

К.С. САБЛИН, к.э.н.,
ФГБОУ ВПО «Кемеровский государственный университет»,
г. Кемерово, Россия,
Sablin_ks@mail.ru

КРУПНЫЙ БИЗНЕС В КУЗБАССЕ МЕЖДУ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ И ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТЬЮ

Предпринята попытка выявить предпочтения крупного бизнеса, ведущего хозяйственную деятельность на территории Кемеровской области. Кузбасс отнесен к региону «ресурсного» типа, поскольку его экономика базируется на угледобыче и черной металлургии. Показано, что крупный бизнес, действующий на территории региона «ресурсного» типа, сталкивается с необходимостью осуществления выбора направлений инвестирования ресурсов. С одной стороны, крупный бизнес более склонен к реализации инновационной деятельности, чем средний и малый бизнес, поскольку заинтересован в укреплении своих конкурентных позиций на внутреннем и мировом рынках сырья. В то же время бизнес-группы и крупные компании вкладывают значительные средства в поддержание социальной стабильности и развитие регионов присутствия.

Ключевые слова: институциональная экономика, крупный бизнес, социальная ответственность, инновационная активность, инвестирование.

K.S. Sablin

Big Business in the Kuzbas between Social Responsibility and Innovational Activity

The attempt to reveal preferences of big business leading economic activity in the territory of Kemerovo Oblast is made. The Kuzbas is rated as 'recourse' type region, as far as its economy is based on coal mining and iron industry. It is showed that big business leading economic activity in the territory of 'recourse' type region faces the necessity of choosing the vector of recourses' investment. On the one hand, as it is stated in native and foreign researches, big business is more inclined to implementation of innovative activities, than small and medium-sized businesses, as it is interested in consolidation of its competitive position in domestic and world commodity, techniques and raw materials markets. At the same time, business groups and large companies invest greatly in the maintenance of social stability and the development of regions of presence. The agreement to be responsible for society by big business results in appearance of the so-called 'balanced situation', in which it is more profitable to invest recourses into governmental relations by means of large social projects' and regional level programmes implementation. In its turn, re-

gional authority perform the function of public benefit production under conditions of federal authority, solving the problem of state budget balancing, has moved more stable taxes into the centre and has lowered the part of regional and local budgets in consolidated budget and in return provide big business with various formal and informal perks and guarantees, including the rights to exploit deposits of natural recourses. It is also stated that business groups and large companies in general in Russia are inferior to foreign corporations in absolute and relative rates of expenses on R&D, which form the basis for 'Schumpeterian' innovations. It is noted that innovations of 'Schumpeterian' type are not in the centre of corporate strategies of Russian big business now and it is the 'leader' in spheres of generation, application and implementation of such innovations only on the background of low indexes, which characterize innovative activity of middle-sized and small businesses in Russian economy.

Key words: big business, social responsibility, innovative activity

Проблема осуществления модернизации российской экономики тесно связана с необходимостью выявления субъектов, готовых и способных ее осуществить. Опыт стран (Ю. Корея, Тайвань, Финляндия, Ирландия, Израиль), сумевших успешно реализовать национальные проекты «догоняющего» развития во второй половине XX в., показывает, что инициатором процесса модернизации выступало государство, которое взаимодействовало с крупным бизнесом, готовым принять существующие «правила игры» и вложить свои ресурсы в реализацию модернизационных проектов. Например, Израиль и Финляндия еще сорок лет назад экспортировали главным образом сырье. В 1960-х гг. в структуре экспорта Финляндии около 70% приходилось на древесину и продукцию лесоперерабатывающей промышленности, а экспорт Израиля на 2/3 состоял из сельскохозяйственной продукции. В настоящее время более 50% объема экспорта каждой из этих стран составляет высокотехнологичная наукоемкая продукция [15, с. 593].

© К.С. Саблин, 2014

<http://www.elibrary.ru/issues.asp?id=37579>

<http://www.instud.net>, <http://www.nbu.gov.ua/>

Ряд исследователей отмечает, что именно крупные, экономически состоятельные компании и бизнес-группы, имеющие достаточные финансовые и кадровые ресурсы, более всего расположены к различным инновациям, и в этом смысле максимально готовы к проведению модернизации экономики [см.: 1; 21]. Так, 50% всех ассигнований на НИОКР в Финляндии, шедших из частного сектора, приходилось на корпорацию Nokia, в Южной Корее небольшая группа конгломератов финансировала до 75% всех прикладных разработок, связанных с использованием нововведений, а в Ирландии более 2/3 инвестиций в инновационном секторе осуществляли крупные иностранные корпорации (в частности, IBM) [26, p.116-134].

При этом, чем крупнее компании, тем выше среди них доля инноваторов, а привлечение в инновационную сферу резерва, связанного с деятельностью малых и средних фирм, требует серьезных усилий со стороны государства, поскольку немаловажная роль в интенсификации инновационных процессов принадлежит малым фирмам, что обусловлено их инициативностью, гибкостью, способностью быстро приспосабливаться к новым требованиям рынка. Например, в странах Европейского Союза крупный бизнес в среднем ассигнует до 75% всех вложений, идущих в НИОКР из частного сектора, в то время как на малый инновационный бизнес приходится около 2% [23, p. 14]. В российской экономике инновационная активность также концентрируется в относительно небольшом числе крупных компаний (71,2% из них являются инновационно активными). Среди малых предприятий всего 1,4% проявляет инновационную активность) [5, с. 87 - 88]. Таким образом, подавляющее большинство отечественных компаний, занимающихся коммерциализацией инноваций, приходится на крупный бизнес.

С другой стороны, особую роль крупный бизнес играет в российских регионах, экономика которых базируется, как правило, на сырьевых отраслях и/или отраслях первичного передела. В данном случае бизнес-группы и крупные компании создают значительное количество рабочих мест на своих предприятиях, зачастую выступающих единственным источником дохода для населения, особенно – в моногородах. Более того, активная реализация социальных программ/проектов и значительные объемы социальных инвестиций со стороны крупного бизнеса позволяют поддерживать приемлемый уровень жизни. Ярким примером

подобного региона «ресурсного» типа является Кемеровская область, ключевыми отраслями экономики которой выступают угледобыча и черная металлургия. Так, в 2011 г. на долю угольной и горно-металлургической промышленности пришлось свыше двух третей всего промышленного производства в Кузбассе [12]. На территории Кемеровской области расположено 19 монопрофильных муниципальных образований [13], в которых проживает почти 1,8 млн. чел., или 63% всего населения региона.

На наш взгляд, перед крупным бизнесом в российских регионах «ресурсного» типа стоит проблема выбора вариантов инвестирования ресурсов: в осуществление социальных программ/проектов, способствующих поддержанию приемлемого уровня жизни населения и социальной стабильности, или в реализацию «шумпетерианских» инноваций, позволяющих повысить конкурентоспособность промышленного производства на внутреннем и мировом рынках. В значительной степени на данный выбор оказывают влияние сложившиеся в регионах «правила игры».

Предпочтения представителей частного-предпринимательского сектора, действующих в разных институциональных и культурно-исторических условиях, раскрываются в исследованиях У. Баумоля [21], В. Дементьева [2], У. Лацоника [24] и др.

Проблема стимулирования инновационной активности российского крупного бизнеса рассматривается в работах К. Гончар [1], Н. Зубаревич [4] и др.

Специфика взаимодействия власти и бизнеса на региональном уровне в российской экономике является предметом изучения Н. Зубаревич [4], М. Курбатовой [6, 8], С. Левина [6, 8, 9] и др.

Цель статьи состоит в выявлении предпочтений крупного бизнеса, ведущего хозяйственную деятельность в Кузбассе, и осуществляющего выбор вариантов инвестирования своих ресурсов.

В рамках данной статьи под «крупным бизнесом» мы понимаем общенациональные интегрированные бизнес-группы и компании, ведущие свою хозяйственную деятельность на территории российских регионов с целью извлечения коммерческих выгод. В свою очередь, интегрированная бизнес-группа является совокупностью предприятий из разных отраслей экономики, выступающей в некоторых существенных экономических и управленческих аспектах как единое целое, при этом все

предприятия контролируются единой группой стратегических собственников и/или высших менеджеров, которые обеспечивают указанное единство [11, с. 91]. Отличительными чертами российского крупного бизнеса является незавершенность процесса спецификации его прав собственности, которая проявляется в открытых неформальных притязаниях государства на его активы и доходы, а также сохранение в структуре хозяйственной мотивации рентной ориентации (и, как правило, рендоориентированных стратегий поведения), которая проявляется в высокой заинтересованности в сохранении «особых» отношений с представителями власти [6, с. 28].

Представляется, что предпочтения собственников и/или высших менеджеров интегрированных бизнес-групп и крупных компаний, их склонность к использованию производительных инноваций формируются с учетом интересов чиновников, поскольку «стимулы применять знания и умения, необходимые для осуществления «шумпетерианских» инноваций в значительной степени зависят от принятых государством правил игры» [24, р. 34]. Более того, их взаимоотношения оказываются изначально «укорененными» в исторически сложившиеся нерыночные по своей природе неформальные институты и практики иерархического типа, предопределяющие роль власти как организатора и оператора потока ресурсов бизнеса, направляемого на поддержку развития регионов. В этом смысле интересы собственников/высших менеджеров общенациональных интегрированных бизнес-групп и крупных компаний сильно переплетены с интересами чиновников федерального и регионального уровней. В то же время крупный бизнес способен выступать в качестве относительно самостоятельного актора, поскольку он обладает, как правило, значимыми активами за пределами тех регионов, в которых ведет свою хозяйственную деятельность, и в состоянии лоббировать свои интересы на федеральном уровне [7, с. 200].

Участие крупного бизнеса в реализации проектов федерального уровня приводит к возникновению ряда рисков, и эффективность подобного участия ставится под сомнение в силу нескольких причин, например: непрозрачность создаваемых государственных корпораций, стремление чиновников федерального уровня получить частную выгоду в ущерб эффективного осуществления инвестиционных проектов, возможность получения ресурсов не самыми эффективными хозяйствующими

субъектами. Кроме того, отсутствие четких механизмов партнерства между государством и бизнесом (например, до сих пор не принят федеральный закон, регламентирующий государственно-частное партнерство), а также заведомо неравные их позиции на федеральном уровне могут породить риск того, что государство само будет выбирать проекты и назначать тех, кто эти проекты профинансирует и реализует. Федеральное правительство часто не в состоянии выработать адекватные меры и инструменты стимулирования экономического роста из-за проблемы асимметрии информации, предопределяющей часто неверное понимание системы стимулов и мотиваций, которая формируется у компаний с более высокой степенью адаптации к различным инновациям.

Собственники/высшие менеджеры крупных компаний, склонные к реализации различных инноваций, участвуют также в реализации проектов регионального уровня, при этом они заинтересованы в получении определенных привилегий со стороны региональных властей. Данные компании и бизнес-группы обладают, как правило, не только достаточными финансовыми и кадровыми ресурсами для реализации различных инноваций, но и накопленным политическим ресурсом [см.: 9], позволяющим им мобилизовать действия узких групп давления с целью неформального персонализированного взаимодействия с региональными властями в процессе реализации проектов развития. На наш взгляд, сложившаяся локальная институциональная среда в регионах предопределяет предпочтения собственников и/или высших менеджеров крупных компаний и бизнес-групп и варианты их дальнейшего взаимодействия с представителями региональной власти.

Отметим, что при анализе предпочтений мы ориентировались на доступность и достоверность информации о расходах крупного бизнеса, который ведет хозяйственную деятельность в Кемеровской области с целью получения коммерческих выгод. Основным источником послужили годовые отчеты бизнес-групп и компаний. При их отборе мы опирались на ежегодный рейтинг «Эксперт 400». Согласно рейтингу 2013 года крупнейшими бизнес-группами и компаниями с точки зрения объема реализации продукции, действующими на территории Кузбасса, явились «Евраз Групп» (14-е место), «Мечел» (21-е место), «СУЭК» (45-е место) и ХК «СДС-Уголь» (287-е место) [19]. В настоящем исследовании мы используем расширенное толкование «инновационной

активности», включающее как внедрение принципиально новых для мирового рынка или существенно улучшенных продуктов, услуг и технологий производства, так и заимствование и адаптацию уже существующих инновационных продуктов, технологий и процессов [27, р. 47]. Под «социальной ответственностью бизнеса» мы понимаем действия представителей бизнес-групп и крупных компаний, направленные на осуществление инвестиций, идущих на поддержание социальной стабильности в регионе «ресурсного типа» и, как следствие, получение ими репутационного выигрыша [см.: 4, с. 12], позволяющего укрепить их переговорные позиции во взаимодействии с региональными властями. По замечанию М.В. Курбатовой и С.Н. Левина, обе стороны заинтересованы в подобном «дофинансировании» территории, поскольку это позволяет власти выполнять свои публичные функции, а крупный бизнес получает гарантии ведения хозяйственной деятельности без особых политических и административных рисков [см.: 8, с. 41].

Рассмотрим расходы на социальные инвестиции и НИОКР, находящиеся в основе «шумпетерианских» инноваций, осуществленные «Евраз Групп». К сожалению, нам доступны данные по Кузбассу только за 2009 г. (годовые отчеты бизнес-группы последующих лет не содержат информацию относительно российских регионов хозяйствования). Согласно годовому отчету, в 2009 г. выручка «Евраз Групп С.А.» составила 302 932 млн. руб., из которых на проведение научных и исследований и разработок было ассигновано 403 млн. руб., или 14 млн. долл. [20], что равняется 0,13% от выручки. Основным направлением инвестирования финансовых ресурсов явилась программа технического перевооружения, предусматривающая реконструкцию рудников и обогатительных фабрик.

С другой стороны, «Евраз Групп» внесла значительный вклад в социально-экономическую устойчивость регионов, где вела свою хозяйственную деятельность. Так, расходы на поддержку социальной инфраструктуры в Кузбассе в 2009 г. составили 1 643 млн. руб. (закупка современного оборудования для медицинских и профилактических учреждений, строительство и реконструкция объектов отдыха и туризма, финансирование спортивных команд). Ранее мировой финансово-экономический кризис «заставил» предприятия бизнес-группы сокращать расходы и оптимизировать численность работников. В этой связи,

руководство «Евраз Групп» и губернатор Кемеровской области подписали «ответственное» Соглашение о поддержке высвобождаемых работников, которое предусматривает в случае их увольнения материальную помощь в размере пяти среднемесячных заработных плат. Кроме того, был создан специальный фонд, где уволенные металлурги смогли получить от 150 до 200 тыс. руб. на открытие собственного дела [17, с. 14].

Приведенные данные показывают, что дополнительные расходы «Евраз Групп» на поддержку социальной инфраструктуры и сохранение социальной стабильности в Кемеровской области более чем в 4 раза превысили расходы на осуществление НИОКР.

Для сравнения, у японской корпорации Nippon Steel расходы на НИОКР в 2009 г. составили почти 583 млн. долл. (0,9% от выручки), австралийская OneSteel ассигновала на научные исследования и разработки 2% от своей выручки, а бельгийская группа компаний Bekaert вложила в решение данной задачи 113 млн. долл., или 2,6% от выручки (см. табл. 1).

Отметим, что «Евраз Групп» значительно уступает зарубежным компаниям по относительным и абсолютным значениям финансовых затрат, идущих на НИОКР. Так, например, Norsk Hydro, которая стоит на последнем месте среди представленных зарубежных компаний с точки зрения относительного значения финансовых затрат на НИОКР, по данному показателю более чем в 5 раз опережала «Евраз Групп». С другой стороны, по абсолютному значению затрат, французская группа Egamet тратила на НИОКР почти в 6 раз больше, чем «Евраз Групп».

Группа «Мечел» инвестирует значительные средства в модернизацию своих производств и в освоение новых месторождений. Так, согласно финансовому отчету бизнес-группы за 2009 г., программа капитальных вложений предусматривала инвестиции в размере 3,7 млрд. долл. в 2010-2012 гг. [18]. В планы бизнес-группы входила разработка существующей базы минеральных ресурсов и закупка горношахтного оборудования. К сожалению, в отчете нет данных об объеме финансирования НИОКР, и, как пишет К. Гончар, высшему руководству российского крупного бизнеса «привычнее говорить о технологической модернизации, реконструкции мощностей, обновлении производства, конкурсах рационализаторов и изобретателей, а вовсе не о НИОКР и инновационном потенциале» [1, с. 29].

Таблица 1

Сравнение затрат на НИОКР у «Евраз Груп» и зарубежных компаний, работающих в отрасли черной металлургии (в млн. долл. и % от выручки)

Компания	Страна	Затраты на НИОКР (млн. долл.)	Доля в выручке (%)	Год
Nippon Steel	Япония	583	0,9	2009
POSCO	Южная Корея	463	1,2	2009
AlCoA	США	289	0,9	2009
Salzgitter	ФРГ	137	0,8	2009
OneSteel	Австралия	123	2,0	2009
Beckaert	Бельгия	113	2,6	2009
Norsk Hydro	Норвегия	103	0,7	2009
Eramet	Франция	79	1,3	2009
Евраз Груп	Россия	14	0,13	2009

Составлено по: *Annual Reports and Accounts 2009 Evraz Group S.A.* // Официальный сайт «Евраз Груп С.А.» // URL: <http://www.evraz.com>; *The 2009 R&D Scoreboard* // Department for Business Innovation & Skills // URL: <http://www.innovation.gov.uk>; *The 2010 EU Industrial R&D Investment Scoreboard*. - Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2010. – P. 107 - 140.

Группа «Мечел» также реализует достаточно обширную программу в сфере социальной ответственности. Главными направлениями в данной сфере выступают негосударственное пенсионное обеспечение, оздоровление и организация отдыха работников и спортивных мероприятий, забота о семьях сотрудников, развитие регионов, где находятся предприятия бизнес-группы. Отметим, что в Годовом отчете не указан объем ассигнований, идущих на реализацию социальных проектов, однако, следуя принципам социальной ответственности, предприятия «Мечел» вносят значительный вклад в социально-экономическое развитие регионов своего присутствия, прежде всего, как крупные налогоплательщики и работодатели, обеспечивая занятость местного населения и предоставляя рабочие места с конкурентоспособным уровнем заработной платы [14].

Одним из основных направлений инвестиционной политики ОАО «СУЭК» является «развитие основных фондов и их обновление на основе важнейших достижений науки и техники» [16]. В частности, в условиях финансового кризиса компания произвела оптимизацию своей инвестиционной программы, сконцентрировав усилия на обеспечении роста производительности труда, безопасности горных работ и развития транспортной инфраструктуры. Так, в соответствии с Годовым отчетом, для решения данных задач ОАО «СУЭК» в 2009 г. выделило ассигнований на общую сумму 9 838 млн. руб., при общей выручке 148 980 млн. руб. Здесь важно отметить, что в Годовом отчете не указан объем средств, направленных на осуществление

НИОКР, а приводятся данные о капитальных затратах, связанных с обеспечением модернизации производственных мощностей, закупки импортного оборудования, строительстве новых производственных помещений.

С другой стороны, ОАО «СУЭК» уделяет особое внимание социальной ответственности в регионах присутствия. В этой связи деятельность компании направлена на формирование благоприятной социальной среды в регионах хозяйствования и на решение наиболее актуальных социальных проблем регионов. Так, основными направлениями социальных инвестиций ОАО «СУЭК» являются: развитие социальной инфраструктуры и поддержка учреждений культуры, образования, здравоохранения и спорта. К сожалению, в Годовом отчете не указан объем ассигнований, идущих на реализацию социальных проектов, однако, начиная с 2003 г., ОАО «СУЭК» заключает ежегодные соглашения о социально-экономическом сотрудничестве с администрациями регионов хозяйствования, обеспечивая финансирование многих социальных программ и мероприятий.

В 2009 г. ОАО ХК «СДС-Уголь» инвестировало 1 570 млн. руб. на модернизацию и перевооружение действующих шахт и разрезов, а также на строительство новых современных угледобывающих предприятий. Компания также вкладывает значительные финансовые средства в сохранение социальной стабильности и развитие социальной инфраструктуры Кемеровской области. Например, в 2009 г. в соответствии с Соглашением о социально-экономическом сотрудничестве с региональ-

ной администрацией, компания профинансировала ряд социальных программ на общую сумму 360 млн. руб. [3].

Отмеченные российские бизнес-группы, работающие в угольной промышленности, по относительным значениям капитальных затрат,

идущих на модернизацию существующих производств, отстают от своих зарубежных конкурентов. Для сравнения мы взяли данные по иностранным компаниям, ведущим хозяйственную деятельность в данной отрасли (см. табл. 2).

Таблица 2

Сравнение относительных значений капитальных затрат у российских и зарубежных компаний, работающих в угольной промышленности (в % от выручки)

Компания	Страна	Относительное значение капитальных затрат (% от выручки)	Год
Vale	Бразилия	26,9	2009
China Coal Energy	Китай	18,8	2009
Rio Tinto	Великобритания	17,5	2009
BHP Billiton	Великобритания	15,8	2009
Dowa	Япония	7,4	2009
СДС-Уголь	Россия	7,2	2009
СУЭК	Россия	6,6	2009

Составлено по: *The 2009 R&D Scoreboard // Department for Business Innovation & Skills // URL: <http://www.innovation.gov.uk>; СУЭК Годовой отчет 2009 // Официальный сайт ОАО «СУЭК» // URL: www.suek.ru; Годовой отчет ОАО ХК «СДС-Уголь» за 2009 год // Официальный сайт ОАО ХК «СДС-Уголь» // URL: <http://sds-ugol.ru>*

Наиболее успешная, с точки зрения объемов капитальных затрат, российская угольная компания, представленная в таблице, «СДС-Уголь» уступала по относительному значению данных затрат лидеру приведенного списка, бразильской компании Vale, более чем в 3,7 раза. Отставание «СУЭК», которое находилось в самом низу списка, является более чем четырехкратным (в 4,1 раза).

Проведенный нами анализ направлений и объемов вложения ресурсов рассматриваемых бизнес-групп и компаний, ведущих хозяйственную деятельность в Кузбассе, показывает, что ассигнования на НИОКР, находящиеся в основе продуктивных «шумпетерианских» инноваций, абсолютно несопоставимы с колоссальными затратами, связанными с поддержанием существующих производств, обеспечением социальной ответственности бизнеса и освоением новых месторождений природных ресурсов, либо данные по расходам на НИОКР у российских бизнес-групп и крупных компаний вовсе недоступны. Как отмечают авторы Базового доклада «Национальная инновационная система и государственная инновационная политика Российской Федерации», вся совокупность обследуемых Росстатом компаний тратит на НИОКР примерно в 3 раза меньше средств, чем лидер европейских наукоемких компаний Nokia, которая в 2012 году на научные исследования и разработки ассигновала 4 169 млн. евро, что составило 13,8% от общей

выручки [10, с. 96; 30].

На наш взгляд, собственники и высшие менеджеры бизнес-групп и крупных компаний заинтересованы, в первую очередь, в налаживании и сохранении «особых» отношений с административно-политическими элитами регионов хозяйствования, и с этой целью вкладывают значительные финансовые средства в те проекты, которые являются приоритетными для региональных властей (например, сохранение социальной стабильности, ликвидация последствий экономического кризиса), но связаны с расходами для самих бизнес-групп и компаний. Со своей стороны, руководство регионов предоставляет определенные льготы, привилегии и гарантии (например, гарантия отсутствия экономических и административных санкций, налагаемых органами государственного управления) и устанавливает соответствующие «правила игры» в подведомственных им регионах. В этом смысле, высшему руководству региональных подразделений бизнес-групп и компаний экономически выгоднее формировать спрос не столько на инновации технологического и организационного типа, ведущие к повышению эффективности производства и укреплению конкурентоспособности на внутреннем и мировом рынках, сколько на инновации, представляющие собой новые комбинации официальных и неформальных привилегий, преференций и гарантий [см.: 22], которые дают региональные власти в обмен на

инфраструктурную и социальную поддержку территорий. Данные привилегии и гарантии и условия их предоставлены, закрепляются в соглашениях, в заключении которых участвуют региональные власти и руководство бизнес-групп.

Представляется, что собственники и высшие менеджеры бизнес-групп и крупных компаний готовы участвовать в реализации проектов развития регионального уровня в том случае, если осуществляемые ими проекты нацелены на освоение новых месторождений природных ресурсов, а государство предоставляет различные льготы, привилегии и преференции. По замечанию В.В. Дементьева, направленность поведения представителей бизнес-групп и компаний зависит от того, к выполнению каких целей власть принуждает, выполнение каких целей ограничивает, какую деятельность поощряет [2, с. 170]. Иными словами, от состояния системы экономической власти зависит, какой путь максимизации доходов более выгоден. Обладают представители бизнес-групп и компаний стимулами к повышению производительности факторов производства или они мотивированы к максимизации ренты – от этого, в свою очередь, зависит, какие инвестиции в целях максимизации доходов склонны осуществлять экономические агенты: в максимизацию ренты (по сути, во властные отношения), или в производительность факторов производства и инновации [2, с. 175].

В условиях региона «ресурсного» типа, к которому мы относим Кузбасс, сформирова-

лась своеобразная «равновесная ситуация», в которой крупному бизнесу экономически выгоднее инвестировать ресурсы во властные отношения посредством реализации масштабных социальных проектов и программ регионального уровня. В свою очередь, региональные власти осуществляют свою функцию по производству общественных благ в условиях, когда федеральное правительство, решая проблему балансирования государственного бюджета, перетянуло в центр более устойчивые налоги и снизило долю региональных и местных бюджетов в консолидированном бюджете [см.: 8, с. 40], и взамен предоставляют крупному бизнесу различные льготы и гарантии, в том числе – права на освоение месторождений природных ресурсов.

На наш взгляд, инновации «шумпетерианского» типа не находятся в центре корпоративных стратегий российских бизнес-групп и крупных компаний и являются они «лидерами» в сфере генерирования, применения и внедрения подобных нововведений только на фоне достаточно низких показателей, характеризующих инновационную активность средних и малых предприятий. Так, периферийное место технологических и организационных инноваций в стратегиях крупнейших российских бизнес-групп (ОАО «Газпром» и НК «ЛУКОЙЛ») подтверждает их сравнение с ведущими бразильскими, китайскими и южноафриканской компаниями, работающими в сырьевом секторе (см. табл. 3).

Таблица 3

Сравнение затрат на НИОКР у российских, китайских, бразильских и южноафриканской компаний, работающих в сырьевом секторе (в % от выручки)

Компания	Страна	Отрасль	Затраты на НИОКР (доля в выручке, %)	Год
Vale	Бразилия	Угледобыча	4,2	2009
China Coal Energy	Китай	Угледобыча	2,4	2009
PetroChina	Китай	Нефте- и газодобыча	1,0	2009
Petroleo Brasileiro	Бразилия	Нефте- и газодобыча	0,8	2009
Sasol	ЮАР	Нефте- и газодобыча	0,7	2009
Газпром	Россия	Нефте- и газодобыча	0,6	2009
Gerdau	Бразилия	Угледобыча	0,5	2009
ЛУКОЙЛ	Россия	Нефте- и газодобыча	0,1	2009

Составлено по: *The 2009 R&D Scoreboard // Department for Business Innovation & Skills // URL: <http://www.innovation.gov.uk>; The 2010 EU Industrial R&D Investment Scoreboard. – Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2010. – P. 107 – 140.*

Самая крупная, с точки зрения общей выручки, российская бизнес-группа ОАО «Газ-

пром» тратит на НИОКР в 7 раз меньше, чем лидер представленного списка бразильская

.....
<http://www.elibrary.ru/issues.asp?id=37579>

<http://www.instud.net>, <http://www.nbu.gov.ua/>

компания Vale. НК ЛУКОЙЛ находится в конце списка и уступает лидеру по относительному значению финансирования научных исследований и разработок в 42 раза. Отметим, что для сравнения затрат на НИОКР мы преднамеренно взяли иностранные компании, работающие именно в сырьевом секторе. Зарубежные корпорации, которые занимают лидирующие места в рейтингах инновационной активности, ведут хозяйственную деятельность в отраслях, которые принято относить к отраслям высоких технологий (электроника и электрооборудование, фармацевтика и биотехнологии, софтвер и информационные технологии) и вкладывают более значительные ресурсы в проведение НИОКР. Например, лидеры списка «World – 2000 companies ranked by R&D», составленного EU R&D Scoreboard 2013, корпорации Microsoft и Intel инвестировали на проведение НИОКР 7 890 млн. евро и 7 691 млн. евро соответственно, что равняется 13,4% и 19% от их выручки [см.: 30].

По замечанию Э. Крюгер, дальнейшая «консервация» подобной стратегии может привести к возникновению «порочного круга» экономического развития [см.: 25, р. 351 - 355], в который может попасть российский крупный бизнес, если его сопоставить с иностранными компаниями: относительно небольшой объем инвестиций в НИОКР ведет к ухудшению конкурентных позиций на мировых рынках товаров, услуг, технологий и сырья, что, в свою очередь, предопределяет снижение потенциального объема прибыли по сравнению с зарубежными корпорациями, и, как следствие, российские крупные компании и бизнес-группы инвестируют еще меньше средств в осуществление НИОКР, что снова приводит к ухудшению конкурентных позиций и т.д. Зарубежный опыт показывает, что «порочный круг» можно разорвать посредством создания стимулов у стратегических собственников и высших менеджеров инвестировать ресурсы не столько в поиск привилегий, льгот и установление «особых» отношений с властью, сколько в проведение НИОКР и коммерциализацию «шумпетерианских» инноваций. Принципиальное значение в данном случае имеет позиция чиновников, определяющих «правила игры» для представителей крупного бизнеса.

В условиях отечественной экономики, когда крупнейшие российские бизнес-группы и компании работают в сырьевом секторе, в отличие от зарубежных корпораций, перед представителями крупного бизнеса в регионах

«ресурсного» типа в первую очередь стоит задача поддержания социальной стабильности и приемлемого уровня жизни для населения, особенно – в моногородах. В данном случае, крупный бизнес получает от региональных властей определенный набор неформальных и официальных преференций и гарантий, а руководство бизнес-групп и компаний обязуется вкладывать ресурсы в развитие территории. В этом смысле дальнейшие исследования связаны с изучением возможных предпосылок осуществления перехода российского крупного бизнеса от «рентоориентированного» поведения, заключающегося в активном освоении новых месторождений природных ресурсов и неформальных торгах с властью, к поведению, основанному на приоритетном инвестировании ресурсов в НИОКР и продуктивные «шумпетерианские» инновации.

Литература

1. Гончар, К. Р. Инновационное поведение сверхкрупных компаний: ленивые монополии или агенты модернизации? [Текст] / К. Р. Гончар // Препринт WP1/2009/02. – М.: Изд. дом ГУ – ВШЭ, 2009. – 48 с.
2. Дементьев, В. В. Институты, поведение, власть [Текст]: монография / В. В. Дементьев. – Донецк: ГВУЗ «Донецкий национальный технический университет». – 2012. – 310 с.
3. Годовой отчет ОАО ХК «СДС-Уголь» за 2009 год [Электронный ресурс] // Официальный сайт ОАО ХК «СДС-Уголь» // URL: <http://hcsds.ru/about/emitters/detail/6> (дата обращения: 17.01.2014).
4. Зубаревич, Н. В. Социальное партнерство в регионах: как учитывать интересы крупного бизнеса? [Текст] / Н. В. Зубаревич // SPERO. – 2005. – № 2 (Зима). – С. 5-17.
5. Инновационное развитие – основа модернизации экономики России [Текст]: Национальный доклад. – М.: ИМЭМО РАН, ГУ-ВШЭ, 2008. – 168 с.
6. Курбатова, М. В. Деформализация правил в современной российской экономике (на примере взаимодействия власти и бизнеса) [Текст] / М. В. Курбатова, С. Н. Левин // TERRA ECONOMICUS. – 2010. – Т. 8. – № 1. – С. 27-51.
7. Левин, С. Н. Интегрированные бизнес-группы как «субъекты модернизации» экономики регионов ресурсного типа [Текст] / С. Н. Левин, К. С. Саблин, Д. В. Кислицын // Вестник Кемеровского государственного университета. – 2011. – № 2 (46). – С. 199-205.
8. Левин, С. Н. Сетевые взаимосвязи рос-

сийского бизнеса: деловая коррупция и организационный институт реальной модели институциональной организации российской экономики [Текст] / С. Н. Левин, М. В. Курбатова // Журнал институциональных исследований. – 2011. – Т. 3. – № 2. – С. 39-59.

9. Левин, С. Н. Политико-бюрократический рынок в современной России [Текст] / С. Н. Левин // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая НТУ. – 2012. – №41. – С.96-100.

10. Национальная инновационная система и государственная инновационная политика Российской Федерации [Текст] / Базовый доклад к обзору ОЭСР национальной инновационной системы Российской Федерации. – М.: Министерство образования и науки РФ, 2009. – 206с.

11. Паппэ, Я. Отношения федеральной экономической элиты и власти в России в 2000-2004 годах: торможение в центре и новая стратегия в регионах [Текст] / Я. Паппэ // Региональная элита в современной России. – М.: Фонд «Либеральная миссия», 2005. – С. 77-93.

12. Промышленность Кемеровской области [Электронный ресурс] // Официальный сайт Администрации Кемеровской области // URL: <http://www.ako.ru/Ekonomik/prom.asp?n=5> (дата обращения: 26.12.2013).

13. Приказ Министерства регионального развития Российской Федерации от 17 апреля 2012 г. № 170 «Перечень монопрофильных муниципальных образований» [Электронный ресурс] // Официальный сайт Министерства регионального развития РФ // URL: <http://www.minregion.ru/documents/1584?locale=ru> (дата обращения: 27.12.2013).

14. Социальная ответственность ОАО «Мечел» [Электронный ресурс] // Официальный сайт ОАО «Мечел» // URL: <http://www.mechelmining.ru/corporate/responsibility/> (дата обращения: 17.01.2014).

15. Сухарев, О. С. Институциональная экономика: теория и политика [Текст] / О. С. Сухарев. – М.: Наука, 2008. – 863 с.

16. СУЭК. Годовой отчет 2009 [Электронный ресурс] // Официальный сайт ОАО «СУЭК» // URL: www.suek.ru (дата обращения: 15.01.2014).

17. Тулеев, А. Г. Бюджетное послание Губернатора Кемеровской области А.Г. Тулеева депутатам Совета народных депутатов Кемеровской области 17 ноября 2009 года [Текст] / А. Г. Тулеев, С. Н. Ващенко. — Кемерово: изд. дом «Книга», 2009. – 139 с.

18. Финансовый отчет ОАО «Мечел» за 2009 год [Электронный ресурс] // Официаль-

ный сайт ОАО «Мечел» // URL: <http://www.mechel.ru/doc/doc.asp?obj=118615> (дата обращения: 17.01.2014).

19. Эксперт 400 - рейтинг ведущих российских компаний 2013 [Электронный ресурс] // сайт журнала «Эксперт» // URL: <http://expert.ru/dossier/rating/expert-400/> (дата обращения: 27.12.2013).

20. Annual Reports and Accounts 2009 Evraz Group S.A. [Electronic Resource] // Официальный сайт «Евраз Груп С.А.» // URL: <http://www.evraz.com> (дата обращения: 17.01.2014).

21. Baumol, W. J. The Free-Market Innovation Machine: Analyzing the Growth Miracle of Capitalism [Text] / W. J. Baumol. – Princeton: Princeton University Press, 2002. – 307 p.

22. Baumol, W. J. «Useful Knowledge» of Entrepreneurship: Some Implications of the History [Text] / W. J. Baumol, R.J. Strom // The Invention of Enterprise: Entrepreneurship from Ancient Mesopotamia to Modern Times / Ed. by D. Landes, J. Mokyr, W.J. Baumol. - Princeton: Princeton University Press, 2010. – P. 527 – 543.

23. Grablovitz, A. Business R&D in Europe: Trends in Expenditures, Researchers Numbers and Related Policies [Text] / A. Grablovitz, A. Delicado, P. Laget. – Luxemburg: Office for Official Publications of the European Communities, 2007. – 72p.

24. Lazonick, W. The Innovative Firm [Text] / W.Lazonick // The Oxford Handbook of Innovation/ Ed. by J. Fagerberg, D. C. Mowery, R. R. Nelson. – Oxford: Oxford University Press, 2005. – P.29-56.

25. Krueger, A. Virtuous and Vicious Circles in Economic Development [Text] / A. Krueger // The American Economic Review. – 1993. – Vol. 83. – № 2. – P. 351 – 355.

26. OECD Science, Technology and Industry Outlook [Text] / OECD Publishing, 2008. – 258 p.

27. Oslo Manual [Text] / Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data. – Paris: OECD/European Communities, 2005. – 164p.

28. The 2009 R&D Scoreboard [Electronic Resource] / Department for Business Innovation & Skills // URL: <http://www.innovation.gov.uk> (дата обращения: 24.12.2013).

29. The 2010 EU Industrial R&D Investment Scoreboard [Text] / Monitoring Industrial Research. - Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2010. – 142 p.

30. The 2013 EU Industrial R&D Investment Scoreboard [Text] / Monitoring Industrial Research. - Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2013. – 87 p.

Статья поступила в редакцию 12.01.2014