

© 2010 г.

Юрий Киндзерский

кандидат экономических наук

(Институт экономики и прогнозирования НАН Украины)

(e-mail: vkpp@ukr.net)

ИНСТИТУТЫ РАЗВИТИЯ: ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРЕОБРАЗОВАНИЯХ

В статье проанализированы разные подходы к определению содержания институтов развития. Показана несостоятельность некоторых подходов. Раскрыты специфические особенности институтов развития, выделяющие их из общей категории институтов. Обоснованы задачи, на решении которых необходимо концентрировать деятельность указанных институтов. Освещены некоторые проблемы и риски деятельности институтов на примере отдельных постсоветских государств. Сформулированы принципы создания и организации работы указанных структур, позволяющие повысить их эффективность.

Ключевые слова: институты развития, задачи институтов развития, проблемы функционирования, принципы формирования.

Экономические системы постсоветских стран оказались неспособными противостоять очередному мировому кризису. Слабость, разобщенность и недостаточная обоснованность используемых экономических механизмов и инструментов не позволили им пока заложить фундамент качественных неотвратимых положительных сдвигов в структурно-технологических, производственных и воспроизведенных параметрах своих экономик. Возникла серьезная дилемма соответствия избранного инструментария масштабам поставленных задач и поиска новых рычагов воздействия на экономику. Разбалансированное хозяйство остро нуждается в создании таких институтов, которые бы остановили деградацию производства, выполняя функцию «локомотива» развития и желаемых изменений. Подобные институты принято идентифицировать как институты развития.

Несмотря на широкое использование этой категории институтов в формировании государственных политик разных стран, их общепринятое толкование до сих пор отсутствует. Международные организации, правительства, хозяйственники и эксперты имеют разное представление об институтах развития. Они руководствуются разными признаками и критериями их выделения из ряда других институтов. Не существует общепри-

нятых методов оценки эффективности этих институтов в решении тех проблем, которые выступают поводом для их создания. Соответственно спектр названных институтов довольно широк и поэтому возникает закономерный вопрос их выбора как с точки зрения успешной имплантации в рамках существующей институциональной и хозяйственной системы стран, так и с точки зрения возможности решения возложенных на них задач.

Размытость толкования институтов развития как отдельной составляющей системы институтов обусловлена также отсутствием общепринятой точки зрения на определение последних как таковых¹. Вопреки этому, исследователи сходны во взглядах, что институты выполняют функцию механизма социального контроля и регулятора в обществе. Результатом действия механизма является нормирование и структурирование отношений между людьми с предоставлением им устойчивой, повторяемой формы, создание системы стимулов и ограничений (санкций) для субъектов в выборе моделей своего поведения относительно других субъектов и формирования склонности к принятию тех или иных хозяйственных решений. Таким образом, уменьшается неопределенность отношений и уровень транзакционных издержек субъектов, вследствие чего повышается эффективность экономики в целом и создается почва для ее дальнейшего развития. Именно по этой причине возникает тавтология в истолковании институтов развития через категорию институтов вообще, поскольку и первые и вторые имеют своим следствием развитие. Поэтому нужно определиться с каким именно развитием, вернее, с какими его задачами, следует связывать предназначение, с одной стороны, институтов развития, с другой – институтов как таковых.

Отсутствие четко установленных требований к задачам развития также предопределяет существование широкого диапазона взглядов относительно идентификации названных институтов. Их условно можно разделить на три группы. Первая группа объединяет взгляды, согласно которым под институтами развития понимают определенные нормы и правила поведения, которые устанавливаются государством с целью формирования у субъектов стимулов к деятельности в заданном направлении. В частности, ряд исследователей считает, что к ним принадлежит «любая социально-обусловленная структура (инструмент, механизм), которая снижает неопределенность в системе и стимулирует более эффективную эко-

¹ Подробнее в: Дементьев В.В. Институты: проблема определения понятия / Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая. Вып. 35. – Донецк, ДонНТУ, 2008. – С. 5–22. [Электронный ресурс]. – Доступен с <http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Npdntu/Ekon/2008_35/35_1.pdf>.

номическую деятельность»¹. К этой группе принадлежат и позиции известных международных организаций. МВФ, к примеру, относит к ним институты, призванные решать задачи:

- защиты прав собственности, поддержки верховенства закона, противодействия коррупции;
- регулирования товарных, ресурсных и финансовых рынков для противодействия возникновению рыночных провалов;
- поддержки макроэкономической стабильности, включая защиту денежной единицы от обесценивания и обеспечения ее покупательной способности;
- поддержки социальных стандартов и социальной стабильности, включая институты предотвращения крайней бедности, уменьшения гражданских конфликтов, предотвращения отрицательных последствий циклических колебаний².

Мировой банк считает институтами развития те, которые обеспечивают развитие и поддержку эффективного рынка, исходя из необходимости выполнения ими трех основных функций:

- преодоление асимметрии и целенаправленное распределение информации о рыночных условиях, товарах и участниках рынка;
- определение и содействие реализации прав собственности и контрактов с установлением субъектов, которые их получают, и условий получения;
- регулирование уровня конкуренции на рынке³.

Вторая группа объединяет взгляды, согласно которым под институтами развития понимают специальные организационно-хозяйственные структуры и субъектов хозяйствования, созданные государством и используемые им как инструмент регулирования экономики и государственной поддержки других субъектов, деятельность которых отнесена к приоритетным. В частности, одни сторонники такого подхода считают, что «институт развития – это организационно-экономическая структура, содействующая распределению ресурсов в пользу проектов по реализации потенциала экономического роста»⁴. Другие делают акцент на том,

¹ Инновационное развитие – основа модернизации экономики России: национальный доклад. – М.: ИМЭМО РАН, ГУ ВШЭ, 2008. – С. 87.

² World economic outlook. April 2003. Growth and Institutions / International Monetary Fund. – Washington, D.C., 2003 – P. 113.

³ Доклад о мировом развитии 2002 года. Создание институциональных основ рыночной экономики. / Пер. с англ. – М: изд-во «Весь Мир», 2002. – С. 8.

⁴ Хасанов И.Ф. Международный опыт создания и функционирования институтов развития / Транспортное дело России. – №10, 2009. [Электронный ресурс]. – Доступен с интернет-портала «Морские вести»

<<http://www.morvesti.ru/publication/transport/anons/detail.php?ID=4805>>.

что эти структуры могут быть только государственными, при этом оказывающими содействие не только росту, но и развитию. Так, Р. Кокорев отмечает, что «институты развития – это специализированные государственные или квазигосударственные организации, созданные для содействия экономическому росту и социально-экономическому развитию, чья деятельность направлена на устранение или смягчение "провалов рынка"»¹. Отдельные исследователи ограничивают определение названных институтов только одной организационно-правовой формой и сферой деятельности (финансовые корпорации). В частности О. Солнцев и другие определяют институты развития как «специализированные государственные (квазигосударственные) корпорации (компании), деятельность которых направлена на устранение «провалов рынка», сдерживающих экономическое и социальное развитие страны»².

Третий подход смешанный. Согласно ему под институтами развития подразумеваются как нормы и правила, так и организации, но под углом зрения их способности обеспечить реализацию инновационной модели развития экономики. При таком подходе к этим институтам относят: нормы и организации, формирующие и обеспечивающие реализацию приоритетов инновационного развития; сети и кластеры; центры превосходства, права собственности, институты финансовой поддержки малых инновационных компаний и косвенного стимулирования инновационной деятельности и т.п.³

Очевидно, что перечисленные подходы неравнозначны между собой с точки зрения обеспечения именно развития, в частности с позиций заданных сроков, темпов, желаемых качественных характеристик, диапазона решаемых задач. Первый подход слишком широк. Он вкладывает в понятие институтов развития институты, формирующие среду для ведения бизнеса (бизнес-климат), институты рынка, государства, судопроизводства и т.п., т.е. в целом образующих институциональное устройство страны. В таком контексте необходимость выделения институтов развития в отдельную разновидность институтов теряет смысл. Они не наде-

Слабость такого определения, по нашему мнению, можно увидеть, припомнив известную дилемму использования категорий «рост» и «развитие» и часто возникающие на практике явления «роста без развития» и «развития без роста».

¹ Кокорев Р. Роль институтов в диверсификации экономики Российской Федерации / Доклад на Международной конференции “Strengthening Integration of the Economies in Transition into the World Economy through Economic Diversification”. – Geneva, April 2-4, 2008 – С. 8 [Электронный ресурс]. – Доступен с <http://www.un.org/esa/policy/eitconference/report_kokorev_rus.pdf>.

² Солнцев О.Г., Хромов М.Ю., Волков Р.Г. Институты развития: анализ и оценка мирового опыта / Проблемы прогнозирования, 2009, №2 – С. 4.

³ Инновационное развитие – основа модернизации экономики России. – С. 88.

ляются специфическими свойствами, отсутствующими у других институтов, превращаясь в пустой, но привлекательный слоган для политиков. Следует также учитывать многочисленные практические примеры, ставящие под сомнение вывод о том, что искусственная имплантация развитых институтов рынка в недоразвитую хозяйственную систему выступает ключевым фактором ее развития и вообще ему способствует¹.

Парадокс успешного экономического подъема отдельных стран (в частности восточноазиатских) на фоне неразвитости традиционных рыночных институтов объясняется наличием у них высокого потенциала догоняющего развития и формированием для его реализации институтов развития, вписывающихся в рамки упомянутых выше второго и третьего подходов. Такими институтами оказались регулировавшие проблемы заимствования технологий до тех пор, пока эти страны не приблизились к мировой технологической границе, а при приближении к ней и перехода в постиндустриальную фазу – стимулировавшие развитие за счет внутренних инноваций².

Второй и третий подход, в отличие от первого, дает возможность определить специфические признаки институтов развития, отличающие их от других институтов и характеризующие как особую форму государственного регулирования экономики. Среди них:

- способность обеспечивать непрерывное воспроизводство и постоянное усовершенствование (модернизацию) технологического базиса экономики на основе собственных или заимствованных инноваций путем прямого перераспределения ресурсов в пользу проектов развития и субъектов «новой экономики», нуждающихся в начальной поддержке и при условии неспособности («провала») рынка решать такие проблемы³;

- оформление в виде отдельной организационной структуры (субъекта хозяйствования), а не только перечня формальных норм, позволяю-

¹ Подробнее см.: Дмитриев М. Россия-2020: долгосрочные вызовы развития / Публичные лекции Полит.ру, 25.10.2007. [Электронный ресурс]. – Доступен с <<http://www.polit.ru>>.

² Там же.

³ Обязательность этого признака обусловлена, с одной стороны, неспособностью рынка самостоятельно решить названную задачу в долгосрочном периоде, а с другой – неотвратимостью научно-технического прогресса и связанной с ним цикличностью экономического развития. В частности, среди основных факторов последнего мирового кризиса, вместе с недостатками регулирования финансовых рынков, эксперты называют завершение очередной длинной волны Кондратьева вследствие исчерпания ведущими странами ресурса роста на основе ныне доминирующего пятого технологического уклада и вхождение в период своеобразной инновационной паузы. – См.: Полтерович В. Гипотеза об инновационной паузе и стратегия модернизации / Вопросы экономики, 2009, № 6. – С. 4–22; Глазьев С. Мировой экономический кризис как процесс замещения доминирующих технологических укладов / Вопросы экономики, 2009, № 3. – С. 26–38.

щих им (институтам) осуществлять систематическую деятельность, быть (по крайней мере, номинально) ответственными, подотчетными и подконтрольными перед государством и обществом¹;

– создание по обязательной инициативе государства, преимущественно за счет его финансовых и материальных ресурсов, на условиях отказа от целей коммерциализации своей деятельности и преднамеренного увеличения масштабов государства в экономике, если это экономически не мотивировано;

– партикуляризм, как вынужденный, но неотъемлемый атрибут в отношениях с государством, который проявляется в законодательном закреплении «индивидуальных» формальных норм деятельности каждого института развития;

– способность снижать не прямые (транзакционные) издержки выхода на новые рынки при условии несовершенства рыночных механизмов и чрезмерных (с точки зрения бизнеса) инвестиционных рисков реализации проектов в новых секторах экономики.

Таким образом, мы склонны определять *институты развития* как *специальные хозяйственные структуры, создаваемые государством на особых частных условиях, по его инициативе и при финансово-материальной поддержке, находящиеся в полной или частичной государственной собственности и выступающие как особый инструмент регулирования экономики в приоритетных для национальных интересов сферах деятельности, призванные обеспечивать при несостоятельности рыночных механизмов («провалах рынка») их развитие, поддерживая одновременно целостность и устойчивость всей хозяйственной системы страны.*

К традиционным (классическим) «провалам» рынка², для преодоления которых используются названные институты, следует добавить также «провалы» в экономиках с развивающимися рынками или таких, где рынок обусловил возникновение существенных дисбалансов в хозяйственной системе, опасных с точки зрения ее саморазрушения. Эти провалы расцениваются как побочный отрицательный эффект реформ. Их связывают с возникновением перекосов и дефицитов в финансовом обеспечении реального сектора, увеличением региональной дифференциации (с соответствующими отрицательными демографическими последствиями), закреплением (часто сырьевой) моноспециализации страны при вхождении на мировые рынки, ухудшением структурных, технологических и

¹ Хасанов И.Ф., указанный труд.

² См. Стігліц Дж. Економіка державного сектора / Пер. з англ. А.Олійник, В.Скільський. – К.: Основи, 1998. – С. 103–113.

воспроизведенных характеристик экономики, усилением влияния иностранных производителей и правительств на формирование внутренней политики и т.п. Поэтому, перед институтами развития, вместе с функцией поддержки инновационных процессов, также возникают задачи, направленные на преодоление названных проблем. Среди них, в частности, такие:

- обеспечение инвестиционного спроса реального сектора на долгосрочные кредитные ресурсы в условиях слабости и неразвитости финансового сектора страны, высоких рисков долгосрочного кредитования, непривлекательности реального сектора для инвестирования из-за существования других более прибыльных непроизводственных сфер приложения капитала;

- диверсификация экономики, выход из ловушки «голландской» болезни, преодоление экспортно-сырьевой моноспециализации, закладывание долгосрочных трендов структурных изменений (будучи одновременно их катализатором) на основе развития высокотехнологических производств глубокой переработки с высокой долей добавленной стоимости, направленных на удовлетворение спроса на внутреннем потребительском рынке;

- стимулирование создания центров («точек», «ядер») кристаллизации новой желательной производственной и технологической структуры экономики и промышленности путем принудительной консолидации капитала и формирования в приоритетных областях мощных вертикально-интегрированных компаний (отраслевых лидеров, «национальных чемпионов») с внутренне замкнутыми технологическими циклами производства продукции. Условием формирования таких субъектов выступает невозможность естественной (под действием только рыночных механизмов) консолидации из-за имеющихся структурных, организационно-правовых, административных ограничений рынка и дефицита финансовых ресурсов, но при существовании перспектив кардинального расширения вследствие ее проведения существующих или формирования новых рыночных ниш для отечественных производителей¹;

¹ Например, в Казахстане реализуется специальная правительственная программа «30 корпоративных лидеров Казахстана». Ее целью является «консолидация усилий бизнеса и государства в создании новых и модернизации действующих производств, обеспечивающих диверсификацию и развитие экспортного потенциала несырьевого сектора экономики страны». Одним из ожидаемых результатов выполнения программы выступает «формирование в Казахстане корпораций, конкурентоспособных на региональном и мировом рынках товаров и услуг». Финансирование их создания предусмотрено, в частности, за счет средств институтов развития, средств республиканского и местных бюджетов. – См.: Программа «30 корпоративных лидеров Казахстана» [Электронный ресурс]. – Доступен с сайта Правительства Республики Казахстан <http://ru.government.kz/docs/programma_30_korporativnyh_liderov_kazahstana.doc>.

– снятие инфраструктурных ограничений для расширения и диверсификации производства, учитывая, что развитие инфраструктуры повышает качество не только производственной кооперации субъектов (транспортная, энергетическая, коммунальная инфраструктура), их кадрового обеспечения (социальная, образовательная), коммерциализации результатов НИОКР (инновационная), но и стимулирует развитие внутреннего производства и видов деятельности (если на этом будет специально поставлен акцент в государственной промышленной политике), чья продукция будет использоваться для строительства и эксплуатации объектов инфраструктуры, выступая одним из важных направлений диверсификации;

– обеспечение национальной безопасности страны, в том числе по направлениям экономической, энергетической, продовольственной, военной, экологической безопасности. Это касается, в частности, минимизации внешнеполитического и экономического диктата при формировании приоритетов и условий развития страны, несовместимых с ее национальными интересами и угрожающими ей потерей своего суверенитета, выступающих источником возникновения потенциальных внутренних и внешних конфликтов (в т.ч. вооруженных) и техногенных катастроф¹;

– устранение региональных диспропорций развития, депрессивности и упадка (экономического, социального, демографического) отдельных территорий с монопроизводствами вследствие изменения рыночной конъюнктуры².

Очевидно, что перечисленные задачи не одинаковы по своим критериальным признакам и возможными способами решения. Это предподре-

¹ Некоторые эксперты делают особое ударение на важности решения институтами развития задач национальной безопасности. Г. Колодко видит в них реальный инструмент становления большого национального капитала, способного противостоять экспансии иностранных ТНК из развитых стран, которые «расчлениают» и «подстраивают под себя» производство принимающих стран, полностью игнорируя нужды и интересы последних (См.: Хестанов Р. Взгляд со стороны (интервью с Г. Колодко) / «Русский репортер», №18 (18), 4 октября 2007 [Электронный ресурс]. – Доступен с <http://www.expert.ru/printissues/russian_reporter/2007/18/news_vzglyad_so_storony/>). В данном случае мы можем говорить, что на институты развития может быть возложена еще одна важная функция – создание своеобразного экономического остова или каркаса безопасности страны, подъема экономики до устойчивого к внешним потрясениям и отрицательным влияниям уровня.

² Постановка подобных задач для институтов развития актуальна для большинства постсоветских стран. Например, в Российской Федерации правительство определило такие шесть как: инфраструктура, инновации, сырьевой экспорт, малый и средний бизнес, сокращение региональных диспропорций, развитие аграрного сектора. – См.: Набиуллина Э.С. О задачах институтов развития по диверсификации экономики Российской Федерации. / Доклад на заседании правительства РФ 11.10.2007 г. (презентация) [Электронный ресурс]. – Доступен с <<http://www.economy.gov.ru>>.

деляет существование широкого спектра институтов развития, которые могут быть классифицированы в соответствии с их функциональным назначением, принадлежностью к институциональным секторам экономики, организационно-правовой формой, отраслевой и территориальной привязкой и т.п.¹

По своему функциональному назначению в мировой практике сложились четыре основных типа институтов развития, деятельность которых прямо или косвенно призвана обеспечивать выполнение перечисленных выше задач (табл. 1).

Институты развития также могут быть классифицированы по своей специализации или сфере деятельности. Различают универсальные и специализированные институты. Деятельность первых жестко не привязана, не сфокусирована на определенной отрасли или решении одной задачи. К универсальным институтам, как правило, принадлежат банки развития и инвестиционные фонды. Деятельность специализированных институтов развития в основном сконцентрирована на решении отдельных задач. Следует учитывать, что наличие официальной специализации институтов не означает, что они не влияют на решение других задач. Их прямое действие на одну сферу (точку приложения усилий) обязательно косвенно, преимущественно положительно влияет на решение смежных проблем.

Разнообразие задач, организационных форм и направлений деятельности институтов развития значительно усложняет возможности для разработки и применения универсальных, унифицированных норм, регулирующих вопросы их создания, функционирования, взаимодействия с другими субъектами и органами власти, подконтрольности и подотчетности. Поэтому в мировой практике отказались от попыток такой правовой унификации, отдав предпочтение принятию отдельного законодательства под каждый институт. Хотя такая практика и противоречит современным либеральным концепциям создания равных возможностей для всех субъектов бизнеса, поскольку принимаются партикулярные решения, предоставляющие преференции определенным субъектам, но, тем не менее, оп-

¹ Единая общепринятая классификация институтов развития отсутствует, перечень и виды этих институтов достаточно полно описаны в литературе. – См.: Набиуллина Э.С., указанный труд; Солнцев О.Г., Хромов М.Ю., Волков Р.Г., указанный труд; Инновационное развитие – основа модернизации экономики России; Хасанов И.Ф., указанный труд; Как развивают Россию / Я.Паппэ, Е.Дранкина. – Деньги. – № 36 (691) от 15.09.2008 [Электронный ресурс]. – Доступен с <<http://www.kommersant.ru/doc.aspx?DocsID=1024272&print=true>>; Кокорев Р. Роль институтов в диверсификации экономики Российской Федерации / Доклад на Международной конференции “Strengthening Integration of the Economies in Transition into the World Economy through Economic Diversification”. – Geneva, April 2-4, 2008 – 29 с. [Электронный ресурс]. – Доступен с <http://www.un.org/esa/policy/eitconference/report_kokorev_rus.pdf>.

равданием здесь выступает тот факт, что сам бизнес при наличии одинаковых для всех правил не имеет ни мотивов, ни ресурсов взять на себя решение упомянутых выше задач развития.

Таблица 1

Классификация институтов развития (на примере РФ)

Тип	Особенности	Пример института
«Финансовые доноры»	Финансовые корпорации в виде специализированных финансовых учреждений (банков, фондов, агентств), оказывающие финансовую поддержку (преимущественно на возвратной льготной основе) хозяйствующим субъектам для реализации инновационно-инвестиционных проектов в сферах, приоритетных для развития экономики, науки и техники, отдельных отраслей производства	Инвестиционный фонд РФ; ГК «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)»; ОАО «Российская венчурная компания»; ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию»; ОАО «Особые экономические зоны»; ОАО «Российский сельскохозяйственный банк»; ОАО «Росагролизинг»; ОАО «Российский инвестиционный фонд информационно-коммуникационных технологий»; ГК «Российская корпорация нанотехнологий»; ГК «Фонд содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства»; институты поддержки малого и среднего предпринимательства (региональные венчурные фонды, гарантийные фонды, фонды прямых инвестиций).
Субъекты производства	Нефинансовые корпорации производственного назначения: субъекты производственной деятельности, созданные непосредственно государством или при его активном участии путем консолидации разрозненных производственных активов и формирования больших отраслевых или межотраслевых вертикально-интегрированных компаний или холдингов в приоритетных сферах, призванных осуществлять разработку, производство и продвижение на рынок перспективной инновационной продукции.	Государственная корпорация по содействию разработке, производству и экспорту высокотехнологической промышленной продукции «Ростехнологии» (ГК «Ростехнологии»); Государственная корпорация по атомной энергии «Росатом» (ГК «Росатом»); ОАО «Концерн ПВО "Алмаз-Антей"»; ОАО «Корпорация «Тактическое ракетное вооружение»; ОАО «Объединенная авиастроительная корпорация»; ОАО «Вертолеты России» («Оборонпром»); ОАО «Объединённая судостроительная корпорация»; промышленные парки, площадки, кластеры; «бизнесы-инкубаторы».

Тип	Особенности	Пример института
Субъекты инфраструктуры	Нефинансовые корпорации инфраструктурного назначения: субъекты инфраструктурной поддержки предпринимательской деятельности, малого и среднего бизнеса, в частности в сфере предоставления специализированных информационных, научно-исследовательских, консультационных, посреднических услуг тогда, когда эти услуги отсутствуют или слабо развиты в стране. К таким субъектам принадлежат технопарки, промышленные парки, бизнес-инкубаторы, технико-внедренческие и промышленно-производственные зоны, центры трансфера технологий, субконтрактации, развития дизайна и т.п.	Государственная корпорация «Росатом»; Государственная корпорация по строительству олимпийских объектов и развитию города Сочи как горноклиматического курорта (ГК «Олимпстрой»); технопарки; центры трансфера технологий, субконтрактации, развития дизайна, энергосбережения и т.п.
Особые экономические зоны, «площадки развития»	Территории со специальными благоприятными условиями для привлечения частных инвестиций и организации производства согласно приоритетов и задач развития	Технико-внедренческие; промышленно-производственные; туристско-рекреационные; портовые.

Источник: Составлено автором по: Набиуллина Э.С. О задачах институтов развития по диверсификации экономики Российской Федерации. / Доклад на заседании правительства РФ 11.10.2007 г. (презентация) [Электронный ресурс]. – Доступен с <<http://www.economy.gov.ru>>; Российская экономика в 2007 году. Тенденции и перспективы. (Выпуск 29) – М.: ИЭПП, 2007. – С. 510; Паппэ Я., Дранкина Е. Как развивают Россию / «Деньги», № 36 (691) от 15.09.2008 [Электронный ресурс]. – Доступен с <<http://www.kommersant.ru>>.

Заинтересованность государств в создании и поддержке институтов развития в одинаковой мере проявляется как в развитых странах, так и в развивающихся странах¹. Тем не менее, они существенно различаются между собой по структуре системы институтов, что связано со спецификой стратегических целевых установок развития каждой страны. В развитых странах доминируют институты, решающие в первую очередь задачи инновационного обеспечения производства, тогда как проблемы его фи-

¹ Мировой опыт создания и функционирования институтов развития детально освещен в литературе (см., к примеру, вышеуказанные источники), поэтому мы не акцентируем особого внимания на его рассмотрении в данной работе.

нансового обеспечения, модернизации и реструктурирования остро не стоят. В развивающихся странах все проблемы одинаково важны, поэтому у них распространены институты развития всех типов.

На постсоветском пространстве серьезный интерес к институтам развития начали проявлять Российская Федерация и Казахстан. В России во времена второго срока президентства В. Путина был создан целый ряд названных структур (см. табл. 1) с выделением из федерального бюджета для осуществления их деятельности многомиллиардных ассигнований. На конец 2009 г. общая капитализация созданных институтов развития в РФ оценивалась в более чем 1,2 трлн руб. с объемами вложенных в экономику страны средств около 2 трлн руб.¹ В Стратегии социально-экономического развития России до 2020 г., провозглашенной президентом РФ Д. Медведевым, на них возлагается задача создания «умной» экономики, ее всесторонней модернизации, вхождения страны в число мировых лидеров, технологического прорыва, повышения обороноспособности и кардинального улучшения социальных условий жизни граждан². При этом модернизацию предполагается осуществлять одновременно с развитием энергетической, транспортной и жилищно-коммунальной инфраструктуры, наукоемких отраслей и отраслей «новой экономики» (научные, инжиниринговые, образовательные, медицинские услуги) при поддержке традиционных важнейших секторов (АПК, строительная индустрия, автомобилестроение, металлургия)³.

К «узким местам», побудившим российскую власть использовать возможности именно институтов развития, эксперты относят:

- недейственность и негибкость традиционных инструментов государственной политики;
- неэффективность прямого бюджетного финансирования;
- незаинтересованность частного бизнеса в реализации больших проектов, особенно инфраструктурных, и недостаточность только государственных ресурсов для реализации подобных проектов;

¹ Осколков И.В. Институты развития Российской Федерации. Роль в развитии российской экономики / Доклад на Международной конференции Внешэкономбанка «Модернизация российской экономики: роль институтов развития». – Москва, 8 декабря 2009 г. [Электронный ресурс]. – Доступен с <http://www.veb.ru/common/img/uploaded/files/actions/20091108/p_oskolkov.pdf>

² О критериях выделения проектов для поддержки и направлениях модернизации, предложенных Президентом России Д.Медведевым, более подробно см.: Вступительное слово президента РФ Д. Медведева на заседании Комиссии по модернизации и технологическому развитию экономики России 18 июня 2009 г. [Электронный ресурс]. – Доступен с официального сайта президента России <<http://news.kremlin.ru/transcripts/4506>>.

³ Осколков И.В., указанный труд.

– необходимость концентрации ресурсов на приоритетных направлениях.

Ликвидация «узких мест» в рамках деятельности институтов развития, как предполагается, станет возможной благодаря тому, что последние объединят в себе функции кредитования, гарантирования, страхования, экспертизы и мониторинга выполнения проектов, привлечения частных инвесторов, в том числе на условиях государственно-частного партнерства, и снижения таким образом их инвестиционных рисков¹.

Следует отметить неоднозначность отношения к созданным в Российской Федерации институтам развития со стороны политиков, хозяйственников и экспертов. Например, Я. Паппэ обращает внимание на ряд обстоятельств, дающих основания усомниться в эффективности этих структур в обеспечении не количественных, а качественных изменений в экономике. Исследователь обращает внимание на разноречивость отдельных выбранных приоритетов развития с точки зрения их несовместимости в рамках одной экономической модели страны². По его мнению, напрасно надеяться на усиление государственно-частного партнерства в рамках действующей в России системы отношений между властью, чиновничьим аппаратом с одной стороны и предпринимателями с другой, характерным признаком которых является взаимное недоверие, административный произвол и соответственно страх предпринимателей сотрудничать с властью. Первые результаты работы институтов развития дали основания Я. Паппэ для еще одного вывода. Его суть в том, что эти институты, вопреки задекларированным инновационным и прорывным направлениям деятельности, фактически превратились в инструмент поддержки приближенных к власти субъектов из традиционных отраслей экономики с легко прогнозируемой и низкорискованной деятельностью, не ориентированных в принципе на любой технологический прорыв. Анализ отобранных для поддержки проектов подтвердил, что преобладающее их большинство не направлено на развитие в современном понимании, а скорее на реиндустриализацию и сохранение сырьевой специализации России³.

¹ Там же.

² По мнению Я. Паппэ, приоритет создания мощного энергетического государства не согласовывается с приоритетом осуществления технологического прорыва и вхождения России в круг постиндустриальных стран, поскольку для достижения этих приоритетов нужны разные идеологические установки в экономической политике и соответственно разная структура и система управления экономикой. – См.: Паппэ Я., Дранкина Е., указанный труд.

³ Там же.

Более радикальной на проблему формирования в России институтов развития является точка зрения Н. Смородинской. Она считает, что вся линейка созданных в стране институтов сможет только удерживать экономику «на плаву» без ее модернизации, поскольку действительной целью власти выступает не развитие страны как таковое, а поиск ренты и жесткий контроль ее источников. Для сверхзабюрократизированной и сверхмонополизированной рыночной системы с недостроенными институтами демократии российские институты развития, как считает исследователь, являются только привлекательным политическим лозунгом, а в практической плоскости – воплощением мобилизационной, почти директивной, модели роста, поскольку не согласовываются по своим инструментам и механизмам влияния на хозяйственную систему с современной постиндустриальной парадигмой¹.

Сама российская власть признает существование ряда проблем в деятельности этих институтов. Тем не менее, она не отбрасывает их возможности для развития экономики, поскольку другие более действенные инструменты возрождения и модернизации производства в относительно короткие сроки пока не найдены². Эксперты признают, что институты развития чуть ли не единственный локомотив для реализации структурных реформ. Например, С. Гуриев считает, что последние не могут быть осуществлены только с помощью рыночных механизмов. Это тот случай,

¹ Основой современной постиндустриальной парадигмы является сетевая организация общества. В таких социумах роль структурообразующего стержня развития переходит от суверенного государства к внегосударственным сетям или кластерам, построенным на транслокальной кооперации разных отраслей. Объединение региональных кластеров приводит к образованию глобальных сетей, деятельность которых выходит за границы отдельных государств или регионов. – См.: Смородинская Н. Мнение эксперта / «Деньги» № 36 (691) от 15.09.2008 [Электронный ресурс]. – Доступен с <<http://www.kommersant.ru>>.

Такая позиция, с нашей точки зрения, слишком категорична. Следует учитывать, что переход к постиндустриальной сетевой экономике происходит эволюционно, по мере «вызревания» производственных отношений и экономико-технологического базиса стран. Сразу не удастся создать в полуразрушенных, деиндустриализованных, отсталых экономиках постсоветских стран (в частности России, Украины и др.) постиндустриальное производство. Хотя институты развития и выполняют мобилизующую функцию, с чем можно согласиться, но при этом, следует обратить внимание, что они объединяют в сети разрозненное производство, налаживая разорванные хозяйственные связи. В данном случае их (институты) можно рассматривать как своеобразную катализирующую модель перехода от административно-директивной до сначала рыночной индустриальной, а со временем постиндустриальной стадии развития хозяйственной системы.

² См.: Дмитрий Медведев: Институты развития в России работают разрозненно / Новости сайта «Наука и технологии РФ» от 25.11.2009 [Электронный ресурс]. – Доступен с <<http://www.strf.ru>>.

подчеркивает он, когда экономика без вмешательства государства неспособна своими силами диверсифицироваться, поскольку в основу ее функционирования положена ресурсная модель, в которой финансовый сектор не поддерживает развитие перерабатывающих отраслей, а наоборот, стимулирует сырьевые¹. Одной из ключевых проблем недостаточной эффективности российских институтов развития эксперт называет низкое качество государства. В этой связи он указывает на возникновение в российской экономике институциональной ловушки, в которую попали институты развития. С одной стороны, модернизация неосуществима без одновременного реформирования экономических, политических, общественных институтов, преодоления коррупции, ограничения власти бюрократии, формирования эффективной судебной системы. С другой стороны, укрепление сырьевой модели делает невозможным такие реформы, поскольку они ей не нужны, тем более что развитие упомянутых институтов не будет позволять бюрократии присваивать природную ренту².

Представители российского правительства, кроме перечисленных проблем, также отмечают отсутствие целостной цепочки поддержки институтами развития проектов на всех этапах реализации, недостаточную координацию и контроль со стороны правительства, распыление средств по многочисленным направлениям и низкое сосредоточение на приоритетах, непрозрачность деятельности институтов и их решений о поддержке проектов. Эти проблемы создают риски, которые существенно будут снижать эффективность указанных институтов. Среди них можно назвать: потерю финансовой устойчивости вследствие реализации крупномасштабных и одновременно высокорискованных проектов; уменьшение доли частного бизнеса в проектах из-за самого факта наличия у институтов значительных государственных ресурсов или непривлекательности проектов по доходности; искусственное создание сверхдоходности проектов для бизнеса из-за принятия государством на себя всех рисков; отсутствие четких критериев оценки проектов именно как «проектов развития»; конкуренцию за проекты между отдельными институтами, приводящую к образованию необоснованных привилегий для частного бизнеса и т.п.³

Со всеми подобными трудностями в деятельности своих институтов развития столкнулся Казахстан. Для устранения, по крайней мере, части

¹ Стенограмма Международной конференции Внешэкономбанка "Модернизация российской экономики: роль институтов развития", Санкт-Петербург, 8 декабря 2009 г. [Электронный ресурс]. – Доступен с официального сайта «Внешэкономбанка» <<http://www.veb.ru>>.

² Там же.

³ Осколков И.В., указанный труд.

проблем правительство страны создало специальную управляющую компанию – АО «Фонд устойчивого развития «Казына», полностью принадлежащую государству. Такой подход, как считает казахское правительство, позволит минимизировать дублирование целей и задач отдельных институтов, повысить эффективность расходования средств, сделать минимальной конкуренцию за проекты¹.

В Украине, к сожалению, в отличие от Российской Федерации и Казахстана, задача формирования целостной системы институтов развития даже не ставится на повестку дня. При этом ее экономические проблемы, которые могли бы решаться при помощи этого инструмента, существуют и не менее остры, чем в упомянутых странах. В своей политике украинские власти продолжают оперировать традиционным инструментарием, невзирая на его низкую эффективность. Такая ситуация во многом связана с отсутствием четкой долгосрочной стратегии развития страны, которой бы придерживались часто сменяющие друг друга политические команды, приходящие к власти. Модель политического устройства Украины заметно отличается от моделей России и Казахстана. Она, с нашей точки зрения, провоцирует выдвижение на первый план задач не стратегических, а краткосрочных, к тому же несущих глубокий отпечаток социального популизма, приносящего значительный урон решению долгосрочных задач развития.

Отдельные формы институтов развития в Украине все же присутствуют, хотя таковыми они официально не считаются. Пользуясь приведенной выше классификацией (см. табл. 1), можно формально идентифицировать структуры трех типов – финансовые корпорации, особые зоны, субъекты инфраструктуры. К первому типу принадлежит Государственное инновационное финансово-кредитное учреждение (ГИФКУ)², в структуру которого входит Украинский банк реконструкции и развития (УБРР)³. ГИФКУ по своей сути является обычным государственным ведомством, распределяющим государственные средства через свое подраз-

¹ Более подробно см.: Институты развития – инструменты роста экономики Казахстана / Новости информационного портала «ЦентрАзия» от 16.02.2007 [Электронный ресурс]. – Доступен с <<http://www.centrasia.ru/newsA.php?st=1171574340>>; Султанов Б.Т. Индустриально-инновационное развитие Казахстана в условиях глобальных вызовов / Доклад на международной конференции «Создание благоприятных условий для развития», Женева, 28-29 сентября 2009 г. [Электронный ресурс]. – Доступен с <http://www.unece.org/ceci/ppt_presentations/2009/session4/sultanov_text_r.pdf>

² ГИФКУ создано Кабинетом Министров Украины (постановление от 13 апреля 2000 г. № 654) как правопреемник имущественных прав и обязанностей ликвидированного Государственного инновационного фонда. – См. официальный сайт ГИФКУ – <http://www.difku.gov.ua>.

³ См. официальный сайт УБРР – <http://www.ubrr.com.ua>.

деление (УБРР), а не финансовой корпорацией в чистом виде (как, например, российский «Внешэкономбанк»). Работу этого учреждения трудно назвать эффективной. Ресурсы, которыми располагает ГИФКУ, слишком ограничены и несравнимо меньшие, нежели у российских финансовых корпораций. Финансируемые проекты не отличаются масштабностью и инновационностью. Их реализация осуществляется в традиционных отраслях экономики, никакие «прорывные» направления не поддерживаются. Условия предоставления кредитов, с точки зрения привлекательности и льготных послаблений для бизнеса, мало чем отличаются от условий обычных коммерческих банков, поэтому вклад этого учреждения в развитие и модернизацию украинской экономики практически незаметен. К тому же размытость критериев отбора проектов превратила эту структуру в неформальный способ господдержки приближенного к власти бизнеса.

В Украине с конца 90-х годов и до 2005 г. были созданы и действовали специальные (свободные) экономические зоны и территории приоритетного развития со специальным режимом инвестиционной деятельности¹. В данное время деятельность этих хозяйственных образований приостановлена. За небольшой период своего существования взгляды политиков и экспертов относительно оценки их деятельности и вклада в развитие страны разделились кардинально: от сравнения этих зон с «черными дырами» бюджета до их провозглашения точками экономического роста. Обе стороны предъявляют достаточные аргументы для защиты своих позиций². Противники СЕЗов апеллируют к тому, что эти зоны не оправдали ожиданий в части привлечения инвестиций, создания новых и сохранения имеющихся рабочих мест, развития малого и среднего бизнеса. Абсолютное большинство проектов осуществлялось в традицион-

¹ В Украине действовали 11 СЭЗ ("Азов", "Донецк", "Славутич", "Закарпатье", "Яворов", "Курортополис Трускавец", "Интерпорт Ковель", "Николаев", "Порто-франко", "Порт Крым", "Рэни"), в 9 областях было зарегистрировано 72 ТПР. – См. обобщенная информация о созданных в Украине специальных экономических зонах и территориях приоритетного развития со специальным режимом инвестиционной деятельности / Министерство экономики Украины [Электронный ресурс]. – Доступен с <<http://me.kmu.gov.ua>>.

² В СЭЗах и ТПР было привлечено инвестиций только 12,2% и создано рабочих мест 35,5% от запланированного. Объемы освоенных инвестиций были практически равны объемам полученных налоговых льгот (9,8 против 8,4 млрд грн.) при крайне неравномерном распределении инвестиций (большая их часть, 53,7%, была сосредоточена в Донбассе). Только четвертая часть инвестиций пришла из-за рубежа, особого всплеска притока ПИИ в СЭЗы по сравнению с другими территориями Украины не наблюдалось – в общем объеме ПИИ страны СЭЗы и ТПР аккумулировали около 10% при 10,5% занимаемой территории страны. – Более подробно см.: Геец В., Семиноженко В. Специальные экономические зоны: «черные дыры» или точки экономического роста? / Зеркало недели, № 44 (623) 18–24 ноября 2006 г. [Электронный ресурс]. – Доступен с <<http://www.zn.ua/2000/2020/55122/>>.

ных для Украины отраслях, не влияя на изменения структуры производства. К тому же эти зоны очень часто использовались отечественным бизнесом для нелегального ввоза на территорию Украины готовой продукции (продуктов питания, товаров легкой промышленности, бытовой электроники), которая реализовывалась по демпинговым ценам вне зон, тогда как предоставляемые льготы касались только сырья и комплектующих. Часто бизнес использовал преимущества СЭЗов в схемах уклонения от налогов, отмывания денег, осуществления незаконной деятельности и т.п.

Следует отметить, что все-таки, с нашей точки зрения, приостановка деятельности СЭЗ и ТПР была связана не столько с их «провалами», сколько с вышеупомянутой социальной популистской политикой властей, требовавшей значительных ресурсов, дополнительным источником увеличения которых выступала, как виделось, ликвидация льгот в особых зонах. Сегодня правительство Украины вновь задумывается о возобновлении деятельности СЭЗов и ТПР, в частности, акцент делается на необходимости развития депрессивных территорий¹. Но, как считают эксперты, после присоединения Украины к ВТО прежнюю модель особых зон восстановить не удастся. К тому же, ряд крупных субъектов хозяйствования, ранее лоббировавших решения о создании СЭЗ, сегодня не видят необходимости в льготном режиме. Пока что рано, с нашей точки зрения, отказываться от преимуществ особых зон для развития украинской экономики. Следует более тщательно подойти к выбору территорий, которым может быть предоставлен специальный режим. В частности, это касается точного определения критериев депрессивности, оценки эффективности как субъектов, так и территорий в целом после предоставления соответствующего режима, отбора инновационных проектов, способных обеспечить качественные структурно-технологические изменения в производстве и т.п. Государству следует обратить особое внимание на создание современной инфраструктуры на подобных территориях, поскольку без этого не следует ожидать существенного притока иностранных инвестиций. Так же необходима налаженная система государственного мониторинга и аудита деятельности указанных зон.

Среди институтов развития, которые можно отнести к субъектам инфраструктуры, в частности инновационной, в Украине представлены только технопарки² и венчурные фонды. Деятельность и тех, и других по-

¹ См.: Президент Віктор Янукович доручив найближчим часом підготувати програму розвитку депресивних регіонів / "Українська правда", 17.06.2010 [Электронный ресурс]. – Доступен с <<http://www.pravda.com.ua/news/2010/06/17/5149609/>>;

² Сейчас в Украине официально зарегистрировано 17 технопарков, при этом действующими являются только 2, остальные пока «на бумаге». – См.: Вместо АЭС. В Одесской

ка не имеет ощутимого эффекта в выполнении ими задач инновационной поддержки производства. Технопарки имеют серьезные финансовые проблемы в проведении НИОКР и доведении их результатов до практического внедрения. До последнего времени под «ширмой» инновационной деятельности эти структуры часто осуществляли обычную коммерческую деятельность, используя полученные от государства льготы, причем подобная деятельность доминировала в общем объеме выполняемых работ. Инициатива создания этих структур исходила не от государства, а шла снизу – от научных и учебных организаций, которые, по нашему мнению, использовали эту форму не столько для продвижения своих разработок, сколько как способ элементарного самосохранения в условиях полного безразличия государства к проблемам украинской науки. Учитывая низкую эффективность работы технопарков, а также непонимание со стороны государства особенностей этапов инновационного цикла, часть которых в принципе не могут дать сиюминутной коммерческой выгоды, предоставление льгот этим структурам в данное время приостановлено, что поставило под серьезное сомнение их будущее. Существенной проблемой, влияющей на работу украинских технопарков, является также невос требованность их инновационной продукции отечественной промышленностью и населением при доминировании на рынке подобной продукции иностранного происхождения.

В Украине более трехсот венчурных фондов, но их деятельность, к сожалению, кардинально расходится с основным предназначением этих фондов – поддержкой НИОКР в рискованных «прорывных» сферах. Все вложения они осуществляют в традиционные отрасли, превратившись, по сути, в обычные инвестиционные фонды, а также в инструмент «оптимизации» налогообложения. Некоторые венчурные фонды под видом поддержки исследований фактически занимаются скупкой за бесценок уникальных научных разработок с их дальнейшей перепродажей (по баснословным ценам) зарубежным компаниям, оказывая таким образом не стимулирующее, а дестимулирующее воздействие на отечественную инновационную сферу. Работа этих фондов также нуждается в серьезном корректировании, в частности, в жестком установлении их функционального предназначения, осуществления постоянного аудита деятельности, разработки критериев для выбора направлений вкладывания средств и т.п.

Все перечисленное дает основание утверждать о слабой заинтересованности украинского государства осуществлять свою экономическую

политику, используя возможности институтов развития, при том, что новая политическая команда, пришедшая к власти в 2010 г., ставит перед собой слишком амбициозные задачи, не имея при этом действенных механизмов их решения.

Перечисленные проблемы и риски, сопровождающие деятельность институтов развития в постсоветских странах, а также невозможность создания для них единого регуляторного поля, подталкивает к необходимости формулирования ряда принципов, которых следует, с нашей точки зрения, придерживаться при организации, выборе направлений, оценке и контроле деятельности этих структур (табл. 2).

Таблица 2

Принципы создания и функционирования институтов развития

Принцип	Содержание
1. «Принцип стратегии»	Четкость стратегических целей (миссии) и направлений деятельности.
2. «Принцип сфокусированности на проблеме»	Четкость критериев и процедур отбора проектов для предоставления финансовой поддержки.
3. «Принцип проектного финансирования».	Проектный подход и ориентация на конечный результат при предоставлении финансирования.
4. «Принцип коммерческого безразличия».	Деятельность ИР не должна преследовать цель максимизации прибыли, тем не менее, должна быть самоокупаемой.
5. «Принцип партнерства».	Частно-государственное партнерство в финансировании проектов.
6. «Принцип профессионализма управления».	Обеспечение качественного корпоративного управления и менеджмента.
7. «Принцип системности деятельности».	Системный подход государства к определению форм, структуры и направлений деятельности ИР.
8. «Принцип подотчетности».	Обязательное наличие развитого механизма государственного контроля и надзора.
9. «Принцип прозрачности».	Деятельность прозрачна и понятна для общества.
10. «Принцип мониторинга себе подобных».	Постоянный мониторинг и бенчмаркинг деятельности ведущих зарубежных ИР и активное использование их прогрессивного опыта.
11. «Принцип программной гибкости».	Гибкость используемых средств поддержки бизнеса, открытость дизайна программ и проектов для корректирования.
12. «Принцип масштабного воздействия».	Ожидаемый совокупный результат реализации проектов должен быть ощутим в общих результатах развития страны, иметь устойчивый синергетический эффект (или эффект цепной реакции) в сфере внедрения и смежных.

Принцип	Содержание
13. «Принцип общественной поддержки».	Деятельность имеет широкую общественную поддержку. Институты должны создаваться в точке пересечения интересов экономических агентов (центральной и региональной власти, производственного и финансового бизнеса, научного и образовательного сообщества, институтов гражданского общества).
14. «Принцип своевременности».	Продукт, созданный институтом развития, должен иметь устойчивый масштабный и продолжительный спрос со стороны общества в данное время или в перспективе, не быть эфемерным, слишком новаторским и непонятным.
15. «Принцип комплементарности».	Результаты деятельности ИР не должны нивелироваться прямо или косвенно действием регуляторных норм в других сферах деятельности; экономическая политика, проводимая государством, и отдельные ее составляющие, не имеющие норм прямого регуляторного воздействия на ИР, не могут косвенно усложнять функционирование ИР, суживать сферу распространения результатов.

Источник: составлено и дополнено по: Кокорев Р. Роль институтов в диверсификации экономики Российской Федерации / Доклад на Международной конференции “Strengthening Integration of the Economies in Transition into the World Economy through Economic Diversification”. – Geneva, April 2-4, 2008 – С. 10-13 [Электронный ресурс]. – Доступен с <http://www.un.org/esa/policy/eitconference/report_kokorev_rus.pdf>; Хасанов И.Ф. Международный опыт создания и функционирования институтов развития / Транспортное дело России. - №10, 2009. [Электронный ресурс]. – Доступен с интернет-портала «Морские вести»

<<http://www.morvesti.ru/publication/transport/anons/detail.php?ID=4805>>.

Примечание: более подробно содержание некоторых приведенных принципов раскрыто в указанных источниках.

Трудности в объективной оценке деятельности институтов развития в части соответствия полученных ими результатов стратегическим общенациональным целям и приоритетам, идентификации их проектов как «проектов развития», несоординированность корпоративных стратегий разных институтов, отсутствие методологии системного анализа и оценки эффективности их совместной деятельности, ставят на повестку дня вопрос разработки единых критериев и индикаторов, с которыми следует сравнивать запланированные и полученные показатели работы названных структур. В этой связи для проведения соответствующей оценки и отбора

проектов целесообразно использовать известные международные стандарты GRI (Global Reporting Initiative)¹ и т.н. «принципы Экватора»².

Кроме этого, учитывая, что институты развития создаются государством для решения масштабных социально-экономических проблем, целесообразно также при оценке их деятельности использовать систему качественных и количественных показателей³, характеризующих влияние результатов деятельности институтов на изменение ключевых индикаторов развития страны, а не только стандартные показатели прибыльности и окупаемости проектов. В идеале стратегические цели и ключевые индикаторы каждого института должны согласовываться с соответствующими государственными целями и индикаторами развития⁴. Можно согласиться с подходом, что инструментом согласования может выступить метод построения системы сбалансированных показателей, в основу которого положено каскадирование стратегических целевых индикаторов деятельности каждого субъекта экономики по нескольким направлениям и их взаимная увязка⁵. Такая методология позволит построить систему сквозного стратегического управления экономикой страны, согласовывать цели ее развития с целями отраслей, регионов, больших предприятий и институтов развития, обеспечить контроль за достижением установленных индикаторов, связать бюджетный процесс и систему мотивации с результатами развития государства и вкладом в него названных институтов.

¹ Стандарты GRI устанавливают критерии для оценки вклада проектов в обеспечение устойчивого развития в разрезе экономической и экологической эффективности, защиты прав человека, организации и оплаты труда, ответственности за продукцию, воздействия на общество. – Более детально см. на официальном сайте «Global Reporting Initiative» [Электронный ресурс]. – Доступен с <<http://www.globalreporting.org>>.

² Принципы Экватора – исходные ориентиры, рекомендованные к использованию финансовыми учреждениями для определения и оценки социальных и экологических рисков проектов при принятии решений относительно их финансирования. Принципы разработаны ведущими финансовыми учреждениями мира при участии Всемирного банка и Международной финансовой корпорации. – См.: Официальный сайт «The Equator Principles» [Электронный ресурс]. – Доступен с <<http://www.equator-principles.com>>.

³ Примерный перечень показателей см. в документах «Global Reporting Initiative» и «The Equator Principles», размещенных на их сайтах, а также в раб.: Никонова И.А. Оценка эффективности деятельности институтов развития / «Промышленные ведомости», №11–12, 2009 [Электронный ресурс]. – Доступен с <<http://www.promved.ru>>.

⁴ Цели и индикаторы развития страны закладываются в соответствующих программных документах правительства.

⁵ Никонова И.А., указанный труд.