2011 г. – 15 млрд руб., в 2012 г. – 22 млрд руб., в 2013 г. – 17,1 млрд руб.). Остальные направления работы будут финансироваться за счет государственно-частного партнерства.

ОАО «Роснано» инвестирует средства в частные проекты, связанные с разработкой нанотехнологий.

В настоящее время на фундаментальные и поисковые научные исследования в России выделяются бюджетные средства из федеральных целевых программ (в виде госзаказов). Самая крупная федеральная целевая программа – «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России», рассчитанная на 2014–2020 гг. (на реализацию программы выделено 153,5 млрд руб., в том числе в 2014 г. – 18,1 млрд руб.). В 2014 г. средства федеральных целевых программ решено передать в Российский научный фонд, который будет распределять гранты российским ученым на конкурсной основе.

Финансированию инновационных разработок как государственных, так и частных компаний, особенно в сфере информационно-телекоммуникационных систем, большое внимание уделяется в Индии. Расходы на НИОКР составили в 2013 г. 0,85 % ВВП – минимум среди стран БРИКС (см. табл. 1), а в общем объеме мировых затрат на НИОКР доля Индии равнялась 2,7 %.

В Индии 2010–2020 гг. названы десятилетием инноваций. В стране введена в действие индийская модель инновационного развития, направленная на оказание инновационных услуг для малообеспеченных слоев населения и связанная с внедрением духа инноваций. Рост новой индийской экономики знаний и конкурентоспособности будет зависеть от способности страны генерировать новые идеи.

В 2013 г. финансирование НИОКР в Индии составило 42,0 млрд долл. (в 1,3 раза больше, чем в 2010 г.) — второе место среди стран БРИКС после Китая (см. табл. 1).

Наибольшее число инновационных разработок внедряется в здравоохранение, продовольственный комплекс, образование, охрану окружающей среды, инфраструктуру, науку и технологии, энергетику.

Государственное финансирование индийских научно-технических разработок (путем выдачи грантов на проведение исследований) осуществляют Комитет развития технологий (Technology Development Board), Национальный инновационный совет Индии (National Innovation Council of India), Общество для инноваций и развития (Society for Innovation and Development), Совет научных и промышленных исследований (Council of Scientific and Industrial Research), Совет научных и технологических исследований (Science and Engineering Research Council).

По сравнению с 1990 г. финансирование из госбюджета уменьшилось в 1,3 раза, а финансирование за счет частных промышленных компаний увеличилось в 2,1 раза. Финансирование инновационных разработок высшими учебными заведениями составляет лишь 4,4 %. Основная доля финансирования инновационных разработок осуществляется из средств государственного бюджета (65,98 %) и частных промышленных компаний (29,63 %) [7, с. 112].

Для сравнения укажем, что доля финансирования научно-технических и опытно-конструкторских разработок за счет частных промышленных предприятий в Китае составляет 70 % (в 2,4 раза больше, чем в Индии, и в 4,3 раза больше, чем в России).

В 2010 г. Госсовет КНР принял решение об ускорении развития новых стратегических отраслей. Объем финансирования научных исследований в Китае в 2013 г. был самым крупным среди стран БРИКС — 258,0 млрд долл., что в 1,7 раза превышает уровень 2010 г. (см. табл. 1).

Доля расходов на НИОКР составила в 2013 г. 1,9 % ВВП — наибольшая доля среди стран БРИКС, а что касается мировых затрат на НИОКР, то доля Китая равнялась 16,6 %.

Однако Китай отстает от развитых стран по доле затрат на научные исследования. К примеру, укажем, что расходы на НИОКР в США составляли в 2013 г. 2,8 % ВВП, а в общем объеме мировых затрат — 28,8 % [4, с. 7].

Фундаментальные и прикладные научные исследования проводят в Китае в основном университеты, институты Академии наук и научно-исследовательские учреждения. Это характерно для стран с преобладанием государственной собственности в экономике, где обычно большая часть университетов, институтов, академий наук и научно-исследовательских институтов также являются государственными.

В то же время основные опытно-конструкторские разработки (63 % финансирования всех организаций), создание современных технологий (77 %), подача заявок на получение патентов на изобретения (64 %), а также выполнение правительственных заказов на НИОКР (62 %) осуществляются в основном в научно-исследовательских подразделениях промышленных компаний [5, с. 3].

Разработка основных направлений инновационной политики Китая до 2020 г. проводится в соответствии с задачами государственного стратегического плана среднесрочного и долгосрочного развития науки и техники до 2020 г. К указанной дате Китай должен стать государством с инновационной экономикой. Новой государственной стратегией стал инновационный курс, основанный на прогрессивных разработках, сделанных китайскими учеными, а не заимствованных извне.

Министерство науки и технологии Китая координирует и финансирует работу 863 национальных высокотехнологических программ. По 12-му пятилетнему плану в Китае намечается увеличение финансирования правительством развития семи стратегических и новых отраслей, связанных с внедрением чистых технологий, альтернативной энергетики, биотехнологий, информационных технологий, новых материалов, новых видов транспортных средств, современного оборудования (на 159 %, до 18 млрд долл.). Около 48 % суммы будет инвестировано правительством Китая в развитие новых технологий по предотвращению вредного антропогенного воздействия на окружающую среду, 32 % – на разработку альтернативных источников энергии, 12 % – на создание интеллектуальных сетей.

Объем финансирования научных исследований в Южно-Африканской Республике в 2013 г. был самым маленьким среди стран БРИКС – 6,0 млрд долл., но в 1,2 раза больше, чем в 2010 г. (см. табл. 1).

Доля расходов на НИОКР страны составила в 2013 г. 1,0 % ВВП, а в объеме глобальных затрат на НИОКР – 0,4 %. ЮАР значительно отстает от всех стран БРИКС и от большинства стран мира по развитию инновационной сферы.

Проведенный анализ позволил выявить основные проблемы формирования институтов инновационного цикла стран БРИКС:

- дисбаланс в отраслевой структуре экономики (например, в России – в сторону отраслей добывающей промышленности);
- недостаточное внедрение результатов научных исследований в промышленное производство;
- слабое взаимодействие и сотрудничество инновационных институтов в рамках развития национальных инновационных систем;
- недостаточное осуществление государственных мер по развитию экономики, основанных на инновациях;

- слабое финансирование инновационных разработок.

На наш взгляд, для развития инновационной сферы стран БРИКС необходимо:

- более широкое привлечение частных инвесторов к развитию инновационной сферы;
- расширение государственно-частного партнерства при финансировании ведущих научных разработок;
- повышение значимости институциональной составляющей в развитии инновационных процессов;
- увеличение объемов и совершенствование структуры финансирования научных исследований;
- более широкое использование иностранных инвестиций в финансировании институтов инновационного цикла;
- модернизация экономик;
- увеличение инвестиций в инновационную инфраструктуру;
- улучшение качества среднего и высшего профессионального образования;
- дальнейшее развитие технопарков, инновационных кластеров;
- совершенствование законодательства, защита прав инвесторов.

## Литература

1. Российский статистический ежегодник. 2012: Стат. сб. / Росстат. — М., 2012. — С. 564.
2. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года: Распоряжение Правительства РФ от 8.12.2011 г. № 2227-р.
3. 2011 Global R&D Funding Forecast: China's R&D Growth Engine // R&D Magazine. 2010. 15 December. 3 p.
4. 2013 Global R&D Funding Forecast: Asia Drives Growth in 2013 Global R&D // R&D Magazine. 2012. 18 December. 3 p.
5. 2014 Global R&D Funding Forecast // Battelle and R&D Magazine. 2013. December. 36 p.
6. Financing of Industrial Innovations in India: How Effective are Tax Incentives for R&D? // Int. J. Technological Learning, Innovation and Development. 2010. Vol. 3. № 2.
7. Plano Brasil Maior // Ministerio de Desenvolvimento. Industria e Comercio Exterior. URL: [www.brasilmaior.mdic.gov.br](http://www.brasilmaior.mdic.gov.br).
8. Politica de Desenvolvimento Produtivo // Ministerio de Desenvolvimento. Industria e Comercio Exterior. URL: [www.pdp.gov.br](http://www.pdp.gov.br).

*Е.Л. Морева,*  
к. э. н. (Московский государственный университет  
экономики, статистики и информатики);

*А.К. Субботин,*  
д. э. н.

## **КОСМИЧЕСКИЕ ПРОЕКТЫ ЕВРОПЕЙСКИХ ТНК**

В настоящее время перед Россией стоит задача эффективного освоения космического потенциала, созданного еще при прежних порядках реального социализма. Для ее решения нужно учесть современные условия переходного периода, в которых происходит развитие отечественной экономической системы и которые связаны с формированием в ней эффективных частных институтов. В поисках адекватных форм космического сектора определенную помощь может оказать анализ европейского опыта осуществления космических проектов и их субъектов — крупных региональных интегрированных групп, поддерживающих тесные связи с государством. Их становление было связано прежде всего с усилиями национальных государств и региональных организаций. В первые послевоенные десятилетия, когда взаимодействие между ними только набирало обороты, во главу угла ставились научно-исследовательские задачи, цели обороны, а также укрепления положения европейских стран на международной арене. Закономерно, что экономическая работа с космическим пространством рассматривалась сквозь призму создания и развития региональных общественных благ.

Исследователи подчеркивали специфический, «клубный», характер этих благ со свойственными ему частичной конкурентностью и исключаемостью [1]. Его обуславливал, например, учет разных предпочтений европейских стран в отношении использования космоса в целом и привлечения участников космических проектов в частности.

Еще одной органической чертой космических производств являлся длительный экономический эффект их использования, проявляющийся при жизни более чем одного поколения. Это дополняло их характеристики качеством межпоколенческих общественных благ [2]. Данная форма, однако, не была свободна от противоречий, которые проявлялись в космической деятельности европейцев и служили источником ее развития. Прежде всего это выражалось в определе-

нии конкретных направлений космической деятельности и их соответствии специфическим интересам ее участников — различных государств и созданным ими региональных организаций. Проблемы также возникали при координации космических работ, оценках соответствия их результатов ожиданиям и вложениям участников, учете крупных инвестиций в космическую инфраструктуру (исследовательские центры, подразделения университетов, специальные центры подготовки и т.п.). Наконец, вставал вопрос об эмансипации ее участников в отношении к этому пространству; развитии их способностей осваивать получаемые оттуда блага и/или эффективно распространять их в регионе.

Реализация поставленных задач в Европе изначально осуществлялась с привлечением коммерческих компаний. Среди них значительную часть составляли компании с участием государственного капитала. Их привлекали как подрядчиков и субподрядчиков национальных и международных проектов уполномоченные правительственные и межправительственные структуры, стремились обеспечить позитивные внешние эффекты для них. Для этого, например, в региональных организациях был введен «коэффициент возврата» от участия в финансировании проектов. По нему сумма контрактов с частными компаниями соответствующего национального участника была не ниже 0,8 ее взноса в бюджет проекта.

Постепенная активизация частно-хозяйственных начал в производстве, распределении и потреблении космических благ проходила при усилении кооперативных связей между ними и развитии корпоративных организаций. В поисках оптимизации разных эффектов космической деятельности участники стали формировать региональные консорциумы. К числу первых крупных организаций такого рода, появившихся в середине 1960-х гг., относились консорциумы MESH, главными участниками которого были компании Matra (Франция), ERNO (Германия), SAAB (Швеция), Hawker Siddeley Dynamics (Великобритания) и Aeritalia (Италия); COSMOS, представленный SNIAS (Франция), MBV (Германия), Marconi (Великобритания), Selenia (Италия), ETCA (Бельгия); а также STAR, объединяющий Thomson-CSF (Франция), Dornier (Германия), British Aircraft Company (Великобритания), FIAR (Италия), Fokker (Голландия), Contraves (Швейцария) и Ericsson (Швеция) [3].

По мере развития космических производств и вовлечения в них коммерческих компаний рос частный спрос на их продукцию. Особенно бурно этот процесс пошел в конце прошлого — начале текущего столетия, когда научно-техническая революция открыла новые возможности практического использования космоса.

По данным Федерального управления по авиации США, каждый доллар, затраченный на коммерческую деятельность в сфере космиче-



ских перевозок, обеспечивал мультипликативные (прямой и косвенный) экономические эффекты в размере 4,9 [4]. Более осторожными были европейские аналитики, отмечавшие различия эффектов для разных сегментов при освоении. С позиции технико-экономических особенностей вовлечения космических операций в хозяйственную деятельность эксперты выделяли его нисходящие и восходящие формы.

Нисходящие формы связывали с развитием разнообразных услуг на базе создания и выведения орбитальных спутников, их навигации, телевизионного вещания, GPS-ресиверов и др. Восходящие формы опирались на перерабатывающие производства, которые постепенно задействовали космические операции.

Нисходящие производства активно использовались в разных секторах европейской экономики, развивали имеющиеся и формировали новые рынки. Так, производство специальных программных приложений активно применялось в навигации, связи, метеорологии, зондировании Земли, на транспорте, при менеджменте природных ресурсов, в сельском хозяйстве, для экологического контроля, в индустрии развлечений и других сферах. При устойчивом росте платежеспособного спроса этот сегмент с коротким жизненным циклом имел прибыльность выше средней, бурно рос и развивался. В конце XX – начале XXI столетия темпы роста оценивали до 5 % в год. Причем в сфере коммерческих операций и экспорта они были еще выше [4].

Повышенный динамизм сопровождался совершенствованием качества предоставляемых услуг. В текущем столетии услуги на базе использования европейской системы «Ариана» (Ariane) составили более 50 % общего числа аналогичных коммерческих услуг мира. Надежность и гибкость этой системы зарекомендовали себя и сказывались при ценообразовании.

В свою очередь, развитие нисходящих производств стимулировало восходящие. Рост числа запусков требовал производства новых спутников и его инфраструктуры. Технологические связи между нисходящими и восходящими направлениями открывали все новые области кооперации, повышали их рыночную привлекательность и стимулировали инвестиции в них. Космическая деятельность рассматривалась как важный потенциальный источник экономического роста, общественного благосостояния и устойчивого развития.

Несмотря на отдельные прорывы, в целом подобные оценки не всегда подтверждались повседневной европейской практикой. Привлекательное финансовое положение спутниковых операторов заметно отличалось от положения в остальном космическом секторе. Финансовые показатели большинства проектов связанной с космосом перерабатывающей промышленности оставались низкими. В новом столетии лишь у 23 % из них доходность превышала 3 %. Значительная доля

компаний показывала нулевые результаты или терпела убытки. Более благоприятным было положение в сравнительно низких звеньях цепочек стоимости. Рентабельность поставщиков для космических производств варьировала в размере 5–6 % [5]. Такое положение, однако, не было чрезвычайным, а отражало специфику работы по освоению космоса. Эта сфера деятельности по-прежнему оставалась высокоприбыльной с большими постоянными расходами, в том числе инвестиционного характера. Так, при производстве спутников и их наземных систем доля НИОКР в структуре затрат достигала 40–50 %. Удельный вес собственных расходов на НИОКР у ведущих компаний варьировал от 2–3 до 7–10 % в общем объеме выручки, или около 25 % всех расходов на НИОКР [6, 7].

Масштабные НИОКР предъявляли все более высокие требования к структуре компаний, созданию там не только сложных и дорогих основных средств, но и нематериальных активов [4]. В таком качестве выступали репутация надежных и творчески действующих исполнителей, системы развития интеллектуального капитала, экологический инструментарий и другие меры обеспечения устойчивого развития. В этих условиях опыт и постоянство космических исследований создавали незаменимый специфический актив развития производственных способностей компаний.

Специфику требований к субъектам космической деятельности усиливал штучный характер проводимых ими работ или с крайне ограниченным числом серийной продукции. Спецификации серьезно варьировали от проекта к проекту, что повышало производственные расходы. Это заставляло форсировать интернационализацию и организовывать корпоративные структуры индустриального типа. Компании комбинировали космическую деятельность с работой в других экономических секторах, выступая в виде сложных многопрофильных транснациональных групп.

Не случайно, что число таких организаций было крайне ограничено. В начале XXI в. в трех группах и связанных с ними производствах, входивших в десятку лидеров мировой космической промышленности, – Airbus Group (ранее European Aeronautic Defense and Space Co., EADS), Thales group и Finmeccanica – сосредоточилось более 70 % всех занятых в секторе космических исследований в Европе. Обороты этих организаций составляли соответственно 30,1 млрд евро (2003 г.), 11,1 млрд евро (2002 г.) и 7,8 млрд евро (2002 г.), а в начале текущего десятилетия (2012 г.) они достигли уже 56,5 млрд евро, 14,2 млрд евро и 17,2 млрд евро. При этом доля космического сектора оставалась сравнительно небольшой – до 10 % [8].

Между собой группы также поддерживали тесные разнообразные связи. Характерным примером тому являлись совместные производ-

ства групп Thales group и Finmeccanica, объединивших свои секторы, отвечавшие за работы, связанные с космосом, в две организации. Telespazio SpA, в которой Finmeccanica владела 67 % капитала, а Thales group – 33 %, специализировалась на разного рода спутниковых услугах; а Thales Alenia Space SAS, где капитал распределялся в обратной пропорции, – на производстве, дизайне, развитии и др. [8]. Занимаясь столь сложными и комплексными производствами, обе компании представляли собой разветвленные структуры с многочисленными дочерними фирмами, филиалами и другими связанными организациями, располагающимися большей частью в Европе и отчасти в других странах мира. Широкое распространение получило также установление между ними разного рода временных связей: стратегических альянсов, сотрудничества для исполнения отдельных производственных проектов и т.п. Формально эти компании были представлены в разных космических сегментах. Например, большая часть производства запускающих устройств была связана с европейским проектом «Ариана», где первоклассным подрядчиком выступали подразделения группы Airbus Group (бывшие участники компании Astrium из группы EADS), координировавшие, в свою очередь, работу примерно 40 европейских поставщиков. Чуть меньшей казалась монополизация использования спутников. Среди первоклассных операторов этого сегмента насчитывалось порядка 11 компаний. Однако на деле степень монополизации была примерно одинаковой. В предоставлении космических услуг для телекоммуникаций в Европе лидировали ведущие мировые игроки – Inmarsat, Eutelsat и SES. Среди спутниковых системных интеграторов доминировали структуры групп Airbus Group, Thales group, Finmeccanica, а также менее крупная группа OHV.

Монопольное положение игроков космического сектора, однако, далеко не всегда помогало им избегать серьезных трудностей из-за крайней подверженности производства воздействию некоммерческих и неэкономических факторов. По большей части они транслировались на космические проекты ТНК через их основных заказчиков, партнеров и акционеров – институциональных субъектов. Различные государственные и межгосударственные организации продолжали выступать первыми потребителями космических работ, участвующими в их организации, контроле за сбытом и стратегическом управлении. В начале текущего столетия на них приходилось порядка 63 % всего оборота, связанного с космическими работами, 54 % – на европейских заказчиков: Европейское космическое агентство, Национальный центр космических исследований (Франция), Немецкий авиакосмический центр, Космическое агентство Италии и др. По другим источникам, в начале 2010-х гг. доля коммерческих операций космического сектора варьировала около 50 % [9].

Помимо серьезного влияния на финансирование и общее управление космическим производством государства также определяли его частных исполнителей, организуя их отбор для проектов, задавая их рентабельность, влияя на трансферт технологий и т.п. Становление новых видов космического бизнеса, например зондирования Земли и др., было объектом государственной информационной, научно-технической и бюджетной политики. Характерным примером тому служило соглашение о гарантиях доступа к космическому пространству (European Guaranteed Access to Space agreement), определившее запускаящую систему «Ариана» в качестве основной базы для региональных космических программ.

Зависимость космического бизнеса от государства усугублялась также сравнительно небольшими размерами сектора. По ряду оценок, в канун 2010-х гг. оборот обрабатывающей промышленности для космоса в регионе составлял примерно 5,5 млрд евро, работой были обеспечены 32,8 тыс. чел. По другим источникам, значения последнего показателя были в 2–3 раза выше [5].

Складывающееся таким образом влияние институциональных игроков на развитие частного бизнеса в космическом секторе оказывалось неоднозначным. С одной стороны, благодаря частному капиталу он получал серьезную поддержку и мог развиваться, с другой — столь серьезное влияние частного бизнеса на компании делало их уязвимыми на рынке.

Такая противоречивость усиливалась различиями поведения разных институциональных игроков.

В первые послевоенные десятилетия основное воздействие на космические производства оказывали национальные государства. В региональном масштабе это оборачивалось обособленностью космических производств, дублированием направлений их действий и/или их фрагментированием, что ограничивало эффективность освоения космоса в Европе.

Альтернативой стала деятельность региональных организаций, прежде всего Европейского космического агентства (ESA). С 1970-х гг. оно существенно дополнило национальные проекты совместными проектами и способствовало их координации. Высоко оценивая роль агентства в сфере развития космической науки и техники, создания региональной производственной базы в этой области, эксперты сравнивали его с приводным устройством всей европейской космической промышленности, отмечали последовательный рост значения этой организации.

Вместе с тем расширение деятельности ESA оборачивалось повышением барьеров входа в отрасль и ее дальнейшей монополизацией. Так, при выборе поставщиков для программы «Ариана» прежде всего ори-

ентировались на то, в какой мере участвуют в нем отдельные страны. Новые же компании, способные и желающие сотрудничать, должны были ожидать появления новых государственных программ. Это было чревато повышением издержек и снижением эффективности проектов. Сходные по сути проблемы были и в сегменте спутниковых операторов. Высокую доходность проектов там связывали с ограниченной конкуренцией. (По свидетельству экспертов, отмеченный в последние десятилетия рост конкуренции со стороны провайдеров наземных услуг принципиально ничего не менял, так как число участников оставалось весьма ограниченным.)

В этих условиях основными направлениями повышения эффективности становились освоение возможностей вертикальной интеграции и выявление новых рыночных ниш. Интегрируя производства запускающих устройств и спутников, используя типовые носители, стандартизируя отдельные космические блоки, компании добивались дополнительной экономии, как это было, например, при развитии услуг по зондированию Земли.

Столь ограниченный потенциал повышения эффективности космических проектов заставлял европейские компании искать способы преодоления этой проблемы. Благоприятные условия сложились в самом конце XX в., когда на международной арене изменилось соотношение сил; у многих способных к космической деятельности операторов вне Европы высвободились мощности; космические рынки постепенно становились глобальными, усилилась конкуренция, у прежних институциональных субъектов все чаще возникали проблемы с финансированием новых, все более масштабных космических программ региона.

Так, усилилось давление со стороны американских компаний. Они традиционно лидировали, опираясь на заделы США в военной сфере и пользуясь преимуществами работы на крупных национальных рынках. Бюджет НАСА на гражданские цели четверо превышал аналог европейских институциональных структур, вместе взятых. Контакты с регионом бизнес США небезосновательно рассматривал сквозь призму зависимости. Помимо него на рынки Европы стали выходить новые игроки из Индии и Китая. При сопоставимом качестве они могли конкурировать с европейцами по цене благодаря пониженным расходам на рабочую силу и субсидиям своих правительств.

В этих условиях европейские ТНК были вынуждены оптимизировать свои производства путем их укрупнения посредством слияний и поглощений, создания разного рода совместных предприятий и филиалов, развития стратегических альянсов и др. В результате в 1990-е — начале 2000-х гг. на рынках космической продукции сформировались новые, значительно более крупные и мощные, чем прежде, коммер-

ческие игроки. В 2000 г. посредством слияния компаний Matra, Dasa и CASA на базе немецких, французских и испанских государственных капиталов был сформирован крупнейший европейский лидер в аэрокосмическом и оборонном секторах – группа EADS. Во многом на базе капиталов Франции образовалась группа Thales. Капитал Италии лежал в основе группы Finmeccanica.

Их деятельность поддержал новый институциональный участник европейской космической арены – Евросоюз. Свои усилия по координации космического сектора он начал предпринимать, разрабатывая сбалансированные космические программы в рамках региональных интеграционных процессов. Первые шаги такого рода были сделаны в 1999 г. В 2002–2003 гг. в рамках 6-й рамочной программы в организации были впервые выделены целевые средства на космические исследования. В 2007 г. космос был признан важным активом «Европейской стратегии 2020», необходимым для устойчивого роста региона, формирования в нем инновационной экономики и превращения Европы в крупнейшего игрока на глобальных космических рынках. Вместе с тем в ЕС отмечали потребность в формировании дополнительного частного спроса на связанные с космической деятельностью услуги и обеспечение их стабильного предоставления. В 2009 г. со вступлением в силу Лиссабонского договора власти на деле продемонстрировали намерение стимулировать научно-технический прогресс и конкурентоспособность бизнеса в космическом секторе как цель своей политики. В 2013 г. они подтвердили это, когда занялись условиями консолидации частных субъектов в секторе на ближайшее десятилетие.

Однако, как и в других случаях, активизация космической деятельности нового игрока встречала серьезные ограничения. В частности, речь шла о финансовых проблемах, необходимости учитывать ресурсные запросы других направлений, решать проблемы расхождений между институциональными нормами, которые требовались для эффективного ведения космической деятельности, и теми, которые были приняты для остальной экономики и рассматривались как универсальные, а также ряд других вопросов. Пути преодоления этих трудностей региональные власти искали в сотрудничестве с другими институциональными игроками, прежде всего с ESA. Речь шла о создании новых научно-исследовательских заделов, которые в других местах финансировали за счет военных и иных подобных программ, а также о поиске путей их дальнейшего коммерческого освоения. В ноябре 2000 г. была принята резолюция о формировании общей европейской космической стратегии. Для ее разработки и реализации Совет Европы инициировал создание рабочей группы совместно с ESA. Также в 2003 г. были начаты консультации с государствами – участниками ESA и биз-

несом в этих странах. Таким образом удалось определить контуры региональной «космической» политики, ориентированной на спрос. Ее разработку совместными усилиями, а также конкретизацию в отношении отдельных сегментов и бизнес-структур Еврокомиссия неоднократно подтверждала в своих коммюнике и других документах начала 2010-х гг.

Стимулируя поиски новых рынков и ниш для коммерческих операций в космическом секторе, власти вместе с тем не торопились открывать национальные рынки. Под давлением европейского бизнеса и с учетом угрозы потери критически значимой массы космической промышленности региона и риска не получить от инвестиций в космос ожидаемую социально-экономическую отдачу они резервировали дополнительное время, чтобы ТНК региона могли соревноваться на равных с зарубежными конкурентами у себя и закрепиться на международной арене.

Американские конкуренты определенные надежды возлагали на действующие в США коммерческие и иные ограничения. Так, с американским регламентом международной торговли вооружениями (ITAR) эксперты связывали сокращение доли США на рынке спутниковых коммуникаций в пользу европейских компаний.

Последние видели среди основных мер снижения затрат и повышения эффективности космических производств стандартизацию операций; инновации в цепочках поставок, выявление новых рыночных потребностей и стимулирование коммерческого спроса, а также развитие предпринимательства в самом космическом бизнесе. Для этого предполагалось повышать компетенции в сферах ключевых технологий, компонентов и материалов, т.е. усовершенствовать стратегические способности европейских ТНК.

Важным шагом финансового обеспечения этих процессов стало изменение размеров и структуры финансирования в пользу частных инвестиций. В группе Airbus, например, доля государственного капитала сократилась с 66 % в 2001 г. до 25 % к середине 2013 г. Аналогичные процессы происходили в Thales и Finmeccanica. После выхода последней на миланскую биржу в начале 1990-х гг. доля прежнего основного акционера – Итальянского государственного института (IRI) последовательно снизилась до 34 % в начале 2000-х гг. [10].

Новым направлением повышения эффективности космических проектов стало обращение ТНК к инструментам, апробированным в других секторах. Например, они стали шире сотрудничать с мелкими и средними компаниями. Правда, их доля в общем производстве была скромна, порядка 10 % занятых. Большая часть этих фирм являлась частью производственных цепочек крупного бизнеса, и лишь немногие выступали как независимые компании. Известные перспективы от-

крывало также сотрудничество со стартапами и другими венчурными институтами.

Однако в целом крупные компании не связывали прорывы в конкурентоспособности с привлечением мелких и средних фирм. Рассматривая освоение космоса как стратегический плацдарм своей деятельности в Европе, они занялись совершенствованием собственных стратегий повышения эффективности, особенно в нисходящих сегментах, и операциях на внешних рынках. Из прежних полуинституциональных структур занятые космическими проектами европейские ТНК целенаправленно трансформировались в мощные частные компании не только по форме, но и по существу.

## Литература

1. *Sandler T.* Global Collective Action. Cambridge: Cambridge University Press, 2004.
2. Global Public Goods: International Cooperation in the 21st Century /Eds. I. Kaul, I. Grunberg, M. Stern. New York: Oxford University Press, 1999.
3. A History of the European Space Agency 1958–1987: In ?? vols. () ed. R.A. Harris; European Space Agency; ESA Publications Division. 2000. Vol. 1: ESRO and ELDO, 1958–1973.
4. The Space Economy at a glance 2011. August 2011 // OECD. URL: <http://www.oecd.org/sti/futures/space/48301203.pdf>.
5. *Hayward K.* The Structure and Dynamics of the European Space Industry Base // ESPI Perspectives. 2011 No. 55 December 2011. URL: <http://www.espi.or.at/espi-perspective>.
6. [www.airbus-group.com](http://www.airbus-group.com)
7. *Морева Е.Л.* Концепции социального капитала для анализа инновационной активности в условиях постсоветского пространства // Экономика, статистика и информатика. 2012. № 1. – С. 65–69.
8. <https://www.thalesgroup.com>
9. The European space industry in 2010 facts & figures. 15th Edition, ASD-Eurospace The space group in ASD. June 2011.



*И.В. Гусаров,*  
*аспирант (МГУ им. М.В. Ломоносова)*

## **АКТУАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИК СТРАН БРИКС**

В период восстановления экономики после мирового экономического кризиса важная роль в глобальном развитии отводится развивающимся странам, в первую очередь странам БРИКС (BRICS) – Бразилии (В), России (R), Индии (I), Китаю (С), Южной Африке (S).

Среди стран БРИКС Китай является лидером, на его долю в 2013 г. приходилось 15,8 % мирового ВВП. Он уступает только США, ВВП которого составлял 18,9 % от глобальной экономики [1].

В ближайшие 30–50 лет наибольшим потенциалом роста обладает Индия, так как снижение рабочего возраста населения Индии и Бразилии произойдет несколько позже, чем населения России и Китая.

По мнению аналитиков Goldman Sachs, ВВП четырех стран БРИКС к 2050 г. превысит суммарный объем ВВП самых богатых стран мира («большой семерки»). Бразилия и Россия будут занимать ведущее положение в мире по поставкам сырья, а Индия и Китай – по реализации промышленных товаров и услуг. Причем Бразилия и Россия будут формировать поставщиков Индии и Китая [2]. Для решения этих прогнозов необходим переход стран БРИКС на инновационный путь развития.

С 2001 до 2012 г. тенденция роста ВВП во всех странах БРИКС была восходящей, но темпы роста были различными. В 2013 г. темпы прироста ВВП снизились по сравнению с 2012 г. в России (до 1,5 %), в ЮАР (до 1,8 %).

В Бразилии рост ВВП достиг пикового значения (6,1 %) в 2007 г. В России наибольшее значение этого показателя наблюдалось также в 2007 г. (8,5 %). Тогда же и Китай продемонстрировал более высокий рост (14,2 %) [3, с. 190–196].

По темпам прироста ВВП в 2013 г. среди стран БРИКС первое место занял Китай (7,7 %, для сравнения укажем, что в 2011 г. эта цифра равнялась 9,2 %), затем Индия (4,4 % – в 2013 г., 7,1 % – в 2011 г.), Бразилия (2,3 % – в 2013 г., 2,7 % – в 2011 г.), ЮАР (1,8 % – в 2013 г., 3,1 % – в 2011 г.), Россия (1,5 % в 2013 г. – наименьшее значение среди стран БРИКС, 4,3 % – в 2011 г.) [3, 4]. По прогнозам Международного валютного фонда, к 2015 г. этот показатель уменьшится в Китае

(до 7,3 %), в России (до 2,5 % – наименьшего показателя среди стран БРИКС), в Индии (до 6,4 %) и увеличится в Бразилии (до 2,8 %) и ЮАР (до 3,3 %) (табл. 1).

Таблица 1

**Темпы прироста ВВП, %, в странах БРИКС, % (4)**

Страна	2012 г.	2013 г.
Бразилия	1,0	2,3
Россия	3,4	1,5
Индия	3,2	4,4
Китай	7,7	7,7
ЮАР	2,5	1,8
БРИКС в целом	17,8	17,7

Снижение ВВП России происходит из-за уменьшения притока инвестиций, сокращения поступлений от налогообложения, уменьшения объемов строительства.

Если же сравнивать изменение ВВП (по паритету покупательной способности) на душу населения в странах БРИКС, то видно, что самое большое значение этого показателя было в России (в 2012 г. 18 000 долл.), а наименьшее – в Индии (3900 долл.). В Китае показатель ВВП на душу населения в 2012 г. составил 9300 долл. (половина от российского ВВП) [5].

Через десять лет Россия планирует войти в пятерку крупнейших экономик мира, для чего намеривается за этот период удвоить ВВП на душу населения.

Однако результаты государственной статистики не всегда отражают реальное развитие экономики. В мире процветает теневая экономика, которая в разных странах составляет значительную долю ВВП. Например, средний объем теневой экономики Китая равняется 12,7%. Китай занимает 9-е место среди 150 стран мира по объему теневой экономики [6]. Индия находится на 39-м месте, объем ее теневой экономики составляет 22,2% ВВП, Южная Африка – на 55-м месте (27,3% ВВП), Бразилия – на 105-м месте (39,0% ВВП), Россия – на 122-м месте в мире (43,8% ВВП). Для сравнения укажем, что размер теневой экономики США составляет 8,6% ВВП. Столь большой объем теневой экономики говорит о том, что государства недополучают огромные средства в виде налогов от развития реальной экономики.

К теневому бизнесу относятся не только виды деятельности, запрещенные законом (игорный бизнес, торговля наркотиками и т.д.), но и вполне легальная деятельность, если не полностью декларируются все доходы (некоторые компании указывают лишь часть своей выручки от продаж продукции и оказанных услуг, не декларируются чаевые, по-

лученные в ресторанах и гостиницах, услуги, строительные и хозяйственные услуги, оказываемые гастарбайтерами, и др.).

Чем выше ставка налогообложения в стране, тем больше объем теневой экономики. На решение этого вопроса, на наш взгляд, может повлиять более широкое использование безналичных расчетов, пластиковых банковских карт при взаимоотношении с контрагентами, при покупке товаров и получении услуг, а также использование банковских карт в качестве эффективной системы выплаты заработной платы.

На развитие экономик стран БРИКС оказывает влияние инфляция. В России она снизилась с 8,4 % в 2011 г. до 5,1 % в 2012 г. Это было связано с политической стабильностью, ростом экономических показателей, снижением уровня безработицы. Инфляция уменьшилась и в Бразилии с 6,6 до 5,5 %, в Китае – с 5,4 до 2,6 % и увеличилась в Индии с 8,9 до 9,2 % и в ЮАР – с 5,0 до 5,2 % [6].

Особую роль в экономике стран БРИКС играют фондовые биржи и фондовые индексы. Фондовые индексы стран БРИКС еще не достигли докризисных уровней, но постепенно приближаются к ним. Индекс ММВБ 15 апреля 2011 г. был 1780,36 пункта (перед кризисом 2008 г. индекс составлял около 2000 пунктов). В 2012 г. (в связи с проблемами в некоторых странах еврозоны) снизились индексы практически всех мировых фондовых рынков. Значение индекса ММВБ уменьшилось и составило 1444,27 пункта (17 августа 2012 г.).

Капитализация российского фондового рынка снизилась в конце 2008 г. на 75 %. Для сравнения: капитализация американского фондового рынка уменьшилась на 25 %, что составляет около 40 % капитализации мирового рынка.

Капитализация российского фондового рынка является самой низкой среди стран БРИКС (17-е место в мире). В 2010 г. она впервые после кризиса превысила триллион долларов (до кризиса капитализация составляла более 1,3 трлн долл.), но затем из-за проблем в мировой экономике, изменения цен на нефть, золото и другие природные ресурсы капитализация российского фондового рынка снизилась. Причины ее низкого уровня связаны с недостаточным уровнем корпоративной культуры, слабой защищенностью инвесторов, низкой прозрачностью предприятий, сложностями налогообложения, несоответствием бухучета международным стандартам.

В 2010 г. наблюдалась тенденция постепенного увеличения капитализации компаний в странах БРИКС. Это способствовало повышению цен на нефть, газ, золото, серебро. Кроме того, российские фондовые индексы росли на фоне недооценки их акций по сравнению с ценными бумагами других развивающихся стран по показателю P/E (price/earnings) – отношению капитализации компании к ее годовой прибыли.

В 2012 г. общая капитализация фондовых рынков стран БРИКС составила 7,8 трлн долл. (16,6 % мировой капитализации). Наибольший объем капитализации фондового рынка был в Китае (3,665 трлн долл.), затем идут Бразилия (1,229 трлн долл.), Южно-Африканская Республика (1,038 трлн долл.), Индия (1,015 трлн долл.), на последнем месте находился фондовый рынок России (0,845 трлн долл.) [6].

Снижение объема капитализации фондовых рынков стран БРИКС на 17 % в 2012 г. по сравнению с 2010 г. было связано с проблемами развития мировой экономики, в первую очередь ряда стран еврозоны.

Государства БРИКС стремятся развивать экономическое сотрудничество между друг другом. Китай и Бразилия в апреле 2011 г. подписали соглашения о сотрудничестве в политике, обороне, науке и технике, водном хозяйстве, физкультуре, сельском хозяйстве, образовании, электроэнергетике. Россия придает большое значение развитию стратегического партнерства с Китаем в области политики, экономики, международных отношений.

Некоторые российские компании заявили о намерении провести первичное публичное размещение акций (ИПО) на Гонконгской фондовой бирже. Например, «ВТБ Капитал» намерен разместить на бирже миллионы долларов, так как гонконгский рынок отличается высоким уровнем ликвидности. Компания «ЕвроСибЭнерго» не исключает возможности размещения 25 % своих акций на Гонконгской фондовой бирже и привлечения 1,5 млрд долл. за счет первичного публичного размещения.

В свою очередь, предприниматели из Гонконга стремятся более активно участвовать в программах сотрудничества с российскими регионами Восточной Сибири и Дальнего Востока в области альтернативных источников энергии, высокотехнологичного машиностроения, энергосберегающих технологий. Страны БРИКС примут участие в работе инновационного центра «Сколково», в создании международного финансового центра в Москве.

На развитие экономического потенциала стран БРИКС и капитализацию фондовых рынков важное влияние оказывают цены на энергоресурсы. Так, цена западнотехасской нефти на срочной товарной бирже в Нью-Йорке 18 августа 2012 г. составляла 96,15 долл. за баррель. Котировка североморской нефти (Brent) на европейской электронной товарной бирже тогда же составила 113,68 долл. за баррель (в июне 2008 г. этот показатель был более 140 долл. за баррель). Фьючерс на североморскую нефть (Brent) 6 июня 2013 г. снизился до 103,98 долл. за баррель, а марки Light Sweet – до 95,51 долл. за баррель.

Фьючерсные контракты на золото торгуются на бирже металлов в Нью-Йорке. Основными экспортерами золота (из стран БРИКС)

являются ЮАР, Китай и Россия, основными потребителями (из стран БРИКС) – являются Индия и Китай.

В 2008 г. цена тройской унции золота превысила 1000 долл. В 2012 г. цена золотого фьючерса увеличилась до 1616,24 долл. за тройскую унцию (18 августа 2012 г.).

По данным агентства Bloomberg, общий объем золотовалютных резервов Китая увеличился в 2013 г. до 3,66 трлн долл. Накопленный объем золотовалютных резервов Китая превышает более чем в три раза соответствующий показатель любой страны мира.

По объему золотовалютных резервов Китай занимает первое место среди стран БРИКС, на втором месте – Россия (золотовалютные резервы снизились с 533,2 млрд долл. в конце 2011 г. до 510,1 млрд долл. в декабре 2013 г.), затем идут Бразилия (показатель снизился с 378,7 млрд долл. в 2011 г. до 326,9 млрд долл. в октябре 2013 г.), Индия (показатель снизился с 293,9 млрд долл. в 2011 г. до 278,2 млрд долл. в сентябре 2013 г.) и Южно-Африканская Республика (показатель снизился с 50,3 млрд долл. в 2011 г. до 49,4 млрд долл. в ноябре 2013 г.) [7].

В ноябре 2013 г. руководство Центрального банка Китая заявило, что страна больше не заинтересована в наращивании золотовалютных резервов. Китай нацелен на укрепление и либерализацию своей валюты – юаня. Около трети золотовалютных резервов Китая размещено в краткосрочные казначейские облигации США (Китай является крупнейшим мировым кредитором США). Но Центральный банк Китая проявляет заинтересованность в самостоятельном управлении своими золотовалютными резервами, в проведении диверсификации своих резервов. Не только Китай, но и другие страны БРИКС стремятся диверсифицировать свои золотовалютные резервы.

Например, Центральный банк России включил в 2013 г. в золотовалютные резервы страны активы, номинированные в канадских и австралийских долларах. Это связано с увеличением объемов внешнеторгового оборота с Канадой и Австралией.

В 2013 г., по данным Банка международных расчетов (Bank for International Settlements), китайский юань находился на девятом месте среди наиболее используемых валют в мире (после доллара США, евро, японской йены, британского фунта стерлингов, австралийского доллара, швейцарского франка, канадского доллара, мексиканского песо). При этом в 2010 г. юань занимал 17-е место в мире [5].

Укреплению юаня способствует как рост китайской экономики (второй экономики в мире после США), так и увеличение внешнеторгового оборота (в 2012 г. объем внешнеторгового оборота Китая составил 3,87 трлн долл., превзойдя объем американского внешнеторгового оборота – 3,82 трлн долл.). Китай является крупнейшим торговым партнером 130 стран (США – 70 основных партнеров).

Основными партнерами Китая по экспорту являются США (17,1 % объема китайского экспорта), Япония, Южная Корея, Германия. К сожалению, в списке ведущих партнеров Китая нет ни одной страны БРИКС, они занимают лишь незначительную долю в объеме импорта и экспорта Китая.

Важным торговым партнером Китая остается Япония (третья в мире по объему ВВП после США и Китая). С 1 июня 2012 г. для снижения стоимости сделок и укрепления товарооборота Китай и Япония на валютных рынках Токио и Шанхая перешли на прямой обмен иен на юани и обратно (хотя юань не является полностью свободно конвертируемой валютой) без учета их курсов по отношению к доллару. До этого решения плавающий курс доллара оказывал большое влияние на экономические отношения двух стран.

Китайское правительство ожидает, что юань станет полностью конвертируемым в 2017 г. Подготовка к организации этого процесса ведется в специальных торговых и экономических зонах, в которых проверяется возможность либерализации юаня (например, в Шанхайской экономической зоне).

При проведении расчетов между странами БРИКС решено использовать не доллар США, а национальные валюты стран. Мы считаем, что в будущем страны БРИКС смогут сформировать не только сильный экономический союз, но и оказать политическое влияние в мире.

Основными проблемами развития экономик стран БРИКС являются:

- зависимость от экспорта сырьевых ресурсов (Россия, Бразилия);
- слабая модернизация экономики;
- значительные объемы теневой экономики;
- отток капитала из стран БРИКС в связи с увеличением затрат (например, в Китае), улучшением экономического положения в развитых странах (например, в США);
- сложное налоговое регулирование;
- наличие коррупции, бюрократии.

По нашему мнению, для достижения экономического превосходства странам БРИКС следует уделять больше внимания:

- развитию образования; увеличению потребления на внутреннем рынке;
- расширению привлечения иностранных инвестиций;
- переходу от экспортно-сырьевого к инновационному пути развития;
- проведению модернизации высокотехнологичных отраслей;
- внедрению инновационных технологий;

- внедрению результатов научных исследований в промышленное производство;
- развитию стратегического партнерства стран БРИКС.

## Литература

1. 2013 Global R&D Funding Forecast: Asia Drives Growth in 2013 Global R&D // R&D Magazine. 2012. 18 December. 36 p.
2. 2014 Global R&D Funding Forecast // Battelle and R&D Magazine. 2013. December. 36p.
3. Data Template on International Reserves and Foreign Currency Liquidity / Time Series Data on International Reserves and Foreign Currency Liquidity Official Reserve Assets // International Monetary Fund. 2014. 31 January.
4. Dreaming With BRICs: The Path to 2050 / Global Economics Paper #99 // Goldman Sachs. 2003. 1 October. 24 p.
5. *Schneider F., Buehn A., Montenegro C.E.* Shadow Economies All Over the World // The World Bank. Development Research Groupe. 2010. July. P. 27.
6. Growth Resuming, Dangers Remain / World Economic Outlook // International Monetary Fund. April, 2012.
7. The World Factbook 2013 // Central Intelligence Agency. [www.cia.com](http://www.cia.com).
8. Triennial Central Bank Survey. Global Foreign Exchange Market Turnover in 2013 / Monetary and Economic Department // Bank for International Settlement. 2014. January. 78 p.
9. World Economic Outlook Update // International Monetary Fund. 21 January, 2014. 3 p.

*Э.Г. Кочетов,  
д. э. н. (Общественная академия наук  
геоэкономики и глобалистики)*

## **РОССИЯ–КИТАЙ: ИННОВАЦИОННОЕ ОБУСТРОЙСТВО ГЛОБАЛЬНОГО МИРА**

Обозревая наш мир с высоких позиций методологии глобалистики, нельзя не заметить глубинную жизнеутверждающую тенденцию к приоритету экономики над политикой. Это особенно ярко проявляется на мировой арене. Какие бы коллизии, противоречия и нестыковки в международных делах ни происходили, здравый смысл берет свое! С трудом, но идет безостановочный процесс обустройства глобального мирового пространства. И ярким примером тому служит стремительный выход на мировую арену двух грандиозных проектов: «Трансевразийский пояс RAZVITIE» и «Великий шелковый путь». Эти проекты имеют единую природу и логику – геоэкономическую [1–9]. Формируется широтный геоэкономический пояс мирового развития от Атлантики до Тихого океана. Здесь геоэкономика опровергает политические воззрения, милитаризм и воинствующий менталитет поборников холодной войны, реванша и схватки за жизненное пространство и ресурсы. Здесь берут верх магистральный вектор баланса экономических интересов, консолидация ресурсов в целях развития. Вместе с тем каждый проект несет вполне самостоятельную организационно-функциональную нагрузку, имеет различные маршруты и свои целевые установки, различный темп и ритм проработки и т.д. Иными словами, при общности геоэкономической природы они, по большому счету, не состыкованы.

Каковы смысл, сущность и стратегические начала этих проектов? Как сохранить в процессе реализации заложенный в них позитивный геоэкономический настрой? Как своевременно упредить развитие раздельных линий между ними? Как состыковать два параллельных проекта и направить их в совместное русло единого широтного геоэкономического пояса мирового развития и процветания?<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Сейчас эта проблема становится предельно актуальной и к ее анализу и разрешению подключаются как российские, так и китайские научные и другие структуры. В этом отношении следует особо отметить своевременную постановку проблемы в статье профессора Ли Синя (см. [10]).



## Смысл и целевые установки двух проектов

Впервые идея широтного геоэкономического пояса была выдвинута и сформулирована российской школой геоэкономики.

Понятие «широтный геоэкономический пояс» наряду с такими категориями, как геоэкономические границы, геоэкономический атлас мира, блуждающие интернационализированные воспроизводственные ядра, мировой доход, высокие геоэкономические и геофинансовые технологии, геоэкономическая стратегия, геоэкономическая память, геоэкономические войны и т.д., составляет «каркас» геоэкономических моделей мирового развития [11].

За многостраничными описаниями идеи геоэкономического широтного пояса с проекцией его на евразийский ареал уже довольно четко просматриваются стратегические устремления, заложенные в контекстах идеи широтного геоэкономического пояса

### *А. Стратегический вектор проекта «Великий шелковый путь»*

В сентябре 2013 г. председатель КНР Си Цзиньпин, выступая с речью в Астане, призвал страны Центральной Азии объединить усилия, создать экономический пояс Шелкового пути.

Экономический пояс Шелкового пути и морской Шелковый путь – стратегически новая архитектура всесторонней открытости Китая и каркас китайской стратегической дипломатии с близким соседством. Концепция «Экономического пояса Шелкового пути» предполагает расширение потенциалов сотрудничества между странами и повышение темпа и качества региональной экономической интеграции. Строительство экономического пояса Шелкового пути поможет странам Евразии превратить людские, ресурсные, рыночные и технические возможности в реальные преимущества развития.

#### *Как строить экономический пояс Шелкового пути?*

1. Построение транспортной артерии от Тихого океана до Балтийского моря и Индийского океана, охватывающей Восточную, Западную, Южную Азию и Европу.
2. Развитие торговли и инвестиции:
  - создание благоприятных условий для торговли и инвестиций;
  - увеличение торгового объема между странами, улучшение торговой структуры в пользу добавленной стоимости высокотехнологичной продукции;
  - укрепление инвестиционного сотрудничества.
3. Стабилизация денежного обращения:
  - содействие валютному свопу, проведение расчетов в национальных валютах стран региона, увеличение степени защищен-

ности финансовых систем от рисков, повышение международной конкурентноспособности экономики региона;

- укрепление сотрудничества между ШОС и Евразийским экономическим союзом;
  - создание международных финансовых институтов для финансирования экономического пояса Шелкового пути.
4. Укрепление политического контакта для того, чтобы экономический пояс Шелкового пути стал сообществом за общие интересы или сообществом общей судьбы.
  5. Укрепление гуманитарного сотрудничества.

*Откуда денежные средства?*

1. Всемирный банк, Азиатский банк развития и другие структуры развития.
2. Создание многостороннего Азиатского инвестиционного банка развития инфраструктуры:
  - уставный капитал данного банка вначале — 50 млрд долл. США;
  - планируется подписание меморандума о договоренности по созданию этого банка уже в осень этого года. Этот банк сравнивается с Европейским инвестиционным банком (ЕИБ);
  - модель финансирования: Public-Private-Partnership... [12].

#### *Б. Стратегический вектор проекта «Трансѳевразийский пояс RAZVITIE»*

Стратегический вектор проекта «Трансѳевразийский пояс RAZVITIE» формируется под воздействием неотложных задач по развитию в сжатые сроки гигантского Восточного региона России. С учетом складывающейся ситуации Правительство РФ приняло государственную программу Российской Федерации «Социально-экономическое развитие Дальнего Востока и Байкальского региона» (распоряжение Правительства РФ от 29 марта 2013 г. № 466-р) [13]. В ней обозначены программные целевые стратегические установки и задачи в основных сферах жизнеобеспечения и безопасного развития в 2014–2025 гг. не только этого региона, но и России в целом. Ситуация, складывающаяся в макрорегионе, «...делает эту часть России уязвимой в геополитическом плане. Огромный размер восточных территорий вкупе с низкой плотностью населения, а также наличие богатых минерально-сырьевых ресурсов и других потенциальных возможностей создают системное напряжение, особенно с точки зрения международной конкуренции за неосвоенные территории...» [13].

Государственной программой четко обозначены два ключевых блока (вектора) мер по выходу из стратегически опасной ситуации:

*Блок 1 («внутренний»)*. За счет мобилизации внутренних ресурсов подробно и предметно прописаны сферы приложения экономических, финансовых, интеллектуальных, производственных сил, а также даны механизмы решения задач.

*Блок 2 («внешний»)*. За счет консолидации мировых ресурсов и возможностей внешней сферы предполагается решить задачи форсированного развития указанного макрорегиона.

Однако «внешний» вектор обозначен только пунктиром, даны акценты и контуры стратегических задач без программных мер и механизмов их решения, что значительно стратегически «ослабляет» документ в целом. Хотя сами акценты носят верный и принципиально значимый характер и сводятся к следующему:

- Сделан верный, стратегически выверенный акцент на налаживание конструктивных внешнеэкономических связей с ведущими мировыми партнерами на мировой арене. Особо отмечается то, что «...Дальний Восток и Байкальский регион являются важными звеньями естественного транспортного моста между странами Западной Европы, Северной Америки и Восточной Азии...» [13].
- В области укрепления внешнеэкономических позиций Россия демонстрирует нацеленность на «...расширение сотрудничества по осуществлению взаимных инвестиций, в том числе со странами ЕврАзЭС, для обеспечения устойчивости торговых и кооперационных связей и повышения трансграничной мобильности факторов производства; развитие устойчивых производственных кооперационных связей со странами – технологическими лидерами, в том числе в целях осуществления совместных проектов выхода на глобальные рынки...» [13].
- Перевооружение производственного сектора видится как «...содействие модернизации высокотехнологичных отраслей экономики, в том числе в кооперации с ведущими мировыми производителями, выходу на мировые рынки с новыми высокотехнологичными продуктами...» [13]. При этом, «...развивая восток России, можно выбирать самые лучшие и современные из тех технологических и организационных решений, которые уже опробованы в других странах. Такой подход объективно позволяет экономить время и ресурсы...» [13].

Сейчас фактор времени приобретает чрезвычайно важное значение: стратегическая пауза не бесконечна! Отмеченное выше неравное отношение к двум «рычагам» преобразований (внутреннему и внешнему векторам) чревато возникновением серьезных проблем, связанных с реализацией программы в намеченные сроки – 2014–2025 гг.

Обнажилась актуальнейшая проблема – необходимо срочно уравновесить два рычага! И для этого есть все возможности со стороны и научных, и корпоративных структур, как государственных, так и частных. Они могут выступить в качестве «мотора» в генерировании новых идей и конкретных инициатив в деле мобилизации ресурсов и возможностей внешней сферы для решения стратегических задач развития российского Востока и России в целом. Это напрямую связано с созданием условий для реализации данной программы и для стратегически необходимого ускоренного перевооружения российского промышленного комплекса на высокотехнологической основе, с повышением обороноспособности России, что в конечном счете напрямую завязано на проблему безопасности страны.

Дело в том, что сама программа, обозначив внешние стратегические мотивационные блоки (принципы), не содержит концептуальных и программных положений по наполнению этих блоков, в ней также не показаны роль и место конкретных научных и корпоративных ведущих структур, способных активно содействовать формированию необходимых условий для успешной реализации намеченного курса, что открывало бы новые возможности в решении стратегических задач Российской Федерации.

Восполнить внешнеэкономический стратегический вектор как раз и призвана широкомасштабная инициатива формирования трансъевразийского широтного геоэкономического пояса RAZVITIE. Этот проект по своей природе и стратегическому статусу далеко выходит за рамки транспортно-коммуникационной сферы: ему придается эффективная и позитивная роль «геоэкономического интегратора» и «инфраструктурного преобразователя» в широком и многоаспектном плане. Проработка проекта «Трансъевразийский пояс RAZVITIE» уже в определенной мере выполнена, состоялось хорошо аргументированное обсуждение специалистами, проект подкреплен мощным научным сопровождением российской и итальянской школ геоэкономики<sup>1</sup>.

Сейчас очень важно развивать внешний вектор принятой государственной программы, своевременно поднять идею трансъевразийского геоэкономического пояса RAZVITIE «навверх», в том виде, как ее проработала российская научная школа геоэкономики. Это позволит избежать различных интерпретаций, размывания и нивелирования.

Здесь просматривается, на наш взгляд, один очень важный момент: для оперативной проработки фундаментальных проблем, путей решения неотложных стратегических геоэкономических задач, разработки концептуальных основ больших программ глобального и макрорегио-

---

<sup>1</sup> Речь идет о конференции в Италии (г. Милан, 7–8 ноября 2012 г.). Подробнее см. [12].

нального уровня необходимо создать своего рода мозговой центр нового типа (ядро занимающихся геоэкономикой специалистов, экспертов и ученых) для выработки и сопровождения инновационных, креативных программ действий сегодня и в будущем. Такой мозговой центр мог бы быть создан на базе Общественной академии наук геоэкономики и глобалистики, заложившей основы российской школы геоэкономики. Итоги работы такой структуры могут лечь в основу стратегических и тактических рекомендаций, позволяющих обеспечить оперативное и энергичное решение стратегических задач.

### **Некоторые ключевые блоки концепции трансъевразийского пояса RAZVITIE в свете геоэкономических воззрений**

Для создания условий реализации стратегических планов, заложенных в принятой Государственной программе Российской Федерации [13], необходимо формирование устойчивой международной политической, экономической среды с целью использования гигантских инновационных и технологических возможностей, консолидации мировых ресурсов. Такая роль отводится реализации проекта трансъевразийского пояса RAZVITIE. Далее мы представим некоторые соображения, связанные с концепцией экономического основания этого проекта.

#### **Выбор смысловой (методологической) платформы**

При подготовке концепции особый акцент делается на методологической стороне данного документа, отличающегося по своему жанру от стратегии, программы и других документов, которые носят вторичный характер по отношению к концепции. Первый шаг в этом направлении — сформировать единый взгляд на идею формирования трансъевразийского пояса, иначе говоря, единый подход к его пониманию и трактовке. Речь идет о выборе смысловой платформы: какой приоритет поставить во главу угла — геоэкономический, геополитический или геостратегический? Это позволит избежать многомерности (расплывчатости) в формулировании целей, задач и содержания концепции экономического обоснования создания трансъевразийского пояса RAZVITIE. Какова же его смысловая платформа?

Если проанализировать с указанных позиций материалы, как итоговые, так и сопровождающие принятие Миланского меморандума и озвученные на совместной российско-итальянской конференции (Милан, 7–8 ноября 2012 г.), то такой концептуальной платформой выступает идея формирования широтного геоэкономического пояса сотрудничества от Атлантики до Тихого океана. Дальнейшее разворачивание содержания концепции экономического обоснования трансъ-

евразийского пояса RAZVITIE лежит в плоскости фундаментальных разработок российской и итальянской школ геоэкономики, получивших широкое признание научной общественности. Безусловно, это ни в коем разе не снимает геополитическую и геостратегическую «нагрузки» на проект трансевразийского пояса, они присутствуют, но здесь речь идет о главенствующих приоритетах и геоэкономическом выигрыше во времени.

Через призму геоэкономического подхода трансевразийский пояс RAZVITIE предстает как масштабный (глобальный) проект, в основе которого мировой воспроизводственный цикл — ядро, формируемое на кластерно-сетевом принципе. Исходя из этого, сформулируем в сжатом виде понятие широтного геоэкономического международного трансевразийского пояса.

Международный трансевразийский пояс RAZVITIE — это ареал геоэкономического оперирования, выступающий в форме широтного кольца, выстроенного на базе экономического и технологического единства взаимосвязанных между собой региональных и национальных интернационализированных воспроизводственных циклов, а также зоны геоэкономического влияния. По своей институциональной основе он выступает как взаимоувязанные между собой кластерно-сетевые системы, отображаемые на основных страницах в геоэкономическом атласе мира. По своему политическому статусу пояс выступает как геоэкономический интегратор.

Выделим основные аспекты действия геоэкономического интегратора, иными словами, его стратегический план.

Прежде всего требуется подключение структур МИДа, проведение серии консультаций, подготовка протоколов о намерениях с потенциальными участниками — партнерами по реализации пояса.

Чтобы избежать отторжения проекта, необходимо иметь четкое представление о том, что по своей органической природе проект выступает в роли сетевого геоэкономического открытого транспортно-коммуникационного кластера, зарождающегося в условиях всеобъемлющей глобализации. На это следует делать постоянный акцент, ибо геоэкономическая природа кластера делает его жизнеспособным, стратегически нацеленным на консолидацию интеллектуальных, инновационных, производственных, трудовых, сырьевых, финансовых ресурсов в рамках единой цели — общего развития данного ареала<sup>1</sup>.

Вместе с тем воплощение проекта «Трансевразийский коридор RAZVITIE» должно учитывать быстро меняющиеся парадигмальные процессы в современном мире. Речь идет о зарождении в недрах глобализации и выходе мирового развития на новый этап (фазу) — **космо-**

---

<sup>1</sup> Этот ракурс получил развитие в работах [14, 15].

**логизацию.** Это в принципе преобразовывает понимание и представление о системах транспортно-коммуникационных связей, задействует развитие новейших сфер в этой области.

## Резюме

Представляя процессы по формированию инициатив по преобразованию евразийской платформы, можно сделать следующие выводы:

**I.** Идет развитие двух самостоятельных, обособленных друг от друга широтных геоэкономических поясов – трансевразийского пояса RAZVITIE и Великого шелкового пути. У них есть общая геоэкономическая природа и несколько принципиальных различий.

Для проекта «Трансевразийский пояс RAZVITIE» отправной точкой являются стратегические задачи развития Восточного ареала России – Государственная программа Российской Федерации «Социально-экономическое развитие Дальнего Востока и Байкальского региона» [13], и проект «Трансевразийский пояс RAZVITIE» нацелен на решение этой задачи и служит одним из рычагов – внешнеэкономическим инструментом в осуществлении намеченного. Здесь он выступает частным моментом программы, ее внешнеэкономическим вектором.

Иная ситуация с проектом «Великий шелковый путь». Здесь мы видим фундаментальную постановку вопроса о выходе Китая в новую фазу оперирования в глобальном пространстве: «...Экономический пояс Шелкового пути и морской Шелковый путь – стратегически новая архитектура всесторонней открытости Китая и каркас китайской стратегической дипломатии с близким соседством...» (см. выше). Конечно, нацеленность проекта на развитие внутренних районов Китая в проекте присутствует, но это не главное.

Следовательно, возникает различие в уровнях, на которых принимаются решения. Для проекта «Великий шелковый путь» это высший директивный уровень. Проект же «Трансевразийский пояс RAZVITIE» не увязан напрямую с программой «Социально-экономическое развитие Дальнего Востока и Байкальского региона» [13] и остается в основном на уровне отдельных корпоративных структур, экспертов и научного сообщества. Это сказывается на динамике, темпах и ритме продвижения реализации проектов.

**II.** Миланский меморандум выступил как первый этап, закладывающий стратегический вектор формирования геоэкономического пояса развития от Атлантики до Тихого океана. После его принятия (ноябрь 2012 г., Милан, Италия) предпринят ряд шагов, «укореняющих» общую идею преобразования евразийской платформы:

- найдена методологическая основа, на базе которой идет концептуализация идеи, речь идет о синтезе методологических под-

ходов: концептуальное проектирование, новый подход к оценке долгосрочных инвестиций, геоэкономический подход, вертикальная интеграция собственности и межотраслевой баланс, цивилизационный подход, политэкономия цивилизационного подхода;

- определен стратегический контур проекта;
- намечены критерии и стратегические требования к его формированию;
- выделены основные этапы реализации и главенствующие блоки (среди них — транспортно-коммуникационная евразийская развязка с выходом на глобальную транспортную сеть «Трансет»; региональная энергетическая система с выходом на глобальную «Энергонет»; формирование очагов инновационного роста, в качестве приоритета первого этапа — развитие Дальнего Востока и Сибири России; закладка межконтинентального северного морского маршрута).

**III. Учет новых аспектов.** Представляется, что сейчас, при дальнейшей проработке проекта, в поле зрения должен попасть ряд очень важных аспектов, если они не будут учтены, то это не только приведет к общему стратегическому проигрышу при оперировании на евразийской платформе, но и скажется на судьбе всего проекта в целом.

**Аспект первый** — острый дефицит времени. Следует максимально форсировать проработку данного проекта. Стратегическая пауза не бесконечна, она неумолимо сжимается, и это чревато не только потерей инициативы, но и возникновением новых вызовов и опасностей.

**Аспект второй** — проекту «Трансевразийский пояс RAZVITIE» необходимо придать общегосударственный статус и масштаб.

**Аспект третий** — необходимо прояснить и четко обозначить контур глобальных, региональных и локальных интересов, стимулов и мотиваций участников реализации глобального проекта.

**Аспект четвертый** — применительно к проекту «Трансевразийский пояс RAZVITIE» следует сместить геополитические акценты в сторону геоэкономических.

Далее указанные аспекты будут раскрыты несколько подробнее.

Россия выступает не только как транспортное звено (транспортный глобальный «мост», переход), но и как формирующееся геоэкономическое инновационное интернационализированное воспроизводственное ядро с заметным транспортно-коммуникационным и энергетическим значением. Это ядро должно быть плотно увязано с двумя другими развивающимися геоэкономическими воспроизводственными ядрами-системами: тихоокеанским и западноевропейским. По большому счету, глобальный евразийский проект «Трансевразийский пояс RAZVITIE» предстает как глобальная геологистическая система, в ко-



торой на кластерно-сетевой основе тихоокеанское воспроизводственное ядро связывается с европейским воспроизводственным ядром. И здесь российское звено должно представлять собой мощное инновационное воспроизводственное ядро, по своим масштабам и экономической силе адекватное тихоокеанскому и европейскому ядрам. Только в этом случае возможны стратегическое равновесие и баланс интересов.

Наличие трех геоэкономических воспроизводственных ядер и их связка между собой выступают как условие функционирования всего геоэкономического евразийского пояса. В этом просматривается глобальный интерес участников реализации проекта. Ведь речь идет об интенсивном и эффективном обмене гигантскими объемами товарной массы между указанными ядрами. При этом просматривается яркая специализация каждого ядра, в силу чего возможен обмен на глобально-рыночной основе.

Очевиден ярко выраженный глобальный интерес со стороны мирохозяйственной системы в зарождении и развитии структурно и технологически связанных между собой трех геоэкономических ядер (блоков). Одновременно здесь же формируются и локальные (национальные) интересы участников реализации этого проекта: в основании этих интересов, стимулов и мотиваций — консолидация глобальных и региональных ресурсов в целях национального развития. И хотя эти интересы могут быть разными по характеру и окраске, тем не менее последняя обусловлена едиными принципами формирования глобального воспроизводственного ядра, различными звеньями которого выступают национальные экономики. Здесь работает принцип единства локального и глобального: локальное есть генотип общего.

Что касается дефицита времени, то здесь следует учесть то обстоятельство, что параллельно провозглашенному проекту идет интенсивное формирование китайского геоэкономического пояса, по своему стратегическому замыслу адекватного российскому, но альтернативного ему и с ним не пересекающегося. Речь идет об экономическом поясе Шелкового пути, своего рода новом геоэкономическом Великом шелковом пути, идущем параллельно и, по мнению некоторых экспертов, практически в обход России. Он методично проходит по нескольким странам в широтном направлении (в том числе по странам постсоветского пространства), увязывая их с помощью единого геоэкономического стратегического вектора, нацеленного на европейский инновационно-промышленный анклав<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> «Независимая газета» подробно освещает некоторые связанные с этим сюжеты. Особый упор китайская сторона делает на создание в этих странах «зон экономического развития». В составе этих зон различные объекты промышленного, инфраструктурного

Таким образом, мы имеем дело с двумя векторами, которые отображают соответствующие нарождающиеся геоэкономические пояса: российский вектор движется на Восток, китайский параллельный вектор движется на Запад. Проблема состоит в том, что эти два вектора разобщены, между ними формируется незримая разделительная линия. Это чревато созданием определенного стратегического напряжения, которое может вылиться в опасное соперничество между двумя поясами. Опасность в том, что на сцену может заступить геополитика с ее конфронтационной природой, она подомнет геоэкономике и в конечном итоге разрушит саму идею трансевразийского проекта.

**IV.** В поле зрения находятся некоторые ключевые моменты. Сейчас задача – предвосхитить развитие указанных событий, «размыть» эти формирующиеся незримые разграничительные линии между поясами, найти точки совпадения интересов, стимулов, мотиваций и сконцентрировать на них внимание. Нам представляется, что ключевыми среди них могут быть следующие.

1. Следует «размыть» саму идею регионализма, априори провоцирующую конфронтацию, опасную идею замкнутости, автаркии, обособленности от общих мировых тенденций открытости и взаимности<sup>1</sup>. Здесь замкнутость с национального уровня переносится на региональный, идет объединение не экономических и других институтов на кластерно-сетевой основе, а суммирование территорий в рамках жесткого, непрозрачного внешнего контура административно-государственных границ.

2. Ключевым моментом объединения потенциалов двух поясов на евразийской платформе во многом может служить адекватность инновационного и инфраструктурного мышления. Здесь удивительным образом совпадают геоэкономические цели интеграционных процессов, суммирование усилий и ресурсов во многом будет способствовать эффективности функционирования единого геоэкономического пояса RAZVITIE.

3. Это объединение потенциалов высветит новые подходы к проблеме безопасности, даст толчок к появлению ее новых форм взаимодействия. Так, если та или иная страна не торопится участвовать

---

и социально-экономического характера (помощь в восстановлении и развитии общественных и железных дорог, создание зон высокотехнологичной продукции, строительство аэропортов, верфей, терминалов, нефтеперерабатывающих заводов, учебных центров и т.д.). «...Китайский интеграционный план охватывает не только Центральную Азию, но и страны Закавказья: Азербайджан, Армению, Грузию, Нагорный Карабах, Абхазию, Южную Осетию. Теперь в этот пояс в качестве важного участника включена и Украина. Конечным пунктом этого пути станет Европа...» [17, с. 4].

<sup>1</sup> Интересные соображения на этот счет имеются в работе [18].

в функционировании геоэкономического пояса или ее присоединение откладывается, то это можно рассматривать как опасный синдром в развитии данной страны, которая может остаться за бортом мирового развития.

4. Приоритеты геоэкономики над геополитическими воззрениями по поводу данного проекта откроют путь к демилитаризации Евразии, снятию все возрастающей напряженности в этом важнейшем регионе мира.

5. Совместное формирование новых научных и образовательных центров позволит коренным образом изменить ментальность человека, поможет выходу на авансцену «новых людей». Это особо важно для формирования новой формации (волны) крупного бизнеса, который будет работать по всему миру и оперировать мировыми ресурсами.

6. Важным и значимым для единения двух поясов послужат общие интересы, стимулы и мотивации: консолидация региональных и мировых ресурсов в целях национального развития. Здесь для каждой страны открывается новое пространство для бизнес-оперирования.

7. Каждая страна – участница пояса развития от Атлантики до Тихого океана откроет новую страницу своей истории, оставляя в прошлом острые противоречия и войны.

8. Проект «Трансевразийский пояс RAZVITIE» выступает как предтеча новой фазы (этапа) мирового развития – космологизации с ее атрибутами гармонии, соразмерности, упорядоченности и т.п., опосредуемыми гуманитарной космологией. По всему миру происходит неудержимый процесс космологизации сознания человека, выхода на новую парадигму бытия – космоэкономику, гуманитарную космологию [19].

**V. Нужны новые институты.** Реализация по историческим меркам грандиозного проекта «Трансевразийский пояс RAZVITIE» является одной из первоочередных задач государственного масштаба. Для ее воплощения нужно подключение как существующих структур и институтов, так и создание новых. Назовем наиболее значимые из них.

Прежде всего каждая страна-участница должна осознать приоритеты геоэкономического подхода над геополитическим. Для этого ей необходимо в сжатые сроки разработать и принять национальную геоэкономическую доктрину своего развития, базирующуюся на интернационализации национальных воспроизводственных циклов и кластерно-сетевом взаимодействии с внешним миром. Это должно найти отражение в локальных (национальных) геоэкономических атласах стратегического оперирования. Страна, по-прежнему придерживающаяся геополитических или военно-стратегических воззрений, будет выглядеть инородным «телом» процесса формирования пояса RAZVITIE.

Нужно приступить к формированию евразийского геоэкономического атласа в его «объемной» и «послойной» интерпретации с разграничением геоэкономического, геополитического и геостратегического пространств, отдавая приоритет геоэкономическому пространству.

В организационном плане необходимо сформировать структуру нового инновационного плана (образа) – международное проектное бюро «Евразийский глобальный проект». Его первоочередная задача – подготовка и согласование технического задания и предварительного проекта «Трансевразийский пояс RAZVITIE».

## Литература

Что касается российских исследований, то наиболее полно эти вопросы представлены в работах:

1. Геоэкономика и конкурентоспособность России: научно-концептуальные основы геоэкономической политики России: Науч.-аналит. докл. / М.Ю. Байдаков, Н.Ю.Кониная, Э.Г. Кочетов [и др.]; под науч. ред. Э.Г. Кочетова. – М.: Книга и бизнес, 2010.
2. *Кочетов Э.Г.* Геоэкономика. Освоение мирового экономического пространства. – М.: БЕК, 2002.
3. *Кочетов Э.Г.* Геоэкономическая парадигма (Основы высоких геоэкономических технологий по гармонизации мира и новое «поле» для межцивилизационного глобального договора /диалога/) // Безопасность Евразии. 2006. № 4.
4. *Гринберг Р.С.* Конкурентоспособность в посткризисном мире: геоэкономическое измерение // Безопасность Евразии. 2010. № 1.
5. *Сапир Е.В.* Геоэкономическая теория (гносеологические корни современной геоэкономической концепции) // Безопасность Евразии. 2003. № 2.
6. *Фролова Е.Д.* Образ Уральского индустриального района в глобальном геоэкономическом пространстве: воспроизводственный срез // Безопасность Евразии. 2007. № 1.
7. *Ярыгина И.З.* Банковские системы и банки в условиях развития геоэкономики. – М.: Финансовая акад. при Правительстве РФ, 2006.
8. *Кузнецова А.И.* Инфраструктура. Вопросы теории, методологии и прикладные аспекты современного инфраструктурного обустройства. Геоэкономический подход. – М., 2006.
9. *Черная И.П.* Геоэкономика. – М.: Дашков и К, 2012.
10. *Ли Синь.* Стыковка Шелкового пути с Трансевразийским поясом Razvitie // Банки и деловой мир. 2014. 8 мая.
11. *Кочетов Э.Г.* Геоэкономический (глобальный) толковый словарь (Основы высоких геоэкономических технологий современного бизнеса): Сборник стратегических понятий новелл. – Екатеринбург: ОАО «ИПП «Уральский рабочий», 2006.
12. *Байдаков М., Франко Бассанини Ф., Громыко Ю. и др.* Трансевразийский пояс RAZVITIE. – М.: Праксис, 2012. – 264 с.

13. <http://open.minvostokrazvitia.ru/upload/medialibrary/programma.pdf>
14. *Кочетов Э.Г.* Преобразование евразийской платформы (широтный ге-оэкономический пояс: миланский мозговой штурм) // Безопасность Евразии. 2012. № 2. – С. 427–434.
15. Информационно-аналитический портал viperson.ru, 28.11.2012 <http://kochetov.viperson.ru/wind.php?ID=656338&soch=1>.
16. *Кочетов Э.* Миланский меморандум: зримое воплощение фундамен-тальных гуманитарных заделов (мир входит в неэкономическую мо-дель развития) // <http://viperson.ru/wind.php?ID=656629&soch=1> и др.
17. Китайцы приступают к освоению Крыма: Шелковый путь идет в об-ход России // Независимая газета. 2013. 9 дек.
18. *Михеев В.В.* Глобализация и азиатский регионализм: вызовы для Рос-сии. – М.: РАН, Институт Дальнего Востока, 2001. – 224 с.
19. *Кочетов Э.Г.* Космологизация: Новый этап мирового развития в кон-тексте гуманитарной космологии / Обществ. акад. наук геоэкономики и глобалистики. – М.: Международные отношения, 2014. – 912 с.

*К.В. Швандар,*  
*д. э. н. (Научно-исследовательский финансовый институт*  
*при Министерстве финансов РФ)*

## **ИНСТИТУЦИОНАЛЬНО-ИННОВАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ НАЦИОНАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ**

Оценка уровня развития институтов в инновационной экономике, выработка критериев отнесения конкретных институтов к инновационным, воздействия институтов на повышение конкурентоспособности национальной экономики – проблемы актуальные, сложные, международная экономическая наука сравнительно недавно приступила к работе над ними.

Именно слабой проработанностью проблемы можно объяснить раздельное существование факторов «институты» и «инновации» среди факторов, по которым определяется уровень конкурентоспособности национальной экономики и выставляется рейтинг. Вместе с тем признается важность этих факторов для оценки уровня национальной конкурентоспособности страны.

Хотя инновационный фактор конкурентоспособности исторически появился совсем недавно и, следовательно, является последним новшеством в теории конкурентоспособности, его значение достаточно велико, особенно для стран, находящихся на стадии инновационного развития. Это связано с тем, что согласно основному принципу неоклассической теории роста в долгосрочной перспективе главным источником экономического роста и процветания может быть только технологический прогресс, так как уровень жизни в стране не может повышаться без технологических инноваций. Они начинают играть важную роль в экономике, когда она приближается к тем границам знания, где возможность дальнейшего роста за счет копирования и имитации исчезает.

Еще в середине 80-х гг. XX в. фактор «инновации» входил в методики расчета лишь как фактор «политика страны в отношении нововведений», показатели инновационности экономики не были определены. Хотя инновации являются наиболее динамичным фактором, вес которого в методиках оценки уровней национальной конкурентоспособности достаточно быстро повышается (в настоящее время он со-

ставляет 30 %), растет число стран, использующих инновационный тип конкурентных преимуществ.

Естественно, что внешняя среда, содействующая повышению национальной конкурентоспособности, должна быть восприимчива к инновациям. Ее формируют современные университеты и исследовательские институты, сотрудничающие с бизнесом, общественные институты и растущие возможности ученых и инженеров, которые могут участвовать в процессе технологического совершенствования.

Совокупность этих факторов объясняет высокую зависимость между уровнем развития инноваций в стране и уровнем конкурентоспособности ее экономики. На рис. 1 (каждая точка – это страна) указанная зависимость представлена достаточно наглядно. В исследовании конкурентоспособности было проанализировано более 140 стран мира, высокий рейтинг конкурентоспособности наблюдается у стран с высоким уровнем развития инновационного фактора, и наоборот.

Межстрановое сравнение уровня инноваций и конкурентоспособности

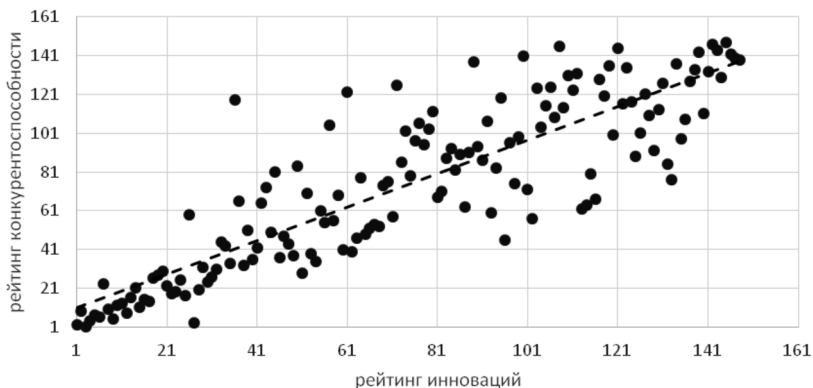


Рис. 1. Межстрановое сравнение уровня инноваций и конкурентоспособности, по данным Всемирного экономического форума

Современное развитие и воздействие внешних факторов оказали значительное воздействие на уровень развития национальных институтов и их способность создавать и поддерживать конкурентную среду для отечественных производителей. Законодательные институты формируют рамки, в которых частные предприниматели, фирмы и правительства взаимодействуют между собой при создании совокупного дохода и богатства страны. Значение институтов не ограничивается законодательными рамками, которые они устанавливают. Не менее важную роль играет отношение правительства к рынку, свободе пред-

примательства, эффективности производства. Бюрократические преграды и излишнее регулирование, коррупция при распределении государственных заказов, недостаток прозрачности и заслуживающих доверия представителей власти, зависимость юридической системы от политики – все это создает значительные издержки для бизнеса и замедляет процесс экономического развития. Кроме того, сегодня необходимо учитывать такие характеристики частных институтов, как качество корпоративного управления, прозрачность и ответственность корпораций. Рост значения государственного управления и регулирования также относится к современным характеристикам конкурентоспособности. Основы современного понимания функций и значимости государственного управления были заложены в первой половине XX в. Однако в последнее время глобализация привела к быстрому распространению опыта успешного государственного регулирования, а достижения компьютерных технологий и развитие теории обеспечили анализ и обоснование возможностей, различных мер регулирования со стороны органов государственного и денежно-кредитного регулирования. Вовлечение все большего числа стран в хозяйственные связи в мировом масштабе привело к небывалому развитию бюрократии и коррупции в странах, не выработавших механизмов противодействия их распространению. Несмотря на ряд успешных реформ в таких странах, там не происходит адекватного повышения конкурентоспособности. Все эти особенности современного развития способствовали эволюции в системе оценки национальной конкурентоспособности и повышению ее весомости [3]. Однако по-прежнему среди показателей, оценивающих уровень развития этого фактора, нет тех, которые могли бы зафиксировать наличие и уровень развития инновационных процессов.

Одной из основных причин такого положения дел является сравнительно ограниченное количество стран, где экономику можно считать инновационной по международным классификациям. Так, по данным Всемирного экономического форума (ВЭФ), на инновационной стадии находятся 37 из 148 стран, включенных в последнее исследование. Среди них – Австралия, Австрия, Бахрейн, Бельгия, Канада, Кипр, Чешская Республика, Дания, Финляндия, Франция, Германия, Греция, Исландия, Ирландия, Израиль, Италия, Япония, Республика Корея, Люксембург, Мальта, Словения, Испания, Швеция, Швейцария, Китай, Тринидад и Тобаго, Объединенные Арабские Эмираты, Соединенное Королевство, Соединенные Штаты Америки и др. [3].

Методика ВЭФ вполне доступна: страны отбираются в соответствии с уровнем благосостояния, определяемого с помощью показателя ВВП на душу населения. Для отнесения страны к стадии конкуренции с использованием инновационных преимуществ ВВП на душу



населения должен составлять не менее 17 тыс. долл., а доля экспорта сырья в общем экспорте страны не должна превышать 70 %.

Существует также группа стран, которая находится на стадии, переходной к инновационной. Там ВВП на душу населения варьирует от 9 до 17 тыс. долл., а доля экспорта сырья в общем экспорте также не превышает 70 %. Эту группу составляют Россия, Аргентина, Барбадос, Бразилия, Чили, Коста-Рика, Хорватия, Эстония, Венгрия, Казахстан, Латвия, Ливан, Литва, Малайзия, Мексика, Оман, Панама, Польша, Сейшельские острова, Словакия, Турция, Уругвай.

Именно для этих двух групп стран приобретают особое значение показатели, оценивающие способность экономики к инновациям. Как уже отмечалось, фактор «инновации» самый новый из факторов, воздействующих на конкурентоспособность, поэтому пока для оценки способности к инновациям используют достаточно ограниченное число показателей. В последних исследованиях ВЭФ их только семь:

- способность к инновациям;
- качество научно-исследовательских учреждений;
- расходы на НИОКР;
- сотрудничество между университетами и промышленностью в сфере НИОКР;
- закупки товаров, произведенных с использованием передовых технологий;
- количество ученых и инженеров;
- количество зарегистрированных в стране патентов в расчете на душу населения.

Наиболее часто в международных исследованиях, посвященных инновациям и их роли в экономике, используют только количество патентов. Существенно реже учитывается одновременно несколько показателей.

Что касается второго фактора, то уровень развития и качество научно-исследовательских учреждений в целом важны для развития конкурентных преимуществ инновационного типа. Вместе с тем набор показателей, которые определяют этот фактор, не меняется, если страна переходит на другую стадию развития конкурентных преимуществ, в том числе при переходе от развития за счет использования факторов производства или за счет эффективности к стадии развития инновационных преимуществ. По версии ВЭФ, к таким показателям относятся:

- защита права собственности;
- интеллектуальная собственность;
- использование государственных средств;
- доверие общественности к политикам;
- независимость судебной власти;

- бремя государственного регулирования;
- эффективность правовых рамок в урегулировании споров;
- эффективность правовой базы;
- прозрачность государственной политики;
- издержки бизнеса от терроризма;
- издержки бизнеса от преступности и насилия;
- организованная преступность;
- этическое поведение фирм;
- качество аудита и соответствие отчетности стандартам;
- эффективность советов директоров компаний;
- защита интересов миноритарных акционеров;

уровень защиты инвесторов.

Специфических показателей, указывающих на возможность определить наличие и уровень развития инновационных институтов, в списке нет.

С целью выявить зависимость между уровнем развития институтов и уровнем развития инноваций нами было проведено исследование взаимосвязи между указанными двумя факторами на примере стран, находящихся на инновационной стадии (группа 1) и на стадии, переходной к инновационной (группа 2). Выделив рейтинг каждой страны по факторам «институты» и «инновации», мы пытались найти какую-либо зависимость между факторами и сравнить степень этой зависимости по группам стран. Получены интересные результаты (рис. 2 и 3). Такая простейшая проверка на взаимозависимость двух факторов по странам, как функция корреляции, показала наличие достаточно тесной связи между факторами «институты» и «инновации» (коэффициент корреляции равен 0,7). При этом у группы 1 коэффициент корреляции незначительно выше, чем у группы 2 (чуть превышает 0,7, а по инновационной составляющей ниже значения 0,7).

Искомую зависимость между факторами (см. рис. 2) очень ярко демонстрирует именно группа 1. Большинство стран находятся в квадрате, границы которого укладываются в интервал от 1-го до 40-го места по фактору «инновации» и такой же интервал по фактору «институты». Это в целом подтверждает выдвинутую нами гипотезу о том, что существует прямая зависимость между уровнем развития институтов в национальной экономике и их качеством, с одной стороны, и степенью использования инновационных конкурентных преимуществ в экономике и их динамичным развитием — с другой. Таким образом, мы наблюдаем следующее: чем лучше развиты институты, тем больше шансов у страны развивать инновационные конкурентные преимущества. Эта зависимость прослеживается во всех экономиках, которые взяли на вооружение стратегию развития конкурентоспособности за счет внедрения инноваций и повышения степени их использования.

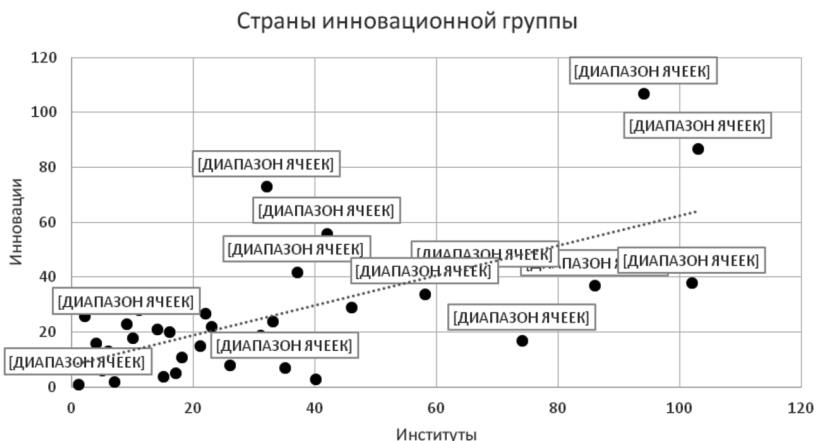


Рис. 2. Страны, находящиеся на инновационной стадии (по [1])

Посмотрим внимательно на страны, представленные на рис. 2. Из 37 стран, включенных в «инновационную» группу, рейтинги факторов находятся за пределами квадрата 40 на 40 только у 10 стран. Из этих 10 – у двух стран (Португалии и Испании) рейтинг по фактору «институты» оказался несколько хуже, чем у большинства стран, но не вышел за пределы 60-го места. Еще у шести стран (Словения, Корея, Чехия, Италия, Тринидад и Тобаго, Греция) уровень фактора «институты» оценивается очень плохо, хотя только у двух последних столь же плохая ситуация и с инновациями. У трех стран – Мальта, Бахрейн и Кипр – уровень развития достойный, а инновации плохи, что очевидно объясняется историческим развитием этих малых экономик, но позволяет предполагать ускоренное развитие инновационного фактора.

Посмотрим теперь на страны переходной группы (см. рис. 3). Такого выраженного квадрата, в котором бы находилась основная масса стран, как в предыдущем случае, в данном случае не наблюдается. Страны этой группы почти равномерно распределяются по всему рейтингу: от первой десятки (например, Оман по фактору «институты») и почти до последних мест. Вместе с тем более ярко выражена зависимость, которая заметна и зрительно: чем ниже место экономики в рейтинге по фактору, оценивающему уровень развития институтов, тем более слабые позиции этой экономики и по фактору инноваций, а следовательно, и ниже место в рейтинге по этому фактору. И, что представляется достаточно интересным, в этой группе стран наблюдается большая равномерность развития факторов: нет экономик, стоящих в рейтинге по одному фактору ближе к началу рейтинга, а по другому

фактору – ближе к его концу. Разброс рейтингов в целом по факторам для каждой экономики не превышает 30 мест. Больше 30 мест разброс наблюдается только у Омана, Мексики, Венгрии и Аргентины. У России и Уругвая – больше 40 мест.

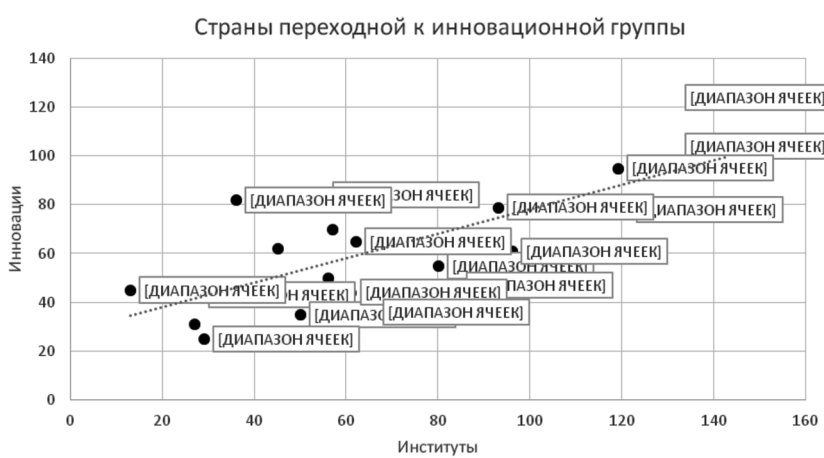


Рис. 3. Страны, находящиеся на стадии, переходной к инновационной (по [1])

На рис. 3 легко заметить, что у Омана, Чили, Малайзии, Эстонии и Барбадоса самые высокие рейтинги среди стран своей группы по обоим факторам. Замыкают рейтинг Россия, Словакия, Аргентина и Уругвай.

Стоит сказать отдельно несколько слов о России. В последнем исследовании АЭФ по рассматриваемым показателям наша страна заняла 78-е место по фактору, определяющему развитие инноваций в стране, и 121-е место по фактору, оценивающему качество развития институтов власти в стране, среди 148 стран, включенных в исследование. Многолетние наблюдения за изменением рейтингов по факторам показывают тенденцию к некоторому ухудшению по обоим факторам, при этом положение по фактору «институты» ухудшается заметно быстрее. Этот факт вполне соответствует выдвинутому предположению об определяющем воздействии состояния государственных институтов на развитие инновационных конкурентных преимуществ. Это также подтверждает покомпонентный анализ состояния фактора «инновации» в России (рис. 4). Наиболее негативное значение у показателя, который характеризует поддержку государством инновационных товаров в виде госзакупок. В то же время основной показатель, используемый для оценки инновационности экономики в мире, – количество патентов, выводит страну на 43-е место. По сравнению с боль-

шинством стран относительно высокий рейтинг у таких показателей, как способность к инновациям, качество научно-исследовательских учреждений, расходы компаний на НИОКР (64, 65, 69-е места соответственно).

### Показатели фактора "инновации" в России



Рис. 4. Показатели фактора «инновации» в России (по [1])

Таким образом, подчеркнем, что не только повышение уровня конкурентоспособности, но и развитие инноваций зависит от действий государства. Например, регулярно предпринимаются меры в направлении развития инновационных институтов и повышения уровня использования инноваций в экономике. В частности, построение национальной инновационной системы было выдвинуто среди основных политических задач. Под эгидой государства и с финансированием в основном за счет бюджетных средств были созданы и действуют организации, которые должны стать пионерами российских инноваций. Среди них – Российский фонд фундаментальных исследований (РФФИ), созданный в 1992 г., в его задачи входят отбор и финансовая поддержка перспективных научных проектов; Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (1994 г.), который занимается финансированием НИОКР малых инновационных компаний и созданием сети инновационно-технологических центров; Российская венчурная компания (2006 г.), которая должна содействовать развитию инновационных отраслей экономики и продвижению на международный рынок российских наукоемких технологических продуктов; Государственная корпорация «Российская корпорация нанотехнологий» («Роснано») (2007 г.), содействующая реали-

зации государственной политики, направленной на вхождение России в число мировых лидеров в области нанотехнологий; Российский научный центр «Курчатовский институт» (1943 г.), среди основных задач которого – формирование технологической базы инновационной экономики, обеспечение опережающего научно-технологического развития и ускоренного внедрения в производство научных разработок, проведение полного инновационного цикла НИОКР, включая создание промышленных образцов, по приоритетным направлениям развития науки, технологий и техники.

Подводя итоги изложенного в этой статье, отметим, во-первых, что в современных условиях существует прямая зависимость между уровнем конкурентоспособности национальной экономики и развитием инноваций в стране. Чем более развита страна, чем выше ее конкурентоспособность, тем лучше развит фактор инноваций, и наоборот. И это подтверждает исследование, проведенное в большинстве стран мира. Вместе с тем есть примеры обратной зависимости между рассматриваемыми странами: развитие инноваций способствует повышению конкурентоспособности страны, продвигая экономику к вершинам рейтинга конкурентоспособности.

Во-вторых, развитие инноваций очень сильно зависит от состояния и уровня конкурентоспособности национальных институтов. Межстрановое исследование показывает, что развитие и совершенствование инновационных конкурентных преимуществ в экономике неотъемлемо связаны с высоким уровнем развития конкурентоспособных институтов в стране. Именно последние способствуют развитию национальной инновационной системы. И это хорошо подтверждается примером стран, находящихся на инновационном уровне развития.

И в-третьих, несмотря на столь важное значение инноваций для развития стран и их конкурентоспособности, существует целый ряд методических проблем, связанных с оценками уровня развития национальных инноваций, силы воздействия отдельных показателей на инновационную систему страны, выявления институтов инновационного цикла в экономиках и уровнях их развития. Эти проблемы главным образом связаны с недостаточным развитием исследовательской базы по вопросам инновационной экономики и факторов, влияющих на ее развитие вследствие относительной новизны данного вопроса.

И наконец, что касается России, то, безусловно, в силу пребывания на переходной к инновационной стадии существует много факторов, способствующих развитию инноваций, немало мер принимается и на государственном уровне. Однако с точки зрения нашего исследования заметим, что именно крайне плохо развитые и неконкурентоспособные институты тормозят развитие инновационной экономики

в нашей стране и препятствуют повышению уровня ее конкурентоспособности в целом.

## **Литература**

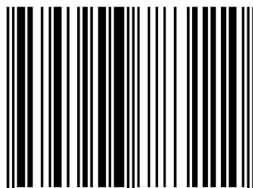
1. The Global Competitiveness Report 2013–2014. World Economic Forum Geneva 2013 // World Economic Forum URL: [www.weforum.org](http://www.weforum.org).
2. *Швандар К.В.* Конкуренция предпринимателей в инновационной экономике и оценка факторов, влияющих на нее // Инновационное предпринимательство / Под ред. проф. В.Я. Горфинкеля, проф. Т.Г. Попадюк. – М.: Юрайт, 2013. – С. 199–222.
3. *Швандар К.В.* Трансформация современных методов оценки инновационного фактора в рамках исследования конкурентоспособности национальной экономики // Вызовы глобализации инновационному развитию / Под ред. М.В. Кулакова, М.Н. Осьмовой. – М.: Экон. факультет МГУ им. М.В. Ломоносова; ТЕИС, 2010. – С. 15–31.
4. *Швандар К.В.* Международная конкурентоспособность: современный взгляд на концепцию. – М.: МАКС пресс, 2006. – 192 с.

*Научное электронное издание*

**ФОРМИРОВАНИЕ  
ИНСТИТУТОВ ИННОВАЦИОННОГО ЦИКЛА  
В КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫХ СЕКТОРАХ  
ЭКОНОМИКИ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН И РОССИИ**

Сборник научных статей

ISBN 978-5-906783-11-0



9 785906 783110