

НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

СОВРЕМЕННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ

Ноябрь–декабрь 2008 года № 6 (12)

Издается с января 2007 года,
выходит один раз в два месяца

Редакционная коллегия
журнала «Современная конкуренция»

Главный редактор:

Новашина Татьяна Сергеевна

кандидат экономических наук, доцент

Члены редколлегии:

Бандурин Александр Владимирович

доктор экономических наук

Гельвановский Михаил Иванович

доктор экономических наук

Клейнер Георгий Борисович

доктор экономических наук, профессор,
член-корреспондент РАН

Коробов Юрий Иванович

доктор экономических наук, профессор

Разу Марк Львович

доктор экономических наук, профессор,
Заслуженный деятель науки РФ

Рубин Юрий Борисович

доктор экономических наук, профессор,
Почетный работник высшего
профессионального образования

Сорокин Дмитрий Евгеньевич

доктор экономических наук, профессор

Сушкевич Алексей Геннадьевич

начальник Аналитического управления ФАС РФ

Фатхутдинов Раис Ахметович

доктор экономических наук, профессор

Филиппов Альберт Владимирович

доктор психологических наук, профессор,
Заслуженный деятель науки РФ

Юданов Андрей Юрьевич

доктор экономических наук, профессор

СОДЕРЖАНИЕ

Хроника, события, факты

Новости бизнес-сообщества	4
Календарь мероприятий	13
Обзор литературы	14

Конкурентоспособная Россия

Некlessа А. И.

Геоэкономическая система мироустройства и Россия.	15
---	----

О геоэкономическом мироустройстве и будущем России, которое необходимо строить исходя из тех тенденций, которые складываются в мировой практике, на страницах журнала рассуждает Александр Иванович Неклесса, Председатель Комиссии по социокультурным проблемам глобализации и член Бюро Научного совета «История мировой культуры» при Президиуме РАН, профессор кафедры геоэкономики Академии геополитических проблем.

Романова О. А.

Промышленная политика: эволюция механизма реализации	32
--	----

В статье рассмотрен механизм реализации промышленной политики, сформированный в 80–90-е гг. XX в. Определены новые подходы к формированию современного механизма. Особое внимание в статье уделено таким новым инструментам проведения промышленной политики, как реализация приоритетных проектов, кластерный подход, частно-государственное партнерство, комплементарные институты развития на региональном уровне.

Юсупова Г. Ф.

Тенденции сближения цен на российских рынках	45
--	----

Статья посвящена оценке интенсивности межрегиональной конкуренции в России на основе тестирования гипотезы выполнения закона единой цены на примере рынка продовольственной пшеницы. В работе продемонстрированы возможности применения данных о ежемесячном изменении цен в отдельных регионах в сочетании с данными о транспортных тарифах и межрегиональной торговле для характеристики тенденций развития общероссийских рынков и факторов эти тенденции определяющих.

Отраслевая конкуренция (банковский сектор)

Толстолесова Л. А.

Проблемы обеспечения конкурентоспособности региональной банковской системы в инвестиционной сфере	62
---	----

Автор статьи на примере Тюменской области рассматривает возможности повышения инвестиционной активности банковского сектора региона.

Сандлер Д. Г.

Эффективность — универсальная цель развития: от индивида до экономики	70
---	----

Именно эффективность объективно является ключевым понятием и единой целью как предприятий частного бизнеса, так и региона как субъекта хозяйствования, особенно с точки зрения согласованного повышения конкурентоспособности обоих в среднесрочном и долгосрочном периоде. Автор статьи в процессе исследования проблемы приходит к более широкому выводу: именно эффективность, принятая как цель, как показатель, как идеология, способна обеспечить синергетический эффект сразу на нескольких уровнях: от национальной экономики до региона, предприятия и, наконец, индивидуума.

Терентьев Н. Е.

Эффективность управления кредитными рисками как основа долгосрочной конкурентоспособности коммерческого банка	81
---	----

В статье рассматриваются проблемы оценки кредитных рисков при формировании портфелей ссуд в коммерческих банках. Уделено значительное внимание анализу проблемы оценки вероятности дефолта заемщиков. Предложен методический подход для проведения такой оценки, базирующийся на построении модели денежных потоков и осуществлении их имитационного моделирования и позволяющий использовать полученные результаты для оценки потерь по портфелю ссуд. Предложена технология построения моделей денежных потоков заемщиков, основанная на создании типовых отраслевых моделей.

Кузнецов В. И., Михайлова М. В.

Стратегия развития регионального банка в условиях конкуренции 92

Цель статьи состоит в рассмотрении отдельных вопросов разработки стратегии регионального банка (на примере Якутии) в условиях быстрого развития в регионах филиальной сети крупных банков из финансового центра страны. При этом филиалы крупных банков появляются в первую очередь в регионах, богатых полезными ископаемыми.

Профессиональные компетенции

Алавердов А. Р.

Внедрение профессиональных стандартов в практику HR-менеджмента как резерв повышения качества человеческого капитала современного банка и его общей конкурентоспособности 97

В 2007 году были утверждены Стандарты профессиональной деятельности в области кадрового менеджмента, которые должны стать основным инструментом профессиональной идентификации специалистов по управлению персоналом.

Каковы перспективы внедрения профессиональных стандартов в практику HR-менеджмента? Реально ли сделать стандарты частью конкурентоспособной политики современного банка? Эти и другие вопросы нашли отражение в статье известного ученого, автора учебников и монографий, посвященных проблемам банковского менеджмента, в том числе и управления персоналом, Ашота Робертовича Алавердова.

Громова Н. В.

Компетентностный подход как основа становления системы профессиональных стандартов в банковском секторе 107

В связи с активной интеграцией российской экономики в мировое экономическое пространство требования к профессиональному образованию существенно обновляются. В силу той роли, которую играет банковский сектор в современной экономике, повышение качества образовательных услуг в данной профессиональной сфере приобретает особую значимость. В рамках статьи автор раскрывает алгоритм определения профессиональной компетентностной модели выпускника высшего учебного заведения, реализующего образовательные услуги для банковского сектора.

Вопросы теории

Клейнер Г. Б.

Сущность и структура стратегии предприятия 114

Редакция журнала обратилась к известному российскому ученому Георгию Борисовичу Клейнеру, в научных работах которого в лучших традициях методологии «от абстрактного к конкретному, а от него — к практике» раскрывается смысл стратегического подхода в теории предприятия и в практике управления предприятиями, с просьбой изложить свои взгляды на стратегию предприятия, проблемы ее формирования и реализации.

Рубина Э. Ю.

Возможность оценки реальной и потенциальной конкурентоспособности российских консалтинговых компаний 131

Принимая во внимание, что субъекты предпринимательства, в том числе и консалтинговые компании, обладают потенциальной и реальной конкурентоспособностью, автор предлагает их оценку на основе доступной информации. Компания «Юниправекс» является одним из известных рейтинговых агентств. В статье делается оценка потенциальной и реальной конкурентоспособности на базе рейтингов компании «Юниправекс».

Фатхутдинов Р. А.

Экономика знаний и инструменты конкурентоспособной экономики 137

В статье рассмотрена концепция применения инструментов повышения точности (уменьшения допуска) управленческих решений в любой сфере деятельности, обеспечивающих повышение конкурентоспособности объектов и эффективности использования ресурсов.

Анонс

Читайте в следующем номере 144

НОВОСТИ БИЗНЕС-СООБЩЕСТВА

Октябрь

Президент РФ Дмитрий Медведев подписал пакет законов, направленных на стабилизацию российского финансового рынка. Речь идет об одобренном Советом Федерации Федеральном законе «О дополнительных мерах по поддержке финансовой системы Российской Федерации». В соответствии с данным законом государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)» со дня вступления в силу указанного федерального закона и до 31 декабря 2009г. включительно вправе предоставлять организациям кредиты и займы в иностранной валюте для погашения или обслуживания иностранных кредитов, полученных ими до 25 сентября 2008г. Общая сумма указанных кредитов Внешэкономбанка не должна превышать 50 млрд долл. Минимальная процентная ставка по выдаваемым кредитам должна превышать ставку *LIBOR*, установленную на дату предоставления кредита, не менее чем на 5 процентных пунктов.

Указанный Закон также содержит норму о предоставлении субординированных кредитов российским банкам на общую сумму до 950 млрд руб. Поправки предусматривают, что Банк России предоставит Сбербанку РФ субординированные кредиты без обеспечения на сумму не более 500 млрд руб. по ставке 8% до 31 декабря 2019г. Также в соответствии с внесенным поправками средства Фонда национального благосостояния могут быть размещены во Внешэкономбанке на депозиты сроком до 31 декабря 2019г. включительно на общую сумму не более 450 млрд руб. по ставке 7% годовых. Внешэкономбанк предоставляет ОАО «Банк ВТБ» субординированный кредит на сумму не более 200 млрд руб. под 8% до 31 декабря 2019г. ОАО «Россельхозбанк» будет предоставлен кредит на сумму не более 25 млрд руб. под 8% до 31 декабря 2019г.

В пакет документов, направленных на стабилизацию российского финансового рынка, входит также одобренный Советом Федерации закон, устанавливающий право Банка России выдавать кредиты российским банкам без обеспечения. Изменения вносятся в ст. 46 Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» и устанавливают право Банка России предоставлять кредиты без обеспечения на срок не более 6 месяцев российским кредитным организациям, имеющим рейтинг не ниже установленного уровня. Перечень рейтинговых агентств, рейтинги которых применяются для определения кредитоспособности получателей кредитов и необходимых минимальных показателей соответствующих рейтингов, дополнительные требования к получателям кредитов, а также порядок и условия предоставления соответствующих кредитов будут устанавливаться советом директоров Банка России.

Источник: РБК

* * *

17 октября 2008г. Государственная Дума приняла во втором и в третьем чтениях проект Федерального закона «О внесении изменений в Федеральный закон “О защите конкуренции”» в части уточнения круга соглашений, о которых финансовые организации должны уведомлять антимонопольный орган. Поправки были разработаны в целях формирования единой практики применения части 9 статьи 35 Федерального закона «О защите конкуренции». Действующая редакция Закона не позволяет финансовым организациям единообразно толковать Закон и исполнять обязанность по направлению уведомлений о достигнутых соглашениях в антимонопольный орган.

Новая редакция нормы Закона уточняет категорию соглашений, о заключении которых финансовые организации обязаны уведомить антимонопольный орган, а также расширяет перечень соглашений, уведомление о заключении которых направлять в антимонопольный орган не требуется.

Как отметил Руководитель ФАС России Игорь Артемьев, «принятие поправок относительно обязанностей финансовых организаций уведомлять антимонопольный орган о заключенных соглашениях сделает законодательство более определенным, что позволит финансовым организациям добросовестно исполнять возложенные на них обязательства, а антимонопольному органу — оперативно обеспечивать госконтроль. Кроме того, данная норма устраняет один из лишних административных барьеров для малого и среднего предпринимательства».

Источник: Пресс-служба ФАС России

9 октября 2008г. прошло совместное заседание ФАС России и Некоммерческого партнерства «Содействие развитию конкуренции», посвященное обсуждению «второго антимонопольного пакета» — комплекса мер и поправок в законодательство, которые будут способствовать развитию конкуренции на рынках Российской Федерации.

Руководитель ФАС России Игорь Артемьев проинформировал собравшихся о том, что «второй антимонопольный пакет» разделится на две части. «Первая часть уже получила принципиальное одобрение со стороны Правительства РФ и находится на этапе детального обсуждения с министерствами и ведомствами. Вторая часть мер и поправок в законодательство, предложенных ФАС России, будет отправлена на дальнейшую доработку», — отметил Артемьев.

Руководитель ФАС России обратил внимание собравшихся на то, что поддержана одна из основных инициатив «второго антимонопольного пакета» — новая редакция статьи 178 Уголовного кодекса РФ, предусматривающая уголовную ответственность за наиболее тяжкие нарушения антимонопольного законодательства. Речь идет о картелях и неоднократных злоупотреблениях доминированием в течение ограниченного срока.

Источник: Пресс-служба ФАС России

Государственная Дума на заседании 17 октября 2008г. приняла в третьем окончательном чтении поправки в Федеральный закон «О защите конкуренции», предусматривающие продление до 2010г. возможности выкупа малым бизнесом арендуемых помещений. В настоящее время малый и средний бизнес имеет право преимущественного выкупа помещений, которые он арендует, однако не все предприниматели смогли воспользоваться этим правом. Когда же договоры аренды заканчиваются, они могут перезаключить его только на торгах.

В соответствии с принятыми поправками малому и среднему бизнесу дается возможность до 1 июля 2010г. заключать на новый срок договора аренды без проведения торгов. Также поправки касаются возможности заключения договоров без проведения торгов с религиозными организациями, которые получают право безвозмездного использования культовых зданий, сооружений, имущества религиозного назначения.

Госдума вернула законопроект к процедуре второго чтения и установила возможность заключения без торгов договоров краткосрочной аренды на срок не более 30 календарных дней. При этом устанавливается, что один предприниматель сможет заключать такой договор аренды только раз в шесть месяцев. В первоначальной редакции законопроекта такой договор предлагалось заключать на 14 дней. Расширяется и уточняется перечень соглашений, о заключении которых не требуется уведомлять антимонопольный орган (ФАС России). Теперь финансовые организации обязаны направлять в ФАС России уведомление только о соглашениях, достигнутых в письменной форме.

Так, ФАС России не нужно будет уведомлять о соглашениях, которые заключаются между финансовыми организациями, не являющимися конкурентами, стоимость активов которых не превышает величину, установленную Правительством РФ. Также это коснется соглашений между финансовыми организациями, которые не связаны с оказанием финансовых услуг третьим лицам, соглашений о расторжении или продлении срока действия ранее достигнутых соглашений, а также об изменении ранее достигнутых соглашений, не предусматривающих изменения существующих условий.

В настоящее время финансовые организации обязаны направлять в ФАС России уведомления обо всех соглашениях, достигнутых в любой форме между ними или с органами исполнительной власти, органами местного самоуправления, а также с любыми другими организациями. Исключением являются соглашения между финансовыми организациями, которые имеют на товарном рынке в совокупности долю менее норматива, установленного Правительством РФ.

Также не нужно уведомлять ФАС России о соглашениях, являющихся договорами о предоставлении финансовых услуг, а также о соглашениях, которые являются договорами, заключаемыми финансовой организацией в процессе обычной хозяйственной деятельности.

Источник: РИА «Новости»

* * *

Состоялась встреча банкиров и руководства Банка России, в том числе его главы Сергея Игнатьева, во время которой были объявлены принципы, согласно которым Центробанк будет осуществлять вброс ликвидности в банковскую систему через депозитные аукционы. Эксперты выделяют четыре основных итога встречи.

Первый. Банк России, по заявлению его председателя, считает, что в российской банковской системе все в порядке. Наблюдаются лишь небольшие сезонные флуктуации.

Второй. Никаких вариантов рефинансирования под «нерыночные» активы и иные возможности не предусматривается.

Третий. Рефинансирование получают только те банки, у которых есть рейтинг любого уровня (точнее — до В-, что почти одно и то же) от трех американских рейтинговых агентств — *S&P*, *Moody's* или *Fitch*. Таковых около сотни.

Четвертый. Поддерживать банки с большой долей депозитов физических лиц в пассивах нет особой необходимости — банковская паника не страшна. Видимо, подразумевается, что в случае чего их поддержат (то есть купят) госбанки.

По мнению экспертов, высказанная позиция руководства Банка России подтверждает намерения регулятора «зачистить» банковский рынок, радикально увеличив на нем долю госбанков.

Источник: «Эксперт Online»

* * *

Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), объединяющая 30 развитых стран мира, назвала государства с самыми высокими налогами. Ими оказались Дания и Швеция, говорится в официальном пресс-релизе, опубликованном на сайте ОЭСР. Так, налоговая нагрузка, рассчитываемая как соотношение между доходами от налогов и ВВП страны, в 2007 г. достигла в Дании 48,9%. В Швеции этот показатель составил 48,2%. Наименьшее налоговое бремя в прошлом году несли жители Мексики (20,5%) и Турции (23,7%). За период с 2006 по 2007 гг. больше всего выросла налоговая нагрузка в Венгрии (с 37,1% до 39,3%), Корею (с 26,8% до 28,7%), а также Италии (с 42,1% до 43,3%). Сильнее всего снизились налоги для жителей Нидерландов — с 39,3% до 38%.

Ранее ОЭСР предсказала входящим в организацию странам своеобразный «год антирекордов», включающий повышение уровня инфляции и снижение роста ВВП. В марте организация снизила свой прогноз по суммарному росту ВВП стран ОЭСР в 2008 г. до уровня ниже 2%.

Источник: «Лента.Ру»

* * *

Российский страховой рынок стремительно растет — реальные взносы (без учета налоговосберегающих схем, фактически не являющихся страхованием) ежегодно увеличиваются темпами, превышающими 30%. Между тем значительное число страховщиков не видят долгосрочных перспектив своего развития, решают исключительно краткосрочные задачи, объявляя своей целью экстенсив-

ный рост премий и доли рынка за счет демпинга и продажу в среднесрочной перспективе зарубежному инвестору.

Развитие страхового рынка, способного удовлетворить все потребности растущей и усложняющейся экономики России, возможно только при выполнении двух ключевых принципов: страхование активов по их реальной стоимости и установление единой экономической стоимости жизни для возмещения вреда жизни и здоровью по всем видам страхования.

Кроме того, мощный страховой рынок возможен при появлении в России по-настоящему крупных национальных игроков — страховых компаний, способных эффективно конкурировать с зарубежными страховщиками. Конкуренция между игроками страхового рынка должна происходить, прежде всего, неценовыми методами, рынку необходимо избавиться от демпинга, завышенных агентских комиссий и «откатов».

И, наконец, чтобы принять возрастающий объем рисков и выстоять в ужесточающейся конкурентной борьбе, страховые компании должны значительно увеличить размер собственного удержания за счет роста собственных средств.

Источник: «Эксперт» № 41 (640)

* * *

PricewaterhouseCoopers, Mergermarket и Bowne представили исследование «Слияния и поглощения в российском среднем бизнесе», согласно которому в ближайшее время в России следует ожидать увеличение числа сделок слияния и поглощения, особенно среди предприятий среднего бизнеса и в банковской сфере. *PwC* ожидает, что цены на активы в ближайшее время упадут на 10–25 %. Среди секторов, в которых произойдет наибольшее снижение цен, отмечаются в первую очередь строительный сектор и ритейл: кризис к этим отраслям подобрался уже вплотную, вынудив заморозить стройки и отказаться от открытия новых магазинов. Причина — финансовый кризис, который активизировал намерения заморозить дорогие проекты и направить освободившиеся деньги на покупку ослабленных конкурентов.

Согласно обзору, в первом полугодии совокупная стоимость сделок слияния и поглощения (M&A) на российском рынке превысила 32 млрд евро, из которых более 7,2 млрд евро пришлось на сделки в среднем сегменте. В первом полугодии текущего года в отраслевом разрезе лидером по количеству и стоимости сделок стал ТЭК и горнодобывающий сектор. На втором месте по обоим параметрам оказался потребительский сектор. Третье место поделили между собой промышленный и финансовый секторы.

Источник: РБК

* * *

Совокупный внешний долг РФ составляет 560 млрд долл. Это примерно столько же, сколько объем золотовалютных резервов», — сообщил глава Счетной палаты РФ Сергей Степашин, выступая 17 октября в Госдуме. Согласно данным Банка России, внешний долг РФ на 1 июля 2008 г. составлял 527,1 млрд долл. В первом полугодии 2008 г. он увеличился на 13,7 %. Глава Счетной палаты РФ также рассказал, что Правительство РФ выделяет для реализации антикризисных мер более 4 трлн руб., из них 2,3 трлн руб. — из федерального бюджета. При этом он отметил, что этих средств достаточно, чтобы стабилизировать банковскую систему в целом.

Для повышения ликвидности банковской системы С. Степашин предложил расширить ломбардный список Банка России за счет акций реального сектора экономики, а также развития национальной системы рейтингования. Глава Счетной палаты РФ отметил необходимость поддержки не только банков, но и предприятий реального сектора экономики. С. Степашин напомнил также, что уже принято решение о выделении до 2019 г. суммы в размере до 950 млрд руб. в качестве субординированных кредитов банкам. По его мнению, эта мера очень важна, поскольку «она способствует формированию внутренних источников долгосрочного фондирования».

Источник: «Финмаркет»

* * *

Высокий уровень монополизации и откровенно сырьевая направленность российской экономики — это фундамент для внутренних кризисов и чрезмерно острого реагирования на внешние негативные явления, а также гарантия вечного отставания в развитии России от Запада и многих азиатских государств. Кризис увеличивает важность поддержки и развития предпринимательской инициативы в стране, являясь идеальным моментом для начала процесса диверсификации российской экономики.

По мнению аналитиков ФАС России, основными системными институциональными угрозами для конкуренции на российских рынках являются: формирование госкорпораций; деятельность естественных монополий; риски возникновения картелей; антиконкурентные действия органов власти.

Источник: Пресс-служба ФАС России

* * *

Число IPO на мировом рынке (676 сделок) и объем привлеченных средств (92,5 млрд долл.) за 9 месяцев 2008 г. сократились в 2 раза по сравнению с тем же периодом 2007 г. (1,388 тыс. сделок и 185 млрд долл. соответственно), говорится в квартальном отчете *Ernst&Young* по активности на глобальном рынке IPO. Кроме того, *Ernst&Young* приводит данные исследовательской компании *Dealogic*, согласно которым в 2008 г. было отложено или отменено 242 размещения, в 2007 г. это число составило 169. Активность мирового рынка IPO упала до минимальных значений — 13,1 млрд долл. в рамках 159 первичных размещений акций на открытом рынке в третьем квартале 2008 г. По количеству сделок и объему привлеченных средств — это минимальный показатель квартальной динамики со второго квартала 2003 г., когда в результате 130 первичных размещений удалось привлечь 6,8 млрд долл. По сравнению со вторым кварталом 2008 г. стоимость привлеченных средств снизилась на 66 %, при этом было совершено на 108 сделок меньше.

Уровень активности стран БРИК (Бразилия, Россия, Индия и Китай) на рынках IPO в третьем квартале 2008 г. опустился с 71 до 40 сделок, при этом объем привлеченных средств составил 3,4 млрд долл. против 11,2 млрд долл. во втором квартале 2008 г. В России в третьем квартале 2008 г. первичные размещения не проводились. Вслед за компаниями из других стран компании из СНГ отложили сделки IPO, пока не улучшится конъюнктура на местных и мировых рынках. *Ernst&Young* входит в «большую четверку» мировых консалтинговых компаний.

Источник: РБК

* * *

Всемирный экономический форум (ВЭФ) опубликовал данные ежегодного рейтинга глобальной конкурентоспособности экономик мира. В 2008 г. Россия поднялась в рейтинге на 51-е место с 58-го, суммарные баллы, выставленные экспертами ВЭФ, впервые сравнялись с баллами для экономики Индии. В 2006 г. Россия находилась на 59-м месте, таким образом, этот год, несмотря на всплеск инфляции и кризис ликвидности в августе-сентябре 2007 г., стал первым за последние годы существенным подъемом российской конкурентоспособности в индексах ВЭФ.

Движение в рейтингах ВЭФ оценок российской экономики не связано напрямую со сверхвысокими ценами нефти в первом полугодии 2008 г. В приложении к рейтингу авторы исследования указывают, что Россия, по методике их исследования, относится к странам, находящимся в промежуточной группе изменений экономики от «наращивающих эффективность» экономических институтов стран к группе «развивающихся по инновационному сценарию». В той же группе вместе с Россией находятся ряд карибских стран (Барбадос, Тринидад и Тобаго), Тайвань, страны Балтии, Чили, Тайвань, Турция. Экономики Бразилии и Китая, полагают эксперты, пока не вошли в эту группу, находясь на стадии перехода от «развивающихся» экономик в группу «наращивающих эффективность», где находятся, например, экономики Украины, Мексики и Южной Африки.

В «страновых профилях», публикуемых для каждой страны, ВЭФ указывает на главные факторы сравнительно низкой конкурентоспособности: лидерами в них стали высокая коррупция в Рос-

сии, сложность налогового администрирования, и лишь затем — сравнительно сложный доступ к финансированию, бюрократия и ставки налогов.

Для сравнения: в Китае главным «фактором неконкурентоспособности» эксперты ВЭФ называют проблемы с доступом к финансированию и непредсказуемость экономической политики, в Бразилии — налоговое администрирование, в Индии — проблемы с инфраструктурой, в Южной Африке — проблемы с квалификацией рабочей силы.

Источник: World Economic Forum

★ ★ ★

По предварительным данным Федеральной таможенной службы, за январь — август 2008г. импорт из стран дальнего зарубежья в стоимостном выражении составил 151 131,3 млн долл. и по сравнению с аналогичным периодом 2007г. увеличился почти вдвое. Параллельно с ростом количества экспортно-импортных операций расширяется и линейка продуктов, предоставляемых российскими банками предприятиям в рамках торгового финансирования.

Такой продукт, как торговое финансирование (ТФ), отечественные банки позаимствовали у своих западных коллег уже давно, однако оно приобрело большую популярность у бизнеса лишь в последний год. Ведь в отличие от классических видов кредитования ТФ обладает рядом преимуществ. Воспользоваться им могут любые участники внешнеэкономической деятельности. Необходимо лишь наличие внешнеторгового контракта между резидентом и нерезидентом.

Требования к заемщикам в рамках предоставления продуктов торгового финансирования практически идентичны правилам по другим кредитным продуктам. Вопрос предоставления финансирования связан с принятием риска на клиента, т.е. стабильностью его финансового положения, с обеспечением клиентом своих обязательств.

Главное преимущество торгового финансирования по сравнению с классическим кредитованием — его цена. Фактически с помощью банка клиент получает кредитные ресурсы иностранных банков, у которых, как известно, стоимость денег значительно ниже, чем на нашем внутреннем рынке. Соответственно, кредитование клиенту обходится дешевле и составляет около 10 % годовых. Кроме того, у иностранных банков другая ресурсная база, которая позволяет в случае необходимости предоставлять «длинные» деньги, а это еще одно преимущество для клиента.

Источник: finiz.ru

Сентябрь

ФАС России сделала первый шаг к выработке общих правил взаимодействия банков и страховых компаний. На примере Росбанка и 27 страховщиков, обвинявшихся в нарушении Федерального закона «О защите конкуренции», ФАС России разработала предварительный перечень критериев, по которым банки будут отбирать страховщиков.

Участники рынка считают, что его законодательное закрепление снизит количество претензий к ним со стороны ФАС России и положительно скажется на заемщиках. ФАС России вынесла решение по делу, возбужденному в конце прошлого года в отношении Росбанка и 27 страховых компаний. Поводом к возбуждению дела стало добровольное обращение банка и страховщиков в ФАС России с заявлением о нарушении ими Закона «О защите конкуренции». Предварительно исправив нарушения, чтобы избежать санкций, банк и страховые компании заявили, что соглашения, ранее заключаемые ими, предусматривали завышенные тарифы на услуги страховщиков, а используемые банком критерии отбора страховых компаний ограничивали возможности других игроков рынка.

Практика работы, используемая Росбанком, оказалась достаточно распространенной на банковском рынке, и впоследствии аналогичные дела были возбуждены в отношении Райффайзенбанка, ВТБ 24, Россельхозбанка и ряда других игроков, однако решения по ним еще не вынесены.

В своем решении по делу Росбанка ФАС России впервые перечислила критерии, которыми должен руководствоваться банк при отборе страховых компаний для сотрудничества. В их число

вошли: выполнение страховщиком требований законодательства; наличие рейтинга не ниже определенного уровня; сбалансированность структуры страхового портфеля; доля выплат от объема поступлений не менее 30% и не более 50%; соответствие базовым требованиям финансовой устойчивости; неучастие в судебных процессах, которые могут оказать влияние на бизнес.

Источник: Пресс-служба ФАС России

ФАС России возбудила дело в отношении ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» (далее — ОАО «АИЖК») и 45 страховых организаций по признакам нарушения части 1 статьи 11 Федерального закона «О защите конкуренции». Основанием для возбуждения дела послужило добровольное заявление ОАО «АИЖК» о заключении им договоров (соглашений) о сотрудничестве с 45 страховыми организациями: ОАО «Московская страховая компания», ООО «Страховое общество «Сургутнефтегаз», ООО «Народная страховая компания «РЕКОН», ОСАО «РЕСО-Гарантия», ООО «Промышленная Страховая Группа «ОСНОВА», СЗАО «Стандарт-Резерв», ОАО «Государственная страховая компания «Югория», ООО «Страховая группа «Адмирал», ОАО «Национальная страховая компания «ТАТАРСТАН», ОАО «АльфаСтрахование», ООО «Группа Ренессанс Страхование», ОАО Страховая компания «СКМ», ООО «Страховая компания «ОРАНТА», ООО «Первая страховая компания», ОСАО «Жива», ОАО «Страховая акционерная компания «ЭНЕРГОГАРАНТ», ОАО «Капиталь Страхование», ОАО «СОГАЗ», ЗАО «Страховая группа «Спасские ворота», ЗАО «ГУТА-Страхование», ОАО «Российское страховое народное общество «РОСНО», ОАО «Росгосстрах», ОАО СК «Шексна», ЗАО «Московская акционерная страховая компания» и др.

Источник: Пресс-служба ФАС России

В сентябре российские компании активно переводили свои деньги в госбанки. По расчетам экспертов «Ведомостей» лидером роста стал «Газпромбанк», объем средств юрлиц у него увеличился на треть до 359,4 млрд руб., у ВТБ прирост составил 17,4% до 801,6 млрд руб., у Россельхозбанка — 3,2% до 176,4 млрд руб. Представитель Сбербанка России рассказал лишь о «существенном росте». В отличие от граждан, которые снизили свои вложения в крупнейших частных банках, компании все-таки несли деньги в некоторые из них. По итогам сентября объем депозитов юридических лиц (без кредитных организаций) у Промсвязьбанка увеличился на 6,1% до 149,5 млрд руб., у Альфа-банка — на 4,1% до 252,6 млрд руб., у «Уралсиба» — на 3,1% до 117,9 млрд руб. Вместе с тем в Росбанке объем депозитов компаний снизился в сентябре на 1,9% до 147,9 млрд руб., в Банке Москвы — на 4,2% до 98,7 млрд руб., в Юникредитбанке — на 12% до 166,9 млрд руб.

Компании ищут более надежные места для хранения денег. Часть из них принимает логичное решение: перевести средства в крупный частный или государственный банк.

По данным Банка России, в августе депозиты компаний выросли на 7,9% до 356,2 млрд руб.

Источник: РБК

По мнению экспертов, мировой финансовый кризис может реформировать всю банковскую систему России. Пока размер возможного ущерба для российских банков вычислить сложно. Однако серия невыплат по обязательствам, слияний и поглощений говорит о том, что как минимум количество кредитных учреждений в стране существенно снизится. Свою независимость уже потеряли инвестбанк «Ренессанс-капитал» и Связь-банк, ходят слухи о продаже «Тройки-Диалог», в сложном положении оказался «КИТ Финанс». Насколько большими будут потери банков, во многом зависит от мировой финансовой конъюнктуры, а она продолжает оставаться, мягко говоря, неблагоприятной.

22 сентября о стабилизации на российских финансовых рынках объявил премьер-министр Владимир Путин. По его словам, предпринятые Банком России меры помогли всей финансовой системе «почувствовать себя уверенно». Эти меры потребовали от Банка России «закачать» в банки в общей сложности около 1,5 трлн руб., причем эта сумма могла бы быть увеличена вдвое.

Источник: РБК

Из-за кризиса ликвидности усилится процесс слияний и поглощений и в банковском секторе. В России значительно увеличится число небольших банков, которых сегодняшний кризис подтолкнет к слиянию. Эксперты также отмечают, что поскольку российские средние банки неинтересны западным инвесторам, основными покупателями будут выступать отечественные компании. При этом власти заинтересованы в консолидации российской банковской отрасли, и финансовый кризис в этой ситуации будет им «на руку». По мнению председателя Банка России Сергея Игнатьева, уже к январю «со сцены» могут уйти от 50 до 70 банков. О том, что в ближайшие два года банков может остаться меньше сотни, говорил и вице-премьер Игорь Шувалов.

Вместе с тем ряд аналитиков отмечает, что банкам невыгодно покупать другие банки: проще дать кредит другому банку, нежели покупать его, особенно, если он ничего не стоит. По их мнению, средние и мелкие банки в России из числа тех, что не смогут самостоятельно решить проблемы с ликвидностью, будут банкротиться.

Источник: РБК

Федеральная служба по финансовым рынкам (ФСФР) собирается ввести на российских биржах систему защиты инвесторов, аналогичную системе страхования вкладов населения в коммерческих банках. Российский частный вкладчик, как считает регулятор, должен быть уверен, что брокерская (инвестиционная) компания его не обманет.

Профессиональным участникам рынка по аналогии с банкирами придется создать некий фонд, из которого клиенты проворовавшей или разорившейся компании смогут получать компенсацию. Правда, одними недобросовестными брокерами возможные беды инвестора не исчерпываются. Главная особенность фондового рынка в отличие от банковского — здесь никто и ничего не может (и не имеет права) гарантировать. Такие порядки применяются как для самостоятельных инвестиций при посредстве брокерских компаний, так и для доверительного управления, включая коллективные формы инвестиций. И в сумме рисков, которые принимает на себя инвестор, биржевой посредник (управленец), как правило, имеет довольно незначительный вес.

Разработанная «Концепция развития страхового рынка до 2012 года» была возвращена в Минфин России для доработки. Ее рассмотрение на Правительстве РФ отложили еще раз, теперь оно перенесено на 1 ноября 2008 г. Не исключено, что в новой редакции будут как-то отражены идеи, которые были озвучены руководством ФСФР. Инвесторы в нашей стране действительно пока лишены возможности за свои же деньги получить страховую защиту, а такая ситуация, конечно, совершенно неприемлема. И пусть озвученная модель «фондового АСВ» — структуры, по своим функциям аналогичной Агентству по страхованию вкладов населения, и далека от идеала, даже работы в этом направлении дадут необходимый импульс для того, чтобы этой проблемой в России наконец занялись по-настоящему.

Источник: Известия.Ру

Федеральная налоговая служба продолжает политику открытого планирования налоговых проверок, направленную на становление диалога с налогоплательщиками. В качестве первого шага в 2007 г. ФНС России опубликовала 11 критериев самостоятельной оценки рисков, кото-

рые фактически являются критериями отбора для проведения выездных проверок. Используя данные критерии, налогоплательщики имеют возможность проанализировать способы и результаты хозяйственной деятельности и оценить степень вероятности назначения выездной налоговой проверки, а также оценить вероятный объем налоговых претензий по результатам такой проверки.

В рамках доработки Критериев самостоятельной оценки рисков и в целях дальнейшего снижения количества налоговых проверок ФНС России подготовила двенадцатый критерий — «Ведение финансово-хозяйственной деятельности с высоким налоговым риском». В рамках этого критерия ФНС России планирует публикацию наиболее распространенных «схем» (способов) ведения финансово-хозяйственной деятельности с высоким налоговым риском, направленных на получение необоснованной налоговой выгоды.

Критерий «Ведение финансово-хозяйственной деятельности с высоким налоговым риском» и рекомендации по оценке налоговых рисков будут опубликованы на сайте ФНС России после утверждения соответствующего приказа ФНС России. Ориентируясь на эти рекомендации налогоплательщик получит возможность выявить самые уязвимые, с точки зрения налоговых рисков, участки учета и принять необходимые с его точки зрения меры по снижению этих рисков.

Источник: Пресс-служба ФНС России

16 сентября 2008г. в Минэкономразвития России заместитель министра А. Попова провела брифинг на тему проекта концепции создания международного финансового центра в Российской Федерации.

Концепция создания международного финансового центра в Российской Федерации (далее — Концепция) содержит детальный план мероприятий, направленных на создание в России международного финансового центра (МФЦ), рассчитанный на пять лет.

В основе Концепции лежат результаты анализа текущего положения российского финансового рынка и мирового опыта создания МФЦ. В Концепции описаны основные характеристики и критерии МФЦ, исходя из которых произведено сопоставление российского финансового рынка с крупнейшими финансовыми центрами в мире. Сопоставление выявило существенное отставание России, для преодоления которого необходимо развитие российской финансового рынка и деловой инфраструктуры в следующих направлениях:

- формирование прозрачной и гибкой системы регулирования, охватывающей все элементы финансовых рынков (в том числе систему налогообложения);
- развитие эффективной финансовой инфраструктуры, увеличение спектра доступных финансовых инструментов, рост институциональных инвесторов;
- интеграция российского финансового рынка в глобальные рынки;
- формирование емкого конкурентного рынка труда в финансовом секторе, в том числе за счет привлечения иностранных специалистов;
- улучшение бизнес-инфраструктуры и условий жизни в Москве;
- формирование сильного бренда России как финансового центра и повышение уровня доверия инвесторов.

Создание в России МФЦ позволит стимулировать развитие национального финансового рынка за счет интеграции в глобальную индустрию финансовых услуг.

Источник: Пресс-служба Минэкономразвития России

КАЛЕНДАРЬ МЕРОПРИЯТИЙ

Дата	Наименование, тема	Организатор	Место проведения	Телефон, факс, e-mail
Семинары и конференции				
26–29 ноября	V Международный Банковский Форум «Современные кредитные технологии»	Приват консалтинг	Ялта	Тел.: (+380–562) 36–5060, 36–5065, 31–9992 E-mail: office@pconsult.dp.ua
27 ноября	Конференция «Риски в розничном банке»	Журнал The Retail Finance	Москва	Тел.: (495) 788–88–93. E-mail: conf@rfinance.ru
27–28 ноября	Ежегодная международная конференция «Розничный банковский бизнес в России и СНГ»	C5	Париж	Тел.: +44 (0) 2078786888 Факс: +44 (0) 2078786896 E-mail: a.bekzhanova@c5-online.com
28 ноября	II ежегодная конференция «Банковский форум»	Газета «Ведомости»	Москва	Тел.: (495) 956–2536 E-mail: conference@vedomosti.ru
8–11 декабря	Семинар «Сделки M&A и прямого инвестирования: актуальные юридические и практические вопросы»	Институт современного образования (ИНСО) и Юридический институт «М-Логос»	Москва	Тел.: (495) 771–5927 (495) 626–3074 E-mail: inso@inso.edu.ru
15–17 декабря	Семинар «DUE DILIGENCE В РОССИИ: актуальные практические вопросы»	Институт современного образования (ИНСО) и Юридический институт «М-Логос»	Москва	Тел.: (495) 771–5927 (495) 626–3074 E-mail: inso@inso.edu.ru
18–19 декабря	Семинар «Операции РЕПО: нормативное регулирование, налогообложение, отражение в бухгалтерском учете и отчетности»	Учебный центр МФЦ	Москва	Тел.: (495) 921–2273, 963–0402, 964–0480, 964–3190 E-mail: ecc@educenter.ru
26–28 января 2009 года	Семинар «Product Management and Development: Retail Banking Products»	Euromoney Financial Training	Афины	Тел.: +44–20–77798543 Факс: +44–20–77798140 E-mail: emea@euromoneytraining.com
27 марта	VII Всероссийская конференция «Ипотечное кредитование в России»	AK&M, Агентство по ипотечному жилищному кредитованию «АИЖК»	Москва	Тел.: (495) 916–7030 (499) 132–6093, E-mail: registrator@akm.ru.
март	Банковский IT Форум	GLOBAL EVENTSOUF	Москва	Тел.: (495) 723–6710, 645–3488 E-mail: info@ge-group.ru
31 марта–4 апреля	V международная конференция — презентация «Глобальная стабильность на финансовых рынках»	Ассоциация региональных банков России совместно с Американско-Российским Деловым Советом и агентством «Рус-Рейтинг»	Нью-Йорк	Тел.: (495) 916–1751 E-mail: cms@asros.ru; asros@asros.ru
21–23 апреля	Семинар «Credit Skills for Private Bankers»	Euromoney Financial Training	Женева	Тел.: +44–20–77798543 Факс: +44–20–77798140 E-mail: emea@euromoneytraining.com
9–12 июня	Семинар «Managing High Net Worth Client Relationships»	Euromoney Financial Training	Париж	Тел.: +44–20–77798543 Факс: +44–20–77798140 E-mail: emea@euromoneytraining.com
3–6 сентября	VII Международный банковский форум «Банки России — XXI век»	Ассоциация региональных банков России	Сочи	Тел.: (495) 916–1751 E-mail: asros@asros.ru

ОБЗОР ЛИТЕРАТУРЫ

Алавердов А. Р.

Менеджмент персонала в коммерческом банке. М.: Маркет ДС, 2008.

Издание представляет собой системное изложение современных тенденций кадрового планирования, контроля, оценки и учета персонала в коммерческом банке. Содержатся примеры новых финансовых технологий и инструментов управления развитием персонала и его мотивацией. Раскрыты темы регулирования численности персонала и мониторинга психологического климата в трудовом коллективе банка. Автор учебника не ограничивается изложением общего подхода, а дает конкретные рекомендации по построению современной кадровой службы банка.

Издание предназначено для студентов экономических вузов и аспирантов, а также может служить практическим пособием для руководителей и специалистов, работающих в индустрии финансовых услуг.

Путилин Д. А. Опасные налоговые схемы. М.: Альпина Бизнес Букс, 2008.

Оптимизация налогов в настоящее время — одна из самых значимых тем для российского бизнеса. Последние жесткие шаги государства по защите своих экономических интересов в налоговой сфере привели к тому, что компании вынуждены искать новые, более интеллектуальные и безопасные способы снижения налоговой нагрузки.

Книга является уникальным практическим руководством по налоговым схемам и управлению налоговыми рисками. Автор подробно анализирует сложившиеся в настоящее время налоговые судебные доктрины, приводит большое число практических советов о том, как планировать и внедрять налоговосберегающие методы ведения бизнеса с учетом устоявшейся судебной практики и имеющихся у налоговых органов ресурсов по выявлению противоправных схем.

Книга ориентирована на владельцев бизнеса, финансовых директоров, главных бухгалтеров, специалистов по налоговому планированию и всех тех работников предприятия, кто так или иначе отвечает за его финансовое благополучие.

Беляев М. К., Ермаков С. Л.

Банковское регулирование в России. От прошлого к будущему. М.: Анкил, 2008.

В историческом ракурсе рассмотрены: роль банков в экономике; регулирование банковской деятельности в промышленно развитых странах и Российской Федерации, корпоративное управление как объект риск-ориентированного надзора (риск-менеджмент, механизм управления, планирование деятельности и культура службы внутреннего контроля и основы его методологии, оценка систем внутреннего контроля органами банковского надзора, Базель II и российские банки, содержание управления, мотивированное суждение). В отдельном разделе проанализированы перспективные направления банковского надзора (информационные технологии, платежные системы и роль инспектирования в современном надзорном блоке).

Для студентов, аспирантов и преподавателей экономических вузов, банковских работников всех уровней, руководителей предприятий.

Рыбин Е. В. Пути повышения конкурентоспособности российских банков.

М.: Финансы и статистика, 2008.

Рассматриваются современное состояние и тенденции развития банковского сектора в России, причины неконкурентоспособности российских банков и проблемы, связанные с государственным участием в банковской системе. Анализируются опыт регулирования и стимулирования государством слияний и поглощений банков, проблемы присутствия иностранного капитала в российской банковской системе, основы и мотивации банковских слияний и поглощений.

Для менеджеров и владельцев российских банков, специалистов по слияниям и поглощениям, специалистов регулирующих и надзорных органов РФ, студентов и преподавателей экономических вузов.

УДК 330.88

Неклесса А. И.¹, заместитель генерального директора
НП Института экономических стратегий (ИНЭС), г. Москва

ГЕОЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА МИРОУСТРОЙСТВА И РОССИЯ

Сегодня перед Россией как никогда остро стоит проблема преимущественной ориентации в связях с внешним миром. Само геостратегическое местоположение России между Западом и Востоком предопределяет особенность ее развития, противоречивость ее судьбы. На эту особенность указал еще наш первый «геополитик» Петр Чаадаев: «Стоя между двумя главными частями мира, Востоком и Западом, упираясь одним локтем в Китай, другим в Германию, мы должны были бы соединить в себе оба великих начала духовной природы — воображение и рассудок — и совмещать в нашей цивилизации историю всего земного шара. Но не такова эта роль, определенная нам провидением».

Какова же эта роль? — вопрос, который требует ответа и будоражит умы наших соотечественников.

О геоэкономическом мироустройстве и будущем России, которое необходимо строить исходя из тех тенденций, которые складываются в мировой практике, на страницах журнала рассуждает Александр Иванович Неклесса, Председатель Комиссии по социокультурным проблемам глобализации и член Бюро Научного совета «История мировой культуры» при Президиуме РАН, профессор кафедры геоэкономики Академии геополитических проблем.

В начале XX века индустриальная экономика пережила стремительный взлет, вызванный научно-технической революцией и новыми формами организации труда. Но обильное количество «дешевых вещей», не уравновешенное платежеспособным спросом, привело к затяжному кризису перепроизводства. Стало оче-

видным, что социальные, экономические и политические механизмы нуждаются в серьезной модификации, причем в глобальном масштабе. Прежнее разделение планеты мировыми империями (зональная глобализация) должно было уступить место новому поколению технологий глобального управления.

В течение столетия возникают различные версии организации нового порядка на планете (коммунистический, национал-социалистический, корпоративный, неолиберальный эксперименты). Влиятельные позиции в обществе занимает класс управленцев (новый класс); складывается слой платежеспособных потребителей сложных изделий и услуг (средний класс); утверждается новая социальная среда (общество массового потребления).

¹ **Неклесса А. И.** — заместитель генерального директора Института экономических стратегий (ИНЭС), директор Центра геоэкономических стратегий ИНЭС (ЦГС ИНЭС).

Действительный член Философско-экономического ученого собрания МГУ им. М. В. Ломоносова, заведующий лабораторией геоэкономического анализа ИАФ РАН, член Бюро научного совета «История мировой культуры» при Президиуме РАН, председатель комиссии по социокультурным проблемам глобализации.

А доминантные ранее формы общественного сознания (протестантская этика), сдерживавшие инстинкты избыточного потребления товаров и услуг, уступают место гедонистически ориентированному мировоззрению, ставящему во главу угла комфорт и безопасность. Параллельно получает развитие, причем в широком диапазоне, индустрия деструкции материальных ценностей: от изощренных и агрессивных концепций моды (искусственное потребление) до высокотехнологичных войн.

Физические и экологические ограничения, налагаемые природой на интенсивное потребление ресурсов, также начинают вызывать беспокойство, отразившись в попытках спроектировать альтернативную стратегию глобального развития (устойчивое развитие). Опасения, однако, были в значительной мере преодолены за счет интенсивного развития нематериального производства, становления всего корпуса постиндустриальной экономики. Сервисная экономика высокопрофессиональных услуг, цифровая экономика (*digital economy*) и экономика знаний (*knowledge-based economy*) резко расширили горизонт, деформированный проблемой «пределов роста» природозатратной экономики.

Инновационная экономика заметно ослабляет значение этих ограничений. Экономика информационная их практически не имеет. По мере ее экспансии потребление природных ресурсов не растет, а снижается: происходит миниатюризация и оптимизация промышленных механизмов, ряд открывающихся отраслей носит выраженный виртуальный характер. К тому же творческий дар в отличие от сырьевых и биосферных ресурсов имеет возобновляемый и неисчерпаемый характер.

Сегодня в мире очерчивается контур сложной, целостной планетарной композиции, объединяющей национальные хозяйства на основе новой формулы разде-

ления труда. Мировая экономика долгое время являлась площадкой (объектом), на которой в качестве субъектов действовали государства. Однако к концу XX в. в результате формирования глобального рынка, краха альтернативной мировой (социалистической) системы качества генерального субъекта экономической мастерской постепенно переходят к транснациональной «штабной экономике», в то время как национальные хозяйства сопрягаются в геоэкономические регионы в зависимости от характера основных ресурсов и доминирующего типа деятельности.

В недрах глобальной экономики шаг за шагом выстраивается сложноподчиненная конструкция финансово-правового регулирования экономической галактики, соединения в единое целое аграрные, индустриальные и постиндустриальные формы активности: добычу природного сырья и промышленное производство, производство «сырья» интеллектуального и высоких технологий, прочие материальные и нематериальные виды деятельности.

В результате на планете образовалась система геоэкономических регионов, связанных нитями ресурсных потоков и рентных (квазирентных) платежей. «Аналогия с империей в данном случае оправдана, потому что система мирового капитализма управляет теми, кто к ней принадлежит, и из нее нелегко выйти, — описывает создавшееся положение вещей хорошо разбирающейся в перипетиях финансово-экономического лабиринта интеллектуал-финансист Джордж Сорос. — Более того, она имеет центр и периферию как настоящая империя, и центр получает выгоды за счет периферии. Еще важнее то, что система мирового капитализма проявляет империалистические тенденции... Она не может быть спокойна, пока существуют какие-либо рынки или ресурсы, которые еще не вовлечены в ее орбиту. В этом отношении она мало чем отличается от империи Александра Великого или Аттилы Гунна, а ее

экспансионистские тенденции могут стать началом ее гибели»².

Постиндустриальная среда, транснациональный характер рынка и новые средства коммуникации способствуют появлению нового поколения динамичных персонажей глобальной экономики. В том числе пестрого семейства амбициозных корпораций, осваивающих открывающуюся просторность и ее инновационные кладовые, энергично модифицирующих практику и обладающих подчас трансэкономическим целеполаганием. Широко используются при этом новоопознанные ресурсы — скажем, такие формы капитала, как кадровый, интеллектуальный, символический, социальный, культурный, эффективно сочетающие хозяйственную активность с другими типами деятельности.

Геоэкономика как предмет исследования

Геоэкономика — направление социальных наук, сформировавшееся в середине XX в. на стыке экономики и политологии. В предмете геоэкономики просматривается несколько аспектов, объединяющих в единый комплекс вопросы экономической истории, экономической географии, современной мировой экономики и политологии, конфликтологии, теории систем управления. Геоэкономика изучает:

- географический императив, выражающийся в органичной связи экономики и пространства, во влиянии климатических и ландшафтных особенностей на формы и закономерности хозяйственной деятельности;

- «мощь и ее актуальный инструментарий» — происходящий сдвиг международных силовых игр из области военно-политической в область экономическую, порождающий особый тип конфликтов — гео-

экономические коллизии в глобальном контексте;

- политику и стратегию повышения конкурентоспособности государства в условиях глобализации экономики (унификации и поглощения мировой экономики «вселенским рынком», ее новой структурности);

- пространственную локализацию (географическую и трансгеографическую) в новом глобальном универсуме различных видов экономической деятельности, новую типологию мирового разделения труда;

- слияние политики и экономики в сфере международных отношений, формирование на данном базисе системы стратегических взаимодействий и основ глобального управления.

Наблюдения о связи экономики, истории и географического пространства можно встретить у самых разных ученых XIX — XX вв. в широком диапазоне от Фрица Рёрига и Фридриха Листа («автаркия больших пространств») до Фернана Броделя («миры-экономики») и Иммануила Валлерстайна («мир-системный подход»).

Общее понятие о предмете геоэкономики первоначально возникает в русле геополитических для фиксации реалий, относящихся к экономическим аспектам данного направления социальных исследований. Очевидно, что экономика Европы и экономика тропической Африки, равно как экономика стран континентальных и стран прибрежных в своих существенных характеристиках типологически различны. Так, развитие товарного производства в умеренных широтах стимулировалось сезонным циклом сельскохозяйственной активности и необходимостью складирования собранных продуктов, в то время как экономика тропической зоны не имела столь выраженной цикличности, а складское хранение заменялось поддержанием экологического баланса определенных растительных зон. В трудах геополитиков отмечалось также отличие базовой экономиче-

² Сорос Дж. Кризис мирового капитализма. Открытое общество в опасности. М., 1999. С. 114.

ской модели «*Rimland*» (ориентированной на широкий товарообмен) и «*Heartland*» (в большей мере нацеленной на самообеспечение).

Геоэкономика как самостоятельное понятие и направление исследований возникло в 40-е гг. XX в. (Чарльз Колби, Гриффит Тейлор, Маурицио Пармели), частично как попытка избавиться от отягощенного одиозными ассоциациями понятия геополитики, активно использовавшегося в нацистской Германии. Однако геоэкономика очертила несколько иное предметное поле, нежели геополитика, взяв от последней, однако, целостный, структурный подход к рассмотрению социальной реальности и политической динамики. В дальнейшем отдельные (немногочисленные) работы по геоэкономике выходили в странах Третьего мира и Южной Европы.

В генезисе современного понимания геоэкономики, сформировавшегося к концу XX в., просматривается определенная преемственность с подходами и инструментарием геополитики, что не в последнюю очередь связано с господствующими умонастроениями рубежа 1980–90-х гг. В те годы многие исследователи прогнозировали смещение силовых игр наступающей эпохи из военно-политической сферы в экономическую и эскалацию нового типа конфликтов — геоэкономических коллизий, развивающиеся в контексте международных отношений.

Подобный концепт был положен в основу статьи американского ученого Эдварда Люттвака «От геополитики к геоэкономике: логика конфликта, грамматика торговли», опубликованной в журнале «*National Interest*» летом 1990 г. Люттвак противопоставляет в ней геополитику с ее акцентом на использование военной мощи для достижения внешнеполитических целей геоэкономике как политике, ориентированной на победу в экономическом состязании. Следует упомянуть также работы Эндрю Лейшона и Уильяма Нестера.

В Европе концепция геоэкономики в те же годы активно разрабатывалась в Италии генералом Карло Жаном, опубликовавшим, в частности, в начале 1991 г. статью «Геоэкономика: инструментарий, стратегия и тактика», несущую отпечаток геополитических конструктов и военно-стратегического стиля мышления автора. По мнению генерала Жана, геоэкономика основывается не только на логике, но и на синтаксисе геополитики и геостратегии, а в более широком смысле — и на всей практикологии конфликтных ситуаций. В целом, в трудах итальянских ученых (К. Жан, П. Савона, С. Фиоре, Ф. Бруни Рочча) под геоэкономикой понимается дисциплина, изучающая те аспекты международной конкуренции, где главными действующими лицами выступают не корпорации, тресты или банки, а государства³.

В России разработка геоэкономического инструментария исследователями и освоение геоэкономического подхода государственными учреждениями начались непосредственно после распада СССР. Российская концепция геоэкономики при этом в значительной мере отошла от прочтения предмета в русле идей геополитики и конфликтологии. Геоэкономика понимается скорее как пространственная локализация типов экономической деятельности в глобальном контексте и связанная с этим феноменом новая формула мирового разделения труда, а также как слияние политики и экономики в сфере международных отношений, формирование на этой основе системы стратегических (глобальных) взаимодействий.

Данное направление, тесно связанное с развитием процессов глобализации, активно развивалось в 1992–1993 гг. в Главном управлении стратегического анализа развития внешнеэкономической дея-

³ См.: Жан К., Савона П. Господство экономического пространства. Пер. с ит. Г. П. Кисилева, И. О. Смагина. М.: Нево, 1997.

тельности МВЭС РФ (А. И. Агеев, А. И. Неклесса, В. И. Юртаев⁴). Геоэкономический подход углублялся в теоретическом отношении (разработка формальной схемы геоэкономического атласа мира) и применялся на практике при планировании стратегии ВЭД (внешнеэкономической деятельности) России как в целом, так и в ее региональных и отраслевых аспектах. Геоэкономические реалии учитывались, в частности, при разработке концепции ТКС (транспортных коммуникационных систем) и сравнительном анализе достоинств и недостатков широтных систем «Восток–Запад» и меридиональных — «Север–Юг» (1992), они обсуждались при формулировании «Основных положений внешнеполитической стратегии Российской Федерации» (1993).

В настоящее время в российской геоэкономике доминируют две исследовательские модели:

а) гексагональная конструкция глобального геоэкономического универсума А. И. Неклессы⁵;

б) понимание геоэкономики Э. Г. Кочетовым⁶ как политики и стратегии повышения конкурентоспособности государства в новом глобальном контексте.

⁴ См., например: *Агеев А. И.* Россия в пространстве и времени: стратегии и циклы. СПб.: СПбГУП, 2005; *Кузык Б., Агеев А., Доброчеев О., Куроедов Б., Мясоедов Б.* Россия в пространстве и времени (история будущего). М.: ИНЭС, 2004; *Попов А. К., Юртаев В. И.* Глобализация: битва двух парадигм. М.: ИНЭС, 2000; *Неклесса А. И.* Люди воздуха, или кто строит мир? М.: ИНЭС, 2005; и др.

⁵ См., в частности: *Неклесса А. И.* Четвертый Рим. Глобальное мышление и стратегическое планирование в последней трети XX века. В кн.: Российские стратегические исследования. Антология. М.: Логос, 2002.

⁶ См.: *Кочетов Э. Г.* Геоэкономика и стратегия России. Истоки и принципы построения внешнеэкономической доктрины. М.: Московский общественный научный фонд, 1997; *Кочетов Э. Г.* Геоэкономика. Освоение мирового экономического пространства. Учебник. М.: Норма, 2006.

Высокие геоэкономические технологии

Штабная экономика, формулирующая регламенты экономической механики, оперирует высокими геоэкономическими технологиями, которые не только обеспечивают значительную прибыль, но во многом определяют траектории ресурсных и финансовых потоков, картографию распределения и перераспределения мирового дохода.

Во-первых, это технология мировой резервной валюты, модифицированная в 1971–1973 гг. в виде феномена новых денег. В те годы Соединенные Штаты Америки — эмитент фактической мировой резервной валюты — окончательно отказываются от золотого паритета доллара, доведя, таким образом, исторический процесс порчи монеты до некоторого логического предела. Деньги приобретают своеобразный «алхимический» характер: их значение определяется, в конечном счете, символическим капиталом Соединенных Штатов Америки и их возможностями глобального управления, а не теми или иными материальными ресурсами.

Новые деньги — это деньги, которые не обеспечены драгоценными металлами, ликвидностью и т. п. Более того, не обеспечиваются они и достоянием государства. Так что обанкротить США невозможно именно потому, что страна является эмитентом новых денег. Иначе говоря, ей грозит лишь девальвация, на которой, как ни странно, страна не только ничего в финансовом плане не теряет, но даже получает прибыль. Потому что деньги «гниют», являясь объектом перманентной инфляции.

Обычная банковская технология действует следующим образом: человек или предприятие занимают деньги в банке и платят проценты. Но если эмитировать долговые расписки как универсальные деньги, все происходит с точностью до наоборот: вы занимаете деньги у мира, а мир платит проценты за то, что вы занимаете у него

деньги. Долларовые банкноты или соответствующие электронные платежи (расписки заемщика) предъявляются затем эмитенту (если предъявляются), скажем, в оплату его товаров уже обесцененными: процент инфляции из них автоматически вычтен. Иными словами, привычная банковская схема «кредитор — заемщик» меняется в данном случае на прямо противоположную: кредитор платит заемщику процент, равный проценту обесценивания ссуды.

Другая высокая геоэкономическая технология — глобальный долг. Генезис глобального долга относится приблизительно к тому же периоду. В 1973 г. разразился нефтяной кризис как результат «войны Судного дня» между Египтом и Израилем: в то время цены на нефть резко подскочили, доходы нефтедобывающих государств серьезно возросли и значительные объемы евродолларов⁷ вторглись в мировую финансово-экономическую систему.

Страны — экспортеры нефти, однако, не обладали инфраструктурой, способной абсорбировать избыточные финансы, поэтому не могли эффективно и производительно использовать свалившиеся богатство. Оставался единственный путь — поместить средства в банки, что эти страны и делают: переводят деньги в надежные западные банки. Те постепенно переполняются, кредит дешевеет, становится избыточным, деньги начинают «подгнивать», а когда деньги залеживаются, банковским учреждениям грозит банкротство. Инфляция в подобных условиях, само собой, растет, кредиты предоставляются все менее надежным заемщикам на менее выгодных для банков условиях. И, в конце концов, займы начинают даваться под проценты, практически, ниже уровня инфляции.

На данной стадии «кризиса финансового изобилия» ситуация была частично смяг-

чена пришедшимся примерно на те же годы процессом деколонизации, который стимулировал расширение пространства кредитных операций. В то время возникало множество государств, охотно бравших деньги, и не менее охотно и быстро их тративших: строили стадионы, дворцы, затевали престижные проекты, разворачивали, переводили средства из банка в банк... А когда наступал срок уплаты долгов, финансовые учреждения предоставляли новый кредит: на сей раз на погашение предыдущих.

К началу 1980-х гг. ситуация, однако, драматичным образом изменилась. В условиях нового повышения цен на нефть очередной виток инфляции потребовал принятия достаточно жестких мер, в том числе увеличения процентных ставок. Страны-заемщики прочно увязли в трясине долгов и многочисленных, нередко весьма дорогостоящих проектов. К тому же в индустриально развитых государствах к тому времени были задействованы финансово-экономические механизмы, позволявшие перераспределять геосферную ренту в свою пользу. Наконец, на роль крупнейшего заемщика стали претендовать Соединенные Штаты, столкнувшиеся в силу ряда обстоятельств с устойчивым ростом государственных расходов и бюджетного дефицита⁸. Оскудение кредитных рынков создало проблему выплат по ранее взятым обязательствам, ряд развивающихся стран начал ощущать последствия «дурной бесконечности потерянного десятилетия». Одновременно ужесточилась политика банковского сообщества, оказавшегося перед угрозой глобального дефолта. И действительно, первой его ласточкой стал долговой кризис 1982 г.

Спасением явился переход банковских учреждений к коллективным действиям.

⁷ Евродоллары — это не только доллары, которые имеют хождение в Европе, но и вся долларовая масса, находящаяся за пределами США.

⁸ Пришедшая к власти администрация Рейгана начала проводить политику, сопряженную с резким увеличением оборонных расходов, что вело к серьезному бюджетному дефициту США, являющихся, кстати, крупнейшим мировым должником.

(Не случайно рождение в том же году влиятельных организаций кредиторов — Парижского и Лондонского клубов.) Во главе комплексной стратегии оказались международные экономические организации: Международный валютный фонд и Всемирный банк реконструкции и развития, созданные в рамках Бреттон-вудской системы для других целей, но обретшие в конце 1970-х гг. второе дыхание, верно оценив открывшиеся перспективы. Основой стратегии стала реструктуризация задолженности стран-заемщиков, санация их финансового положения, сокращение бюджетного дефицита, а также структурная перестройка национальных экономик, сопряженная с широкой приватизацией, либерализацией цен и внешней торговли, ведущая к росту экспорта, а соответственно, и валютной выручки, необходимой для расчетов с кредиторами. В итоге мировая финансовая система устояла, однако глобальная экономика приобрела качественно иной облик.

При анализе технологий адаптации периферийных экономик к глобальному рынку — программ структурной перестройки⁹ и финансовой стабилизации — обращают на себя внимание следующие обстоятельства:

- во-первых, в отличие от прежних рецептов встраивания развивающихся стран в общую динамику мировой экономики (в русле «геокультуры развития») алгоритмы структурной перестройки были нацелены на создание жизнеспособной неравновесной, но устойчивой модели перераспределения мирового дохода.

Данная модель имеет весьма серьезные социальные следствия, связанные со сжатием внутреннего потребления в странах-должниках (и перераспределения активов в пользу кредитора), ибо радикальное уменьшение бюджетных расходов, конечно же, влияет на положение широких слоев населения;

- во-вторых, стабилизируя состояние финансовой среды и стимулируя ее развитие (формируя платежеспособный спрос на финансовые ресурсы/услуги), пакет реформ был призван решить и другую стратегическую задачу — обеспечить долгосрочную встроенность (*adjustment*) Юга в систему североцентричного глобального рынка в качестве ресурсно-сырьевой составляющей, выводя ситуацию пресловутых «ножниц цен» на качественно новый уровень.

Итак, в соответствии с технологией структурной перестройки в стране-реципиенте происходит оптимизация добычи полезных ископаемых; затем сырье выбирается в возрастающих количествах на рынок, а государство по логике данной технологии получает деньги, с помощью которых может выплатить задолженность. Спасая, таким образом, мировую банковскую систему от краха. Однако системные следствия от применения технологии структурной перестройки на этом не прекращаются. Все большее число стран начинает повышать экспорт сырья — ведь это их основной источник валюты, поэтому мировые цены на него снижаются. Сырья добывается больше, но доход от его продажи может и понизиться, а знаменитые «ножницы цен» (диспропорции в ценах на сырье и промышленные изделия) — возрасти.

Органичное в русле рассматриваемых реформ снижение либо полная отмена экспортных пошлин — помимо стабилизации долговой ситуации (или, быть может, правильнее сказать, перевода долгосрочной проблемы на хорошо обустроенную и уходящую в бесконечность колею) — формирует благоприятный торговый климат для стран — импортеров сырьевых продуктов. Тем самым, по сути, стимулируется сырьевой бум: когда существует изобилие дешевых ресурсов в силу естественного в подобных условиях падения цен, а распределение прибыли становится доходным занятием структур, контролирующих международные торговые операции.

⁹ Сп. англ. «*structural adjustment*», но *adjustment* — это не совсем «перестройка», скорее, «поднастройка», прилаживание, адаптация.

При этом у стран-потребителей остаются рычаги для изменения в свою пользу схемы распределения геосферной ренты: за счет введения высоких импортных тарифов (под предлогом антидемпинговых процедур) либо в форме высокого налогообложения продуктов первичной обработки дешевого сырья (как бы выравнивая конечную цену продукта по высокой внутренней планке). А также и в форме потребления фактически бесплатных экологических ресурсов ввиду отсутствия глобального рыночного механизма в этой сфере.

Рассмотрим теперь технологию финансовой стабилизации. По своей сути это бюджетная операция, при помощи которой внутреннее потребление, т.е. расходные статьи бюджета, в особенности социальные (у которых к тому же заметно меньше лоббистов), начинают сокращаться. А образующийся профицит направляется на выплату внешней задолженности. Подчас данная расходная статья становится ведущей в национальном бюджете. Таким образом мировая банковская система не только вышла из кризиса, но сформировала систему перманентного долга, фактически, охватывающую весь мир.

И еще важное обстоятельство. В самой аксиоматике данной концепции реформ было заложено фундаментальное противоречие между стимулированием развития рыночной среды, национального частного сектора и внерыночным характером действий международных организаций, фактором их целенаправленного влияния на процесс принятия решений в странах-реципиентах. В результате, несмотря на декларируемые цели, фактический контроль за социально-экономической деятельностью зачастую переходил не столько к местному частному сектору, сколько к иностранным донорам и международным организациям, формируя контекст своеобразного североцентричного «макроколониализма».

Еще один пример высокой геоэкономической технологии — управление риска-

ми. Следует подчеркнуть, что управление рисками не сводимо к их страхованию, хотя последнее потенциально является весьма масштабным видом деятельности. Так, в 1997 г. на волне восточно-азиатского кризиса заговорили о страховании национальных и региональных рисков и о создании нового международного института предназначенного для данного вида деятельности.

Управление рисками ориентировано не только на снижение, но порой и на повышение их уровня. Сегодня по миру «мечется» довольно большое количество финансовых средств: по оценке *Stanley Morgan*, в более-менее свободном состоянии находятся суммы, приближающиеся к половине стоимости мирового продукта. А это как минимум 500–600 млрд долл., которые, словно стада бегущих бизонов, перемещаются по планете, потому что это «горячие» деньги, спекулятивные деньги, деньги, которые ищут применения. И в процессе их движения из региона в регион, из страны в страну позardi остаются вытопанные поля и руины брошенных на произвол судьбы хозяйств¹⁰.

Рассуждая о нарастающем искусстве управления кризисными ситуациями, следует, наверное, упомянуть также перспективы выстраивания глобальной налоговой системы (ее прообраз, кстати, проскользнул в схеме Киотского протокола). Наконец, отдельная тема — деструктивная парадигма, в рамках которой поля деятельности и доход образуются за счет декон-

¹⁰ Вот хроника кризисных ситуаций конца XX в.: 1994–1995 гг. — Мексика, 1996 г. — Бразилия, 1997 г. — Восточная Азия, 1998 г. — вновь Бразилия и Россия. В 1999 г. финансовые пертурбации сливаются с военно-политической составляющей управления кризисами: это Югославия, а в 2000 г. кризис переживает уже новая экономика США, особенно связанная и интернет-технологиями. С 2001 г. начинается XXI в., и 11 сентября критичность глобальной экономики перерастает собственно экономические рамки. Пространство актуального управления рисками перемещается на Большой Ближний Восток, а предметным полем геоэкономических операций становится курс доллара и цена нефти.

струкции, подчас высокоиндустриальной, результатов человеческой деятельности.

Состояние дел

Введение элементов глобального управления в современную экономику приводит к синтезу хозяйственных и властных функций, что отразилось в актуализации категории «геоэкономика», понимаемой как слияние политики и экономики, формирование на данной основе системы стратегических взаимодействий.

Действительно, экономика все чаще выполняет управленческие и властные функции, а власть соучаствует в решении экономических задач. И то, и другое нередко осуществляется за пределами национальных территорий. Постепенно корпус хозяйственной деятельности на планете — в процессе мирового разделения труда — приобретает черты целостной структуры, политэкономического организма, отдельные компоненты (члены) которого носят специализированный характер. Иначе говоря, современная экономическая практика транснациональна и глобальна, хотя и привязана к определенным географическим ареалам. Отсюда еще один из смыслов в содержании категории геоэкономика, фиксирующий пространственную локализацию (географическую и трансгеографическую) различных видов экономической деятельности, новую типологию мирового разделения труда в глобальном универсуме.

Дело в том, что модули («этажи») геоэкономической машины, разнесенные в пространстве, находятся в определенных производственных взаимоотношениях. К примеру, производство природного сырья и материальных изделий связано в устойчивую диадку. То же самое можно сказать о «сырье» интеллектуальном и высокотехнологичном производстве. Проанализировав палитру подобных отношений, мы можем построить целостную, сложноподчинен-

ную (иерархичную) матрицу, объединяющую в единую композицию весь спектр хозяйственной и финансовой деятельности человека на планете.

Есть такой предмет — «китайский шар», представляющий пять уменьшающихся шаров, расположенных один внутри другого. Конструкция эта — неплохая модель геоэкономической организации мира. На внешней поверхности геоконуса расположено пространство Нового Севера, охватывающее прочие экономические миры. Оно генетически связано с североатлантическим регионом, но обладает собственным историческим и трансгеографическим целеполаганием. Экономика космополитичного модуля прямо связана с владением весьма значимым символическим капиталом, с принятием и проекцией властных решений, с финансово-правовым регулированием операций, с информационной, интеллектуальной и цифровой экономикой, с областью высококвалифицированных услуг, оставляя собственному материальному производству другим геоэкономическим персонажам.

Доминанта следующего геоэкономического ареала («первого внутреннего шара») — производство высоких технологий, расположенное в североатлантическом регионе. И если первый, транснациональный «этаж» мы обозначили как «Север», тогда второй, географически локализуемый регион следует, наверное, сохраняя типологическую преемственность, именовать Западом. Североатлантическая мир-экономика выполняет функции своеобразного «высокотехнологичного Версаче», занимаясь производством лекал и образцов, причем далеко не только в области одежды и обуви, но, главное, в сфере высоких технологий, которые (с определенными ограничениями для технологий военных и некоторых других) тиражируются затем в других регионах планеты.

И, прежде всего, на просторах Большого тихоокеанского кольца. Сегодня тихоокеанский регион в геоэкономическом смысле — это не только Северная и Юго-

Восточная Азия, Австралия и Океания: ареал включает такую нетрадиционную ось, как Латинская Америка — Индостан. Это Новый Восток, связанный с массовым промышленным производством, включая наукоемкие и высокотехнологичные товары. Еще один географически мотивированный регион — Юг, расположенный преимущественно в тропической и субтропической зоне. Основа его геоэкономической ориентации — производство природного сырья.

Следующая зона, пожалуй, наиболее сложна для анализа с точки зрения ее хозяйственной ориентации. Это «сухопутный океан» Евразии, точнее Северной Евразии, в политическом отношении во многом связанный с историческими судьбами России. Если бы речь шла о построении формальной модели, то структурообразующим началом данного «большого пространства» — своеобразного геоэкономического Гипер-Севера — по ряду косвенных признаков могло бы стать производство интеллектуального сырья для широкого круга нововведений (как инженерных, так и социогуманитарных). В таком случае новая пространственная организация мира точно соответствовала бы умозрительной формуле «мировой производственной мегамашины» — единого комплекса мирового хозяйства. На практике, однако, этого не произошло.

Завершает перечень основных элементов геоэкономической конструкции транснациональный андеграунд, «размазанный» по изнанке геоконата, объединяя, словно лента Мёбиуса, спекулятивный квази-Север с откровенно грабительской, «трофейной» экономикой Глубокого (Глубинного, Крайнего) Юга. Это наследник традиционной криминальной и околоскриминальной деятельности, которая, в настоящее время, оперируя сотнями миллиардов, если не триллионами долларов, приобретает качественно новые характеристики и особое положение в рамках глобальной экономики.

Предметное поле данного геопространства расширяется, не ограничиваясь при-

вычным списком видов криминальной активности, такой, как, например, наркотрафик (хотя последний и составляет наиболее заметную часть паразитической экономики). Трансграничный Глубокий Юг интегрирует всевозможные проявления «подпольной экономики», в свою очередь так или иначе связанные с экономикой легальной, выстраивая на основе их взаимодействия серые, полусерые и прочие нечистые зоны практики.

В недрах глобальной экономики обнаруживаются со временем собственные непростые проблемы и сталкиваются альтернативные стратегии завоевания будущего:

- оптимизационная (за которой стоит информация как базовый ресурс общества), тесно связанная с развитием финансово-правовых технологий, «каталогизацией» мира в рамках возводимой конструкции нового геоэкономического порядка, становлением системы глобального управления;

- инновационная (опирающаяся на креативность в качестве своей основы), суть которой составляет получение нового знания и качественное, скачкообразное преобразование среды обитания человека.

Основу первой тенденции составляет идеал глобального управления, прочитанный как финансово-правовое регулирование, перераспределение ресурсов и взимание геоэкономических рентных платежей. Она тесно связана с инфраструктурой финансовых учреждений и гигантских ТНК или, как их подчас называют, глобальных корпораций. Эти экономические гиганты обладают колоссальной мощностью: достаточно сказать, что в списки 100 крупнейших экономик мира (понимаемых как национальные и транснациональные экономические организмы) 51 позицию занимают ТНК.

Вторая тенденция проявляется в росте числа и качественном развитии разнообразных гибких и сверх-гибких венчурных предприятий (вплоть до феномена *manterprise*: «человек-предприятие»). Ос-

новой подобных предприятий становятся уже не основные фонды и даже не регламентированный управленческий ресурс, но человеческий капитал, некоторое критическое число творческих личностей, от наличия или отсутствия которых подчас зависит судьба организации¹¹.

Оба тренда, однако, не существуют в окружающей нас реальности как автономные и открыто противостоящие. Они проявляются в единой среде и подчас в организационной структуре/иерархии приоритетов одних и тех же организаций как два стратегических вектора, нацеленные на доминирование в новом веке. Современная экономика, конъюнктурно и асимметрично объединяя достижения в обеих сферах: информационной и инновационной (хотя с заметным креном в сторону первой составляющей), предуготовляет драматичное столкновение интересов между управленческой элитой и производителями нового знания, т. е. своего рода классовый конфликт нового века.

Последующая метаморфоза глобальной экономики может оказаться тесно связанной с экспансией вызревающих в плаценте геоконата «государств-корпораций» — динамичных трансгосударственных конструкций, основанных на заметно иных, нежели прежде ТНК, организационных началах. Траектории подобных «блуждающих звезд» и «астероидных групп» уже сегодня прочерчивают небосвод глобальной экономики, снижая актуальность прежней административно-поли-

тической картографии и опредмечивая контурные карты Воздушной Лапутании. Гибкие «государства-корпорации» преследуют не только экономические, но также политические и социально-культурные амбиции, выступая порой как вполне самостоятельные субъекты стратегического действия¹².

Трансформация корпораций

Национальная государственность переживает сегодня кризис, имеющий системную природу. Ее прежний затяжной конфликт с альтернативными имперскими или этно-конфессиональными формами организации государственности активно дополняется новой типологией противоречий. В мире возникли, к примеру, такие влиятельные формулы проекции власти, как международные регулирующие органы или такие формы организации политических связностей, как страны-системы. Не менее энергично развиваются процессы автономизации, субсидиарности, приводящие подчас к рождению парегосударственных образований, имеющих различную судьбу, пополняя, в том числе, список несостоявшихся государств или иных парapolитических форм социального управления.

Но наиболее радикальной формой постсовременного парегосударственного строительства на сегодняшний день является, пожалуй, корпоративная практика, эволюционирующая к образу мира динамичных и автономных констелляций («государств-корпораций»), обладающих различным уровнем суверенности, внутренних и внешних компетенций.

В стремительно расширяющейся социогалактике непростой задачей оказывается

¹¹ Уместно в этой связи вспомнить примечательный диалог Дэвида Паккарда и Джона Гейджа, создателей компаний *Hewlett Packard* и *Sun Microsystems*. Дэвид спрашивает Джона: «Джон, сколько человек тебе нужно для организации производства?». Джон отвечает: «Шесть, может быть восемь...». Рустем Рой, ведущий дискуссии (а проходила она в 1995 г. в знаменитом отеле «Фермонт» на съезде 500 представителей мировой элиты и регламент выступлений был 5 минут), обостряет ситуацию, задавая вопрос: «А сколько человек реально работает в корпорации?». Следует мгновенный ответ: «Шестнадцать тысяч, но они, в основном, являются резервом для рационализации». // www.analysisclub.ru.

¹² В данной теме еще много непознанного и неопределенного, но в качестве некоей аналогии можно сослаться на феномен вирусных атак или на поведение «червей» и «троянов» в виртуальном электронном пространстве.

удержание исторически сложившихся связей и государственной целостности прежнего поколения национальных и политических систем. Реальная политика — интегральная форма жизни деятельных организмов, а не просто набор рационально осмысленных принципов, действенных в определенный период истории. В (пост-) современном мироустройстве обостряется и, что даже более важно, существенно модифицируется проблема сепаратизма. Его актуальная формула определяется конкурентным соотношением территориального и деятельностного пространств. Суверенитет становится транзитным понятием, но не в смысле его ликвидации, а, скорее, распространения на новое поколение субъектов интернационального взаимодействия, связанного с меняющимся пониманием субъектности. Возможно, это наиболее сложная проблема, стоящая сегодня перед национальной государственностью.

Принципы существования современных крупных корпораций все чаще акцентируют нематериальную природу, выходя за рамки планирования исключительно экономического успеха. Культура предпринимательская *per se* уступает место культуре собственно корпоративной и трансэкономической, смыкаясь с аналогичными процессами в других сферах человеческой практики. Стратегия современной мегакорпорации в той или иной степени отражает поиск особой позиции в системе социальных замыслов, обретая привычку к освоению еще только намечающихся горизонтов событий.

В русле подобного подхода к формулированию стратегии корпорация планирует обустройство некой перспективной социальной ниши, в результате чего ее образ начинает сопрягаться в общественном сознании с миражами и горизонтами развития общества. Даже небольшая корпорация, нашедшая действительно оригинальную формулу обустройства будущего, переживает пароксизм роста и ощущает высоту границ достигаемого успеха.

Обретая востребованную историей суперпозицию, такая корпорация производит/продает уже не конкретный товар и даже не «товарный сюжет» (выдвигающий на передний план долгосрочный маркетинг и маргинализируя фактор производства), но идею, перспективу, а вместе с ними — доверие, безопасность, борьбу за будущее. Иначе говоря, в конечном счете, именно качественные, структурные параметры предопределяют масштаб эволюции и длительность существования корпорации.

Прорыв корпораций в будущее, утверждение возобновляемых прав на него могут стать следствием нетривиального взгляда на ландшафты Трансграницья, расположенного по ту сторону постиндустриального барьера, прозорливого суждения о потребностях его обитателей, оригинальной проблематизации ситуации и ее гениального разрешения.

Удельный вес традиционного производства в «северном» модуле между тем снижается. В тех или иных формах оно передается контрагентам, уходит в периферийные географические и геоэкономические пространства. Статус изделия, «вещи» резко понизился, а человек-производитель, рабочий, все чаще оказывается избыточной величиной. Промышленность утратила прежнее, центральное положение, зато все большее значение стали приобретать изоморфизмы нематериальной сферы, нетривиальные формы финансовых операций, организационные технологии, способность к быстрому обновлению, скорость экспансии, репутация, умелое управление рисками. Искусство опознания новых ресурсов и эффективного распоряжения ими.

В преображенной среде распространяется полифоничная культура, тесно связанная с постиндустриальным укладом и сетевой формой организации в целом. Культура, в которой инерционная монотонность оптимизации (экономии) преодолена нелинейной стратегией избыточности (*redundancy*). Новые организации в центр своей актив-

ности ставят серьезно понятую миссию, идею специфического типа развития. Если угодно, собственное, оригинальное прочтение повседневности и горизонтов бытия. По этой модифицированной системе координат меряются затем прочие виды корпоративной деятельности, концентрируясь в смысловом фокусе и притягивая схожую с собой феноменологию. Решение же частных рабочих схем, а порой и производства в целом передается «сопутствующему рою» на условиях франчайзинга и аутсорсинга.

В идеале действия макрокорпоративного конгломерата нацелены на оптимальное сочетание — под эгидой деспотизма идеи (наследия института корпоративной хартии) — интенсивной поисковой активности с системностью экстенсивных операций по освоению завоеванного пространства.

Преадаптация к будущему, вычерчивание его зыбкой картографии все чаще признается ключевой предпосылкой стратегического успеха, напоминая историческую гонку за возможностью утвердить фирменный флагшток и само имя (логотип) на полюсе обитаемой реальности. Обеспечивая, таким образом, право на пребывание в завтрашнем мире, на значимое и продолжительное существование в нем. С какого-то момента стали высоко котироваться владение пространствами новизны, концептуальная разведка, сценарный изыск, искусство прогностики и долгосрочного планирования (нормативной футурологии). Иначе говоря, поиск провиденциального ответа на неощущаемый конкурентами вызов времени.

Параллельно растет значение капитализации как экономистичного момента истины — интегрального показателя дел в данное время и в данном месте (*just in time price*).

Капитализация — складывающийся метаязык универсального рынка, параллельно приспособливаемый для дешифровки и чтения любых антропологических текстов. Она остается связанной — хотя в ряде ситуаций уже не столь жестко — с рентабель-

ностью предприятий, текущей финансовой отчетностью, основными фондами, бухгалтерской стоимостью. В заметно большей пропорции, однако, соотносится она теперь с темпоральными характеристиками рентабельности, включая комплексный расчет рисков, с дисконтной геометрией чистых денежных потоков (*free cash flow to equity*) и т. п.

В постклассической экономике значительную, подчас решающую роль при определении рыночной капитализации предприятия начали играть протееобразные, то есть подвижные, изменчивые и не всегда легко опознаваемые и формализуемые нематериальные активы. Например, совокупные качества персонала, комплекс личных и социальных связей, информация *per se* и знание *ad hoc*, доступ к длинным деньгам, корпоративная аура, позиционирование на рынке (желательно на глобальном) и в обществе в целом.

В последней трети прошлого столетия расхождение между рыночной капитализацией предприятий и стоимостью физических активов становится заметным фактором экономической игры, причем, как в постиндустриальной сфере, так и в традиционных областях хозяйства¹³. И по мере приближения рубежа веков разрыв этот стремительно увеличивается. В некоторых случаях он становится даже не кратным, а порядковым. Особое значение управление невидимыми активами приобретает для нового поколения игроков: на виртуальном, цифровом поле новой экономики.

Многие представления о структуре и характере экономического космоса изменились в те годы, что, в конце концов, и было зафиксировано в определении «новая экономика». Пристальный интерес вызыва-

¹³ Что отражено, в частности, в таком показателе, как «коэффициент Тобина» — отношение рыночной стоимости предприятия к цене замещения его реальных активов.

ет, фактически, любой, в том числе самый экзотичный, источник роста совокупной рыночной стоимости, который удастся опознать и формализовать.

Заметно выросло значение таких нематериальных факторов и активов, как:

- человеческий капитал и, прежде всего, сумма контрактов ведущих сотрудников организации;
- баланс компетенций и, прежде всего, умение управлять нематериальными ресурсами;
- интеллектуальная собственность и, прежде всего, основной бренд;
- качество цифровых массивов и, прежде всего, уникальная/эксклюзивная информация;
- корпоративные связи (взаимные обязательства, регламенты, формальные и неформальные сети, доверие) и корпоративная культура в целом;
- стратегические активы и наличие дальних горизонтов.

Все чаще учитывается не столько текущее, сколько ожидаемое состояние дел (т. е. тренд, «колея», перспектива). Степень влиятельности и включенность в значимые коалиции (совсем не обязательно только экономические). Общественное и профессиональное признание (авторитет). Лидерство на рынке. Инициатива. Творческий подход (вплоть до изощренной провокативности). Способность кардинально пересмотреть ситуацию. Устойчивость по отношению к текущим и будущим рискам, умение использовать их как ресурс.

Подобное изменение иерархии ценностей (например, соотношение шкалы нематериальных активов и основных фондов; капитализации и рентабельности) можно образно сравнить с отношениями мутационного фактора и механизма естественного отбора в процессе эволюции. Первый также создает качественные прорывы, второй обеспечивает планомерное освоение открывающихся ниш.

Россия в геоэкономическом контексте

К началу XXI в. Россия оказалась на историческом перепутье, возможно, как и вся человеческая цивилизация. Сегодня в мире нарастает напряжение между двумя векторами экономической деятельности: финансовым и энергетическим. Финансы и энергетика — два камертона современной экономики, тональности которых имеют определяющее значение для насущных и стратегических проблем практики. На поле, обозначенном этими векторами, разворачиваются геоэкономические игры и штабные учения по организации нового миропорядка.

В сложившихся обстоятельствах страна вырабатывает оптимальный формат самостояния в новом мире. Россия — держатель пространств Евразии, исторический *frontier* генетики *Universum Christianum* и одновременно наследник поликонфессиональной и многонациональной мозаики Российской империи, равно как и России — СССР. Но верно и то, что Россия, органично связанная, если не с европейским культурным кругом, то с европейской цивилизацией в ее исторической ипостаси *tota Europa*, в настоящий момент испытывает явный стресс, реализуя сотрудничество с «миром атлантическим», причем преимущественно в русле кодов сырьевой экономики, столь характерной именно для государств Третьего мира. Нарастающее отчуждение от горизонтов европейской цивилизации в пользу номенклатурных иерархий сжимает возможности личностного роста, препятствуя торжеству «энергии мысли» над «энергиями нефти и газа».

В постсоветской истории России наряду со сдвигами в направлении модернизации проявилась также другая тенденция — демодернизация части территории, определенная архаизация социальных связей. В настоящий момент страна находится на распутье между инерцией трофейной экономики, более-менее устойчивой ролью сырьевой державы (и потенциального объ-

екта масштабных игр в данной сфере), попытками вхождения в транснациональный мир глобальных корпораций. И, напротив, периодически вспыхивающей тягой к мягким формам неопroteкционизма или даже подспудными разговорами о возможности реанимации элементов мобилизационных схем управления. Суть выбора, в конечном счете, заключена в смысловой развилке между обществом, которое развивается ко все более сложной, полифоничной и динамичной конструкции, и социумом, тяготеющим к статичной, номенклатурной, иерархичной форме устройства.

Критические мнения об участии и перспективах России — РФ приводить нет смысла: с некоторых пор они стали достаточно многочисленными. Нельзя слишком долго существовать на ренту, проживая наследство, гордиться прошлыми заслугами, строя благосостояние исключительно на сокровищах, зарытых в земле. На глазах возникает каркас социополитического организма, предполагающий в среднесрочной перспективе разделение страны на:

- государственность «А», являющуюся островом транснационального архипелага, предоставляя ее руководителям право на присутствие в элитном кругу.

Подобное государство-корпорация (в геоэкономическом понимании термина) строится из совокупности десятка олигархических картелей, прежде всего, в сфере газо- и нефтеэкономики, систем их обслуживания (но также на других производственных и ресурсных основаниях), соединенных в социально-политическую связность под зонтиком новой управленческой конструкции;

- государственность «Б»: социальную, административную — обеспечивающую функционирование привычных, общенациональных, но утрачивающих актуальность и эффективность форм государственного устройства, ветшающих институтов публичной политики и увядающих ветвей власти.

Все это вполне вписывается в архитектуру поствестфальского мироустройст-

ва, основанного на принципах динамичной иерархии и геоэкономической интеграции. Россия, впрочем, весьма своеобразное геоэкономическое пространство. Ее экономика парадоксальным образом соединяет структурные черты как сырьевого Юга, так и высокотехнологичного Севера.

Действительно, ряд черт российского общества и экономики (да и значительной части постсоветского пространства) вызывают настойчивые ассоциации с той частью мирового сообщества, какой является Юг:

- преимущественно сырьевой характер экспорта и производства;
- крупномасштабная коррупция, nepoтизм, клановость;
- низкие показатели уровня и качества жизни, ее короткая продолжительность, высокая смертность, резкое расслоение и криминализация общества, ослабление социальной ткани;
- деградация традиционной системы ценностей, «макдональдизация», гипертрофия издержек идеологии общества потребления;
- новые, исторически недостоверные границы, сепаратизм и межэтнические противоречия, локальные конфликты;
- факты использования вооруженных сил для решения задач внутри страны — вот длинный, но неполный перечень наиболее явных из них.

В то же время в Российской Федерации присутствуют социальные энергии, связанные с иными горизонтами, в числе которых — становление суверенной личности, развитие критических форм практики, реальность технологического сообщества. Так, особенностями российской экономики, в корне отличающимися ее от слаборазвитых стран, являются:

- существование высокотехнологичных отраслей промышленности;
- воспроизводство инновационного ресурса, высоких технологий и передовых разработок;

- наличие высококвалифицированной рабочей силы;
- относительно высокое качество общего и специального образования, а также науки.

Попытка удержания Россией своего «северного» статуса или тем более продвижения на геоэкономической Северо-запад, однако же, предполагает серьезные политические трансформации, а также модификацию экономической стратегии (на путях социально ориентированного рыночного хозяйства) и особенно — шкалы приоритетов в социальном строительстве. В том числе:

- повышенное внимание к обустройству культурной и институциональной среды обитания, ее качественным параметрам, уровню морали в обществе;
- усилия по развитию человеческого капитала, повышение индекса человеческого развития, расширение пространства сложных композиций и коммуникаций;
- комплексное обустройство инновационной культуры, стимулирование творческих процессов, не ограниченных научно-технической сферой, развитие культурной и социогуманитарной инноватики, управленческой культуры, методологии познания и действия в мире критических систем.

Сегодня страна заняла прочное место среди производителей природного сырья и полуфабрикатов, основу национального богатства составляет природная рента и ее производные, за счет же интеллектуальных ресурсов производится приблизительно 5–10% национального продукта (в странах «технологического сообщества» примерно 70%). Инерционный сценарий развития не предполагает серьезной трансформации сложившегося положения вещей, разве что ту или иную его модификацию. Изменение перспективы возможно лишь на путях некой альтернативной стратегической инициативы.

Существуют ли для этого какие-то основания? Положительный ответ дать непросто. Можно, правда, уповать на то, что красная

нить зигзагообразного пути России — это ее перманентная нестандартность, столь упорно прорывавшаяся на протяжении бурной российской истории, к несчастью, подчас самым нелепым и кровавым образом. Есть у данной нестандартности и «лицевая» сторона — оригинальная, творческая мысль, нередко опрокидывавшая, казалось бы, незыблемые клише и стереотипы, находя выход из безвыходных на первый взгляд ситуаций. И возможно, именно здесь таится глубинная особенность не только национального характера, но также национальной экономики. Историки, экономисты, политики приводят немало аргументов в подтверждение настойчиво, хотя и без особого видимого эффекта повторяемого тезиса о творческом, интеллектуальном потенциале как козырной карте российского общества.

В прошлом веке эта особенность российского культурного кода была проэксплуатированна весьма уродливо, хищнически, однобоко, однако именно она обеспечила развитие в России — СССР феномена ВПК, реализовав в полуфеодальной стране (опережая, подчас, всех и вся) ряд высокотехнологичных проектов — в областях военного строительства, ядерной энергетики, космонавтики, авиастроения, специальной металлургии и т. п. Особая тема: судьба умов, талантов, идей, на протяжении XX столетия исходящих из России, этого туманного «гипер-Севера» мировых геоэкономических пространств.

Инновационный вектор развития, с неизбежными в ходе реализации срывами и нелепостями, все же указывает стране направление, хоть и непростого, но пути в постиндустриальное сообщество, сообразуясь с геоэкономической логикой современного мира и глубинной национальной спецификой.

При долгосрочном прогнозировании перспектив России в новом веке стоит также учитывать вероятность серьезной реконфигурации социально-экономической картографии мира из-за срыва глобаль-

ной экономики, развития финансово-экономического кризиса, который неодинаковым образом скажется на странах и регионах. Что ждет Россию — страну у которой две козырные карты: петрозкономика и ядерное оружие? В этом случае возрастает роль национальных ресурсов и производственных фондов, что, наряду с валютной лихорадкой, будет стимулировать перераспределение собственности и «новый реализм» в отношении особо важных объектов. Естественно, что территория, способная обеспечивать себя энергетическими и рядом иных ресурсов, оказывается в особом положении.

Умело формулируя национальную стратегию, Россия с обретением смысловой устойчивости получает шанс влиять на спектр своих партнеров и конкурентов, модифицируя в желательном направлении логику международных отношений, продвигая собственное прочтение глобализации. На сегодняшний день положение России — РФ в геополитической системе координат чрезвычайно сложно. Нетривиальное прочтение геоэкономического кон-

текста открывает дополнительные измерения у ряда наболевших проблем, предоставляя, в частности, стратегическую альтернативу сложившейся архитектуре внешних связей как с неоиндустриальным пространством Большого тихоокеанского кольца, так и высокоиндустриальной экономикой североатлантического Запада.

Литература

1. Агеев А. И. Россия в пространстве и времени: стратегии и циклы. СПб.: СПбГУП, 2005.
2. Кочетов Э. Г. Геоэкономика. Освоение мирового экономического пространства. Учебник. М.: Нор-ма, 2006.
3. Кузык Б., Агеев А., Добродеев О., Куроедов Б., Мясоедов Б. Россия в пространстве и времени (история будущего). М.: ИНЭС, 2004.
4. Попов А. К., Юртаев В. И. Глобализация: битва двух парадигм. М.: ИНЭС, 2000..
5. Неклесса А. И. Четвертый Рим. Глобальное мышление и стратегическое планирование в последней трети XX века. В кн.: Российские стратегические исследования. Антология. М.: Логос, 2002.
6. Неклесса А. И. Люди воздуха, или кто строит мир? М.: ИНЭС, 2005.

Статья поступила в редакцию 24 сентября 2008г.

A. Neklessa, Deputy Director-General of Economic Strategies Institute Not-For-Profit Partnership, Chairman of Committee for Social and Cultural Issues in Globalization, Moscow

FOREIGN STATES' GEOGRAPHIC POSITION AND ECONOMIC SITUATION IN RUSSIA

Today Russia is facing a problem of choosing priorities in the foreign affairs, and the problem is as acute as it never has been. The geographic and strategic position that Russia occupies between the East and the West determines the country's development trends and the inconsistency in the country's development throughout the history. The trend was described by Petr Chaadayev, Russian first geopolitical analyst. «As Russia is in-between the two main parts of the world, the West and the East, and is adjacent to China on the one hand and close to Germany on the other, it should have coupled the two main spiritual work pillars, imagination and reason, and incorporate the world history into its own civilization. But the country's role that is determined by Heavens is not like this,» he said.

What is that role? This is the question that is to be answered and the Russians are constantly in search for the answer.

The author examines the geographic and economic situation the foreign countries and Russia are in and the future of the country that we have to build taking into consideration the world economic development trends.

УДК 332.14

Романова О. А., д-р экон. наук, профессор, заведующая отделом промышленной политики и экономической безопасности Института экономики УрО РАН, г. Екатеринбург

ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА: ЭВОЛЮЦИЯ МЕХАНИЗМА РЕАЛИЗАЦИИ

В статье рассмотрен механизм реализации промышленной политики, сформированный в 80–90-е гг. XX в. Определены новые подходы к формированию современного механизма. Особое внимание в статье уделено таким новым инструментам проведения промышленной политики, как реализация приоритетных проектов, кластерный подход, частно-государственное партнерство, комплементарные институты развития на региональном уровне.

Промышленная политика является обязательным атрибутом государственного участия в экономическом развитии любой страны. Однако формы и методы такого участия государства чрезвычайно многообразны. Они определяются не только стадией цивилизационного развития общества, уровнем социально-экономического развития страны, но и спецификой институциональной среды, структурными характеристиками экономики. В отечественной экономике промышленная политика являлась предметом активных дискуссий, в результате чего многократно менялись методы ее проведения, что имело своим следствием противоречивые результаты. Сегодня во всем мире вновь можно отметить повышенный интерес к промышленной политике. Данное обстоятельство во многом предопределено новым отношением, характерным для начала третьего тысячелетия, к промышленности, оказавшийся в центре конкурентной политики.

Конкурентоспособность промышленности приобретает особое значение, ибо промышленность — это та сфера, которая реализует научные разработки и исследования. Несмотря на закономерное сниже-

ние доли промышленности в формировании ВВП отдельных стран или ВРП регионов при росте доли сектора услуг, необходимо учитывать, что, с одной стороны, в промышленности наблюдается более высокий рост производительности труда, чем в сфере услуг, с другой — значительно возросла взаимозависимость между сферой услуг и промышленностью. Так, в начале XXI в. увеличившийся спрос на услуги в промышленности был вызван, прежде всего, ростом производства бизнес-услуг, которые уже в 2000 г. составили в странах ЕС 48,3% ВВП. Кроме того, более 80% совокупных расходов на НИОКР осуществляется, по данным *Eurostat Business Statistics*, в отраслях промышленности. То есть именно промышленность способна реализовывать и развивать новые технологии, именно здесь производятся и экспортируются новые конкурентоспособные товары.

Конкурентоспособность целесообразно рассматривать с двух позиций: с точки зрения способности руководства установить экономико-правовые рамки, благоприятные для развития промышленных предприятий и их инфраструктуры, а также возможностей эффективного использования

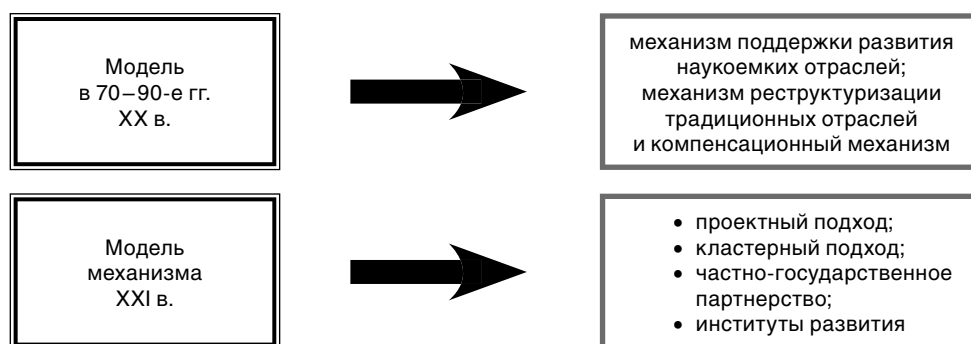


Рис. 1. Механизмы реализации промышленной политики в России

всех факторов, благотворно влияющих на производство. Такая позиция высказана в докладе «Промышленная политика в Европе»¹. В этом контексте допустимо вмешательство государства в экономику, а промышленная политика, если не понимать ее как нечто догматическое и неизменное, является закономерной и необходимой, хотя и может изменять свои основные черты.

Характер государственной поддержки в разных странах и в разные периоды времени меняется. Например, во Франции в 60–80 гг. XX в. использовались инструменты, имеющие четко заданную целевую направленность — помощь предприятиям-экспортерам, развитие отдельных регионов, стимулирование научных исследований. Помощь отраслям продолжала осуществляться и во второй половине 80-х гг., но произошло смещение акцентов. В традиционные отрасли (черную металлургию, судостроение и текстильную промышленность) было направлено 50 % средств, в то время как в высокотехнологичные — только 20 %. Основным объемом финансирования приходился на производство, затем производственные инвестиции, и лишь на третьем месте были инвестиции в НИОКР. Для малых и средних предприятий помощь предоставлялась в двух основных формах: субвенции (70 % помощи) и ссуды. Основное финансирование идет малым

и средним предприятиям и только 5,5 % — непосредственно на НИОКР².

В конце XX в. во Франции несколько изменилась ситуация в финансировании НИОКР. Основная помощь предоставлялась так называемой промышленной технологии³, которая финансировалась в виде традиционных государственных кредитов на НИОКР, льготного финансирования, государственных контрактов, создания инфраструктуры для развития науки и технологии.

Мировой опыт подтверждает, что успешность проведения промышленной политики во многом определяется продуманным механизмом ее реализации. Можно отметить, что в России этот механизм, также как и сама промышленная политика, претерпел значительные изменения (рис. 1).

Еще в 80–90-е гг. прошлого столетия основная модель механизма реализации как государственной, так и региональной промышленной политики представляла собой механизм развития наукоемких отраслей, механизм реструктуризации традиционных отраслей и компенсационный механизм. Последний был призван не только снизить негативные социальные последст-

² См.: Кругликова Т. В. Промышленная политика Франции во второй половине XX в. Ин-т науч. информ. по обществ. наукам РАН. М.: Наука, 2008. С. 27.

³ Термин «промышленная технология» означает комплекс различных форм промышленных инноваций и НИОКР.

¹ См.: Politiques industrielles pour l'Europe. P.: Doc. Fr., 2000. P. 36.

вия процесса трансформации промышленного комплекса территории, но и решить проблемы, являющиеся общими и для традиционных, и для наукоемких отраслей (проблемы структурной безработицы, инфраструктурного обеспечения структурной перестройки промышленности региона, повышения «инновационнoемкости» промышленности и т.д.).

Именно такая модель механизма реализации промышленной политики была заложена в «Концепции промышленной политики Свердловской области»⁴. В качестве методов ее проведения декларировались ресурсные (обеспечивающие) и институциональные методы. Основными формами реализации региональной промышленной политики являлись индикативные планы и программы преобразования традиционных отраслей и производств, программы реструктуризации промышленных предприятий, программы развития наукоемких отраслей, а также специальные целевые программы как формы компенсационного механизма. Региональная промышленная политика эволюционировала от модели, ориентированной на решение задач выживания и стабилизации к модели инновационного развития. Она оказалась тем инструментом, применение которого способствовало стабилизации экономического развития Свердловской области и определенному сохранению научно-технического и инновационного потенциала.

Изменившиеся условия и новые требования к современной промышленной политике определяют необходимость совершенствования механизма, а также разработки новых подходов к реализации промышленной политики. При этом некоторые из элементов ранее действовавшего механизма могут быть сохранены, но при усло-

вии значительной модификации. Так, разработка как федеральных, так и региональных целевых программ остается важным инструментом реализации промышленной политики. Однако в современных условиях, начиная с 2007 г., осуществляется мониторинг исполнения программ не только по затратам, но и по достижению целей, по выполнению мероприятий. Программы должны осуществляться с привязкой к долгосрочным приоритетам, с повышением самостоятельности и ответственности государственных заказчиков за реализацию программ, с отражением в программах территориального аспекта. Особенно важен переход к крупномасштабным долгосрочным программам, увязанным с долгосрочной концепцией и отраслевыми стратегиями. Принципиально важным является внедрение новых технологий управления федеральными целевыми программами. Целесообразен переход к проектному принципу управления данными программами, передача на конкурсной основе функций по управлению, привлечение управляющих компаний, мотивированных на снижение затрат по проектам и увеличение результативности⁵. Такой подход позволит передать управление государственными инвестициями в руки профессиональных менеджеров и наладить эффективный мониторинг выполнения программных задач. Перспективно формирование федеральных целевых программ, обеспечивающих технологические прорывы в стратегически важных отраслях и направлениях. В рамках таких программ важно предусмотреть финансовую и организационную поддержку крупных частно-государственных проектов НИОКР, выполняемых силами крупного бизнеса.

Совершенствование работы над федеральными и региональными целевыми программами является лишь одним из на-

⁴ См.: Романова О. А. и др. Региональная промышленная политика: теоретические основы, практика формирования и механизм реализации. Пре-принт. Екатеринбург: УрО РАН, 2000.

⁵ См.: Набиуллина Э. Приоритеты деятельности на 2008 год и среднесрочную перспективу // Экономист. 2008. № 4. С. 18.

правлений эволюции механизма реализации промышленной политики. Другим, более кардинальным направлением, является формирование новых механизмов ее реализации. Среди них могут быть выделены как наиболее значимые четыре: система приоритетных проектов различного масштаба, кластерный подход, частно-государственное партнерство, институты развития. Конечно, четкое разграничение этих механизмов невозможно, ибо они в значительной мере дополняют друг друга, однако можно отметить некоторые принципиальные позиции, характерные для каждого из вышеперечисленных механизмов.

Реализация приоритетных промышленных проектов различного масштаба. В рамках проекта как инструмента промышленной политики соединяются административные, финансовые, структурные, технологические и рыночные ресурсы. Среди таких проектов можно выделить в качестве примера два типа: первый — это инфраструктурные проекты, второй тип — инновационные проекты. Поддержанные в рамках промышленной политики инновационные проекты обычно преследуют три цели. Первая — это создание в рамках отечественной экономики замкнутых цепочек добавленной стоимости, на выходе которых создается конкурентоспособный наукоемкий продукт. Вторая — это встраивание отечественных компаний в глобальные цепочки с участием транснациональных компаний на базе отечественных зарубежных транснациональных компаний. Третья — формирование транснациональных компаний на базе отечественных.

Однако особое значение имеет реализация системы национальных проектов развития, направленных на решение не локальных частных задач, а на структурные изменения в экономике, обладающие существенным макроэкономическим эффектом, влияющими на уровень национальной конкурентоспособности и темпы роста эко-

номики в целом. Разработка и реализация таких проектов требует совместного участия или конструктивного партнерства науки, бизнеса и государства с разделением рисков финансирования.

Одним из наиболее стратегически значимых приоритетных промышленных проектов государственного масштаба, реализуемых на Урале, является проект «Урал промышленный — Урал полярный». Он включен в Концепцию долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации. Объекты, входящие в состав проекта, включены в Стратегию развития железнодорожного транспорта в России до 2030 г., Федеральную целевую программу «Развитие транспортной системы Российской Федерации (2010–2015 гг.)», Генеральную схему размещения объектов электроэнергетики до 2020 г., Долгосрочную государственную программу изучения недр и воспроизводства минерально-сырьевой базы России. На реализацию проекта «Урал промышленный — Урал полярный» Инвестиционный фонд направил 6,5 млрд руб.

Начата системная работа со стратегическими инвесторами. В целях привлечения капитала в горнорудные предприятия силами ОАО «Корпорация “Урал промышленный — Урал полярный”» и ведущих научно-исследовательских институтов подготовлено 16 обоснований инвестиций на разработку месторождений Приполярного и Полярного Урала⁶. Одной из новых серьезных задач является разработка комплексной модели горнорудных районов. Основная идея заключается в выработке единого подхода к территории, что позволит максимально использовать имеющийся потенциал и существенно сократить затраты на добычу, переработку и перевозку полезных ископаемых.

Кластерный подход к построению промышленной политики. Кластеры не

⁶ См.: Басаргин В. Проект вступает в новый этап развития // ТЭК: энергия регионов. 2008. № 3–4. С. 32.

являются абсолютной новацией в хозяйственной практике, но лишь в последние десятилетия они становятся объектом и инструментом государственной промышленной политики. Такой подход позволяет реализовать новую роль частного сектора, государства, торговых ассоциаций, исследовательских и образовательных учреждений, прежде всего, с точки зрения их участия в инновационном процессе.

Построение кластера связано с организацией процессов технотермодинамики однотипных технологических систем в рамках нового, формирующегося в России технологического уклада на основе преобразования и замещения новыми технологическими решениями значительных массивов отечественных промышленных производств. Поэтому одной из основных задач формирования кластера является доведение ряда принципиально новых лабораторных технологий, основанных на новых физических принципах, до новых систем практической деятельности, что позволит перевооружить отрасли предшествующих технологических укладов. Именно кластеры являются реальным шансом создания системы современных промышленных платформ в России с учетом специфических отечественных цивилизационных оснований. В рамках кластера становится реальным продвижение от фундаментальных научных заделов к новым типам технологий и техники, на основе которых реально создание новых типов продуктов и услуг, имеющих гарантированный спрос на основе процедур системного маркетинга.

Кластерный подход — это не только средство достижения таких целей промышленной политики, как структурные изменения, модернизация экономики, повышение ее конкурентоспособности, усиление инновационной направленности, но и мощный инструмент регионального развития. При этом необходимо учитывать, что, поддерживая развитие кластеров в рамках региональной промышленной политики, невозможно

копировать то, что есть в других регионах. Эффективные кластеры строятся на региональных особенностях, которые превращаются в источники конкурентных преимуществ. Кластеры как институциональная форма организации нового технологического и социо-культурного уклада являются своеобразным связующим звеном, увязывающим развитие государства и отдельных регионов. Именно кластер позволяет включать стратегические региональные решения в масштабные российские проекты.

На Среднем Урале Институтом экономики УрО РАН совместно с Правительством Свердловской области, рядом хозяйствующих субъектов разработаны концептуальные основы формирования кластера медицинской техники, концептуальная модель создания высокотехнологичного кластера «Титановая долина»⁷, концептуальные основы создания автомобильного кластера с участием машиностроительных предприятий Свердловской области и других регионов Урала⁸. Кроме того, наши исследования показали, что на Урале серьезным потенциалом кластеризации, т.е. устойчивого функционирования в системе связанных отраслей, обладают машиностроение (прежде всего, оборонное), металлургия, лесная промышленность. Хотелось бы подчеркнуть, что построение любого кластера, в рамках которого осуществляется взаимодействие со многими производствами и другими кластерами — это всегда определенный мегапроект, реализация которого предполагает осуществление многочисленных отдельных проектов.

Частно-государственное партнерство (ЧГП). Конструктивное взаимодействие бизнеса и структур государственной

⁷ См.: Романова О. А., Оглоблин А. А., Лаврикова Ю. Г. Концепция создания высокотехнологичного кластера «Титановая долина». Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН. 2008.

⁸ См.: Там же. С. 108

власти является неотъемлемым условием нормального функционирования рыночной экономики. Характер этого взаимодействия, методы и конкретные формы могут существенно различаться в зависимости от зрелости, а также национальных особенностей рыночных отношений. При этом государство всегда отвечает за выполнение социально-ответственных функций, связанных с общенациональными интересами, а бизнес всегда остается источником и основной движущей силой развития и приращения общественного богатства.

Представляется, что возросший интерес к ЧГП является закономерным итогом экономической эволюции как результата борьбы за экономическую власть между отдельными людьми и разнообразными группами. Поскольку основной движущей силой экономического развития является присущая людям воля к власти, то развитие мировой экономики стимулируется постоянной борьбой между государством и рынком, т.е. между группами лиц, опирающихся в своей борьбе за экономическую власть на эти два института⁹.

Важнейшую роль экономическая власть играет в процессах глобализации и транснационализации. По-видимому, появление двух наиболее значимых экономических сил — государства и частного бизнеса, прежде всего, в лице ТНК — предопределяет необходимость их более тесного сотрудничества. Можно отметить, что общемировая тенденция укрепления ТНК привела к тому, что по своей экономической мощи эти компании стали сопоставимыми с независимыми государствами. В 2000 г. по объему добавленной стоимости из 100 самых крупных экономических систем 29 были ТНК и 71 — независимые

государства¹⁰. Таким образом, существуют две наиболее значимые экономические системы — государство и частный бизнес, в данном случае в лице ТНК. Они должны не только бороться за экономическую власть, что стимулирует развитие мировой экономики, но и с целью повышения ее эффективности должны более тесно сотрудничать. Такая ситуация предопределила совершенно особое качество взаимодействия бизнеса и власти, которое сейчас называется партнерством. Оно выходит за рамки простого использования властными структурами возможностей предпринимателей для реализации общественно значимых целей.

Форма взаимодействия государства и бизнеса, известная как государственно-частное партнерство (ГЧП, *Public-Private Partnership*) зародилась в начале 1990-х гг. в Великобритании, когда на смену традиционному взаимодействию заказчика (государства) и подрядчика (бизнеса), пришла модель, называемая *частная финансовая инициатива (Private Finance Initiative)*.

Необходимо учитывать, что в настоящее время единого определения, а, соответственно, и понимания ЧГП даже в тех странах, где оно развивается достаточно успешно, до сих пор не сложилось. Поэтому мы говорим лишь об имеющихся подходах к определению данного института общественных отношений, имея в виду, что в каждой стране существует определенная специфика в трактовке указанного понятия. Разнообразие видов, форм и сфер применения ГЧП делают его универсальным механизмом для решения целого ряда долгосрочных задач — от создания и развития инфраструктуры до разработки и адаптации новых перспективных технологий. Наше видение таких понятий, как концепция,

⁹ См.: Мовсесян А. Г. Иррационально-эволюционный подход к развитию мировой экономики // Вестник Московского университета. Серия «Экономика». 2001. № 3. С. 73.

¹⁰ См.: Либман А., Хейфец Б. Экономическая власть и стратегии российских ТНК на постсоветском пространстве // Общество и экономика. 2006. № 11–12. С. 154.

Таблица 1

Частно-государственное партнерство

Элементы понятий ЧГП	Содержание
Концепция партнерства	Развитие договорных отношений, регулирующих сотрудничество частного и государственного секторов с целью оказания общественных услуг, создания или модернизации инфраструктуры, развития других сфер, затрагивающих общенациональные интересы
Основной принцип концепции ЧГП	Государство определяет, в каких услугах и инфраструктуре оно нуждается, а частные инвесторы выдвигают предложения, которые должны в наибольшей степени соответствовать требованиям государства
Основной признак ЧГП	Участие в публично-частной кооперационной цепочке по созданию добавленной стоимости

принцип и признак частно-государственного партнерства приведены в табл. 1.

Каждая из сторон частно-государственного партнерства имеет собственные цели, решает свои конкретные задачи, имеет различную мотивацию. Интересы государства и бизнеса могут не только не совпадать, но и быть противоречивыми. Поэтому заключению договора о партнерстве должны предшествовать переговоры сторон, балансирующие эти интересы и цели проектов. Цели государства и бизнеса в ЧГП приведены в табл. 2.

Существенное значение для уточнения принципиальных положений формирования концепции развития ЧГП имеет уточнение вклада партнеров (табл. 3). Участие предпринимательского сектора в совместных проектах сопровождается внедрением более эффективных методов работы,

совершенствованием техники и технологии, развитием новых форм организации производства, налаживанием эффективных кооперационных связей с поставщиками и подрядчиками.

Со стороны государства в проектах ЧГП реализуются полномочия собственника, государство получает более благоприятную возможность исполнения своих основных функций — контроля, регулирования, соблюдения общественных интересов. Кроме того, неизбежные предпринимательские риски перераспределяются в сторону бизнеса. Государство сохраняет за собой основные рычаги регулирования и контроля.

Общественная значимость ЧГП заключается в том, что в конечном итоге выигрывает общество как глобальный потребитель более качественных услуг.

Таблица 2

Цели государства и бизнеса в ЧГП

Участники ЧГП	Основные цели
Государство	■ создание большей добавленной стоимости; ■ эффективная передача частному партнеру рисков, связанных с планированием, строительством, финансированием и управлением текущей деятельностью объекта ■ увеличение бюджетных доходов; ■ получение косвенных эффектов за счет оживления; конъюнктуры и роста инвестиционной привлекательности
Частный бизнес	стремление <i>стабильно</i> получать и увеличивать прибыль

Таблица 3

Вклад партнеров в успешное развитие экономики

Участники ЧГП	Содержание вклада
Государство	Предоставление налоговых и иных льгот, гарантий, определенных объемов финансовых ресурсов, сохранение основных рычагов регулирования и контроля, в том числе тарифной политики, контроля за безопасностью, экологичностью и т. д.
Частный бизнес	Финансовые ресурсы, профессиональный опыт, эффективное управление, гибкость и оперативность в принятии решений, способность к новаторству и т. д.

Федеральные и региональные институты развития. Необходимым условием успешного проведения промполитики является высокая эффективность работы самого государства, наличие у госорганов не только требуемого набора инструментов реализации промполитики, но и достаточного объема финансовых ресурсов. В стране сейчас созданы так называемые институты развития, которые включают в себя особые экономические зоны, инвестиционный фонд, Российскую венчурную компанию, Банк развития РФ и др. Институты развития являются относительно новой институциональной формой. По мнению некоторых специалистов, институты развития — это особая форма организации частно-государственного партнерства. Существует мнение, что это способы прямого финансирования государством проектов, активизирующих экономический рост. Представляется наиболее правомерным определение институтов развития как дискретных правил игры, т. е. решений государственной власти в экономической сфере, воздействующих не на все экономическое пространство, а на конкретные субъекты хозяйственной жизни¹¹. Создана нормативная база функционирования институтов развития. Принят Федеральный закон «О Банке развития». В 2008 г. Банк инвестирует в экономику страны более 100 млрд руб. долгосрочных инвестиций, что

позволит реализовать инвестиционных проектов на сумму больше 300 млрд руб. в инфраструктурные отрасли, авиа- и судостроение, лесопереработку и др.¹²

Российская венчурная компания (РВК) провела первый конкурсный отбор управляющих компаний. Созданные с участием РВК венчурные фонды (с совокупным размером капитала около 6 млрд руб.) уже инвестируют в инновационные проекты. Эти проекты реализуются в химической и фармацевтической промышленности, в сфере информационных и энергосберегающих технологий. Первые 10 инновационных компаний уже получили инвестиции от фондов РВК. Введен механизм особых экономических зон (создано 4 особых экономических зоны технико-внедренческого типа и 2 промышленно-производственные зоны, где зарегистрировано 54 резидента).

Целесообразно дополнить институты развития, созданные на федеральном уровне, комплементарными региональными институтами развития. Такие институты, по нашему мнению, могут являться катализаторами инновационного экономического роста и эффективными инструментами проведения государственной региональной промполитики.

Региональные институты развития формируются с целью снижения дефектов рын-

¹¹ См.: Май В. Экономическая политика 2007 года: успехи и риски // Вопросы экономики. 2008. № 2 С. 17.

¹² См.: Набиуллина Э. Приоритеты деятельности на 2008 г. и среднесрочную перспективу // Экономист. 2008. № 4. С. 6.



Рис. 2. Принципы формирования институтов развития

ка и компенсации длительности становления новой институциональной системы; выявления нового потенциала роста; уменьшения прямых издержек выхода на новые рынки; снижения прямых рисков новых проектов. Кроме того, в условиях отставания отечественной экономики от стран-лидеров в технологической сфере, в качестве институциональной среды и инвестиционного климата институты развития позволяют наиболее успешно решать задачи модернизации экономики.

Принципы создания, функционирования и финансирования институтов развития приведены на рис. 2.

При создании региональных институтов развития целесообразно ориентироваться на такие критерии поддержки как диверсификация экономики и развитие высокотехнологичных производств, бюджетная и коммерческая эффективность, возможность получения мультипликативного эффекта. Такая поддержка позволит не только повысить инновационную активность, ускорить формирование высокотехнологичного яд-

ра экономики, но и будет способствовать появлению эффектов гарантий и преодоления барьеров. Региональные институты развития могут оказать серьезное содействие инвестиционному росту и повышению инновационной активности на конкретной территории (рис. 3).

Региональные институты развития будут способствовать реализации основной цели промышленной политики субъекта РФ — адекватно и своевременно корректировать ход развития, учитывать изменения внешней среды, уменьшая при этом разрывы между планируемыми результатами и их реальным достижением.

Успешная реализация промполитики в значительной степени определяется наличием и эффективностью *общественных институтов*, участвующих в ее проведении (рис. 4).

Необходимо отметить обязательность участия политического лидера в реализации промполитики как на федеральном, так и на региональном уровнях и повышение его ответственности за последствия



Рис. 3. Направления деятельности региональных институтов развития

осуществления промполитики. В этом случае повышается привлекательность политики и гарантируется обсуждение проблем на высшем государственном уровне, обеспечивается координация и контроль над правительственными структурами, реализующими промполитику, повышается ответственность государственного деятеля за последствия ее осуществления.

Возрастает значение целенаправленной работы координационно-совещательных и экспертно-аналитических органов, вырабатывающих и оценивающих стратегические приоритеты, систематизирующих информацию о возможностях новых инвестиций, поддерживающих связь между различными госучреждениями, бизнесом и общественностью, разрабатывающих предложения по изменению законодательства и регламентов. Для действенной системы подотчетности по всем государственным ресурсам, задействованным в поддержку нового бизнеса, необходимо функционирование надежных механизмов прозрачности и подотчетности.

Реализация такого подхода будет способствовать становлению промышленной политики не как статической системы,

а системы, которая может изменяться, самодостраиваться, развиваться и в конечном итоге переходить в режим самоорганизационного функционирования.

Ограничительные факторы проведения эффективной промышленной политики. Основополагающими инструментами реализации современной промышленной политики в рамках любого из отмеченных выше механизмов ее реализации являются государственная налоговая система, государственный бюджет и государственная контрактная система. С этих позиций важно не столько увеличение присутствия государства в экономике, сколько повышение качества государственного регулирования экономики, нацеленного на инновационное развитие промышленности, формирование новейших технологических укладов, коренную модернизацию традиционных отраслей, развитие рыночной инфраструктуры, эффективную поддержку отечественного бизнеса. Особо важна роль такого регулирования в региональном аспекте. Однако отсутствие на федеральном уровне специальных законов о региональной политике субъектов



Рис. 4. Формирование общественных институтов проведения промышленной политики

РФ, о федеральной, а также региональной промышленной политике в значительной мере перекалывают ответственность за формирование современной технологической и институциональной структуры промышленных комплексов регионов, а также их инновационное развитие на сами регионы и хозяйствующие здесь субъекты промышленной деятельности.

Сегодня приоритетными являются не административные, а законодательные, координационные и регулирующие методы управления. Ведущую роль во внедрении прогрессивных форм и методов управления инновационным процессом, являющимся ядром промышленной политики, как отмечалось выше, играет формирование эффективного федерального и регионального законодательства, регулирующего промыш-

ленную, в том числе инновационную деятельность на разных иерархических уровнях. В частности, необходима разработка механизмов частно-государственного партнерства, в том числе, широкое использование механизма доверительного управления как имущественными комплексами, так и государственными пакетами акций. Необходимы также законодательные акты, упорядочивающие взаимодействие научных организаций с бизнесом, в том числе, пакет законов, регулирующих передачу и коммерциализацию технологий, деятельность государственных научных фондов, функционирование инновационной инфраструктуры. Целесообразно внести поправки в Налоговый кодекс РФ, создающие льготы наукоемкому малому бизнесу. Очень важна разработка механизмов встраивания государственных

НИИ и вузов в решение инновационных задач российского бизнеса.

В то же время нельзя не учитывать, что важен не факт наличия законодательного обеспечения проведения промышленной политики как таковой. Официальный эффективный правовой режим требует наличия некоррупцированной, независимой судебной системы, имеющей право принудительной реализации своих решений. Организация такой судебной системы трудна и требует времени. Кроме того, институциональное устройство государства, составной частью которого является законодательная система, должно учитывать, что надежные общественные институты очень важны для поддержания экономического роста, но для его стимулирования они играют заметно меньшую роль. Общественные институты в целом в самом начале периода интенсивного развития обычно играют не самую определяющую роль в стимулировании инновационного развития.

Мировой опыт показывает, что, например, Китай смог обеспечить относительно эффективную защиту частной собственности, несмотря на отсутствие формальных прав. Опыт же России показал, что очевидная альтернатива — правовая реформа — оказалась не столь эффективной. Изменение взглядов политических лидеров Индии в 1980-х гг. в сторону большей рыночной ориентации и более дружественного отношения к частному сектору сыграл не меньшую роль в стимулировании экономического развития, чем масштаб реальной реформы общественных институтов¹³.

Кроме того, одним из важнейших направлений преодоления ограничительных факторов повышения эффективности промышленной политики является совершенствование механизма определения национальных и региональных приоритетов научно-технического развития. Существующие

Приоритетные направления развития науки, техники и технологий, а также Перечень критических технологий РФ, корректируемые каждые четыре года и утверждаемые Президентом РФ, не имеют утвержденной методики их формирования. В Концепции долгосрочного научно-технологического прогноза РФ на период до 2025 г. используется в качестве методологической основы методология Форсайт. Однако с учетом сложности и дороговизны ее использования в региональных исследованиях все более актуализируется проблема разработки методологии определения стратегических приоритетов научно-технологического развития. Формирование новейшего шестого и элементов седьмого технологических укладов, которое должно быть активно поддержано современной промышленной политикой, ставит целый ряд новых проблем методологического характера. В частности, возрастает актуальность прогнозной оценки социально-экономических последствий развития нано- и биотехнологий, усиления сетевой организации производства. Необходимо своевременное создание научно-методологического подхода к разработке таких прогнозных оценок как одного из важнейших направлений национальной промышленной политики.

Механизм реализации промышленной политики в современном мире всегда основан на принятии комплексных решений, взаимодействии разных органов власти — управленческих, экономических, социальных. Выработанные в результате такого взаимодействия современные приоритеты, реализуемые промышленной политикой, можно разбить на три группы:

- 1) обеспечение условий эффективного промышленного развития, устойчивого экономического роста и на этой основе — благосостояния, занятости, создания благоприятной инфраструктуры;

- 2) регулирование социально-экономической жизни, меры антикризисного воздействия на экономику, обеспечение соци-

¹³ См.: Родрик Д. Корректирующая реформа // rusref.nm.ru.

альной справедливости (тарифная, ценовая, налоговая, социальная политика);

3) поддержание на высоком уровне науки, исследований и образования, подготовки кадров, развитие НИОКР и эффективная инновационная политика.

Современной тенденцией, характерной для многих развитых стран мира, является уменьшение прямого участия государства в выполнении определенных объемов хозяйственной деятельности, в выполнении НИОКР. Для таких государств участие в реализации промышленной политики заключается в том, что оно:

- формирует научно-техническую политику, отвечающую главным целям социально-экономического развития;
- привлекает для решения перспективных проблем самых выдающихся ученых и высококвалифицированных специалистов;
- в значительной мере обеспечивает материально-техническое снабжение НИОКР;
- разрабатывает национальную стратегию инновационного образования;
- осуществляет приоритетное финансирование фундаментальных исследований при резком возрастании государственных ассигнований на НИОКР;
- усиливает использование налоговой системы регулирования НИОКР;
- формирует благоприятный правовой климат.

Таким образом, несмотря на снижение прямого участия государства в экономической жизни общества, происходит возвышение его роли за счет взаимодополняемости рыночных и государственных механизмов регулирования. При этом промышленная политика глубоко меняется в зависимости от переживаемого экономикой периода и, видимо, в условиях постоянно меняющегося мира эти изменения становятся постоянными. Механизмы реализации промышленной политики должны формироваться с учетом этих изменений.

Литература

1. Кругликова Т. В. Промышленная политика Франции во второй половине XX в. Ин-т науч. информ. по обществ. наукам РАН. М.: Наука, 2008.
2. Набиуллина Э. Приоритеты деятельности на 2008 год и среднесрочную перспективу // Экономист. 2008. № 4.
3. Басаргин В. Проект вступает в новый этап развития // ТЭК: энергия регионов. 2008. № 3-4.
4. Мовсесян А. Г. Иррационально-эволюционный подход к развитию мировой экономики // Вестник Московского университета. Серия «Экономика». 2001. № 3.
5. Либман А., Хейфец Б. Экономическая власть и стратегии российских ТНК на постсоветском пространстве // Общество и экономика. 2006. № 11–12.
6. Мау В. Экономическая политика 2007 года: успехи и риски // Вопросы экономики. 2008. № 2.

Статья поступила в редакцию 12 августа 2008 г.

O. Romanova, Doctor of Economics, professor, Director of Industrial Policy and Economic Security department of Institute of Economics, Urals Branch of the Russian Academy of Sciences, Yekaterinburg

INDUSTRIAL POLICY: EVOLUTION OF IMPLEMENTATION

The article explores the mechanism of industrial policy implementation which emerged in the 80ies and 90ies of the XXth century, and outlines new approaches to the modern tools. The article focuses on such contemporary industrial policy tools as national priority programs implementation, cluster approach, private-public partnership, and complementary institutions on the regional development level.

УДК 338.5

Юсупова Г. Ф., канд. экон. наук, старший преподаватель кафедры экономического анализа организаций и рынков Государственного университета — Высшей школы экономики, г. Москва

ТЕНДЕНЦИИ СБЛИЖЕНИЯ ЦЕН НА РОССИЙСКИХ РЫНКАХ¹

Статья посвящена оценке интенсивности межрегиональной конкуренции в России на основе тестирования гипотезы выполнения закона единой цены на примере рынка продовольственной пшеницы. Результаты эмпирической проверки данной гипотезы показали, что рынок зерна России нельзя характеризовать как «единый», так как существуют препятствия для снижения межрегиональных разрывов в ценах. В работе продемонстрированы возможности применения данных о ежемесячном изменении цен в отдельных регионах в сочетании с данными о транспортных тарифах и межрегиональной торговле для характеристики тенденций развития общероссийских рынков и факторов эти тенденции определяющих.

Понятие рынок всегда было основным в микроэкономической теории. В попытке сделать это понятие более конкретным, некоторые классики экономической теории давали свои определения рынка. Например, А. Курно² (A. Cournot) сформулировал понятие рынка — это «единая территория, где участники могут вести неограниченную торговлю, и цены повсюду быстро достигают одинакового уровня». В «Принципах экономической теории» А. Маршалл³ (A. Marshall)

ссылался на это определение, лишь добавляя: «К тому же абсолютно совершенный рынок является устойчивым, что означает — одинаковая цена за один и тот же товар в одно и то же время и для всех участников рынка: но, безусловно, если рынок большой, скидка должна быть сделана на затраты поставляемых товаров различным покупателям». Г. Стиглер⁴ (G. J. Stigler) изложил понятие рынка с точки зрения Маршалла следующим образом: «Рынок для товара — это область, в пределах которой цена склоняется к единообразию, делая допущение для транспортных расходов».

Проблемы формирования единых рынков, преодоление географической разрозненности продавцов очень важны с точки зрения общественного благосостояния. Чем шире масштабы рынка, тем интенсивнее конкуренция между продавцами, тем

¹ Статья подготовлена в рамках проекта «Центр-филиалы: Развитие отраслевых рынков России за период экономических реформ (1992–2005): факторы и механизмы», ГУ — ВШЭ, 2007–2008 гг.

Работа была представлена на 10-й Конференции EACES (European Association for Comparative Economic Studies) ГУ — ВШЭ, которая проходила 28–30 августа 2008 г.

² Cournot Augustin. Researches into the Mathematical Principles of the Theory of Wealth New: Augustus M. Kelley, 1971.

³ Marshall Alfred. Principles of Economics, 8th ed. London: Macmillan, 1920.

⁴ Stigler G. J. The Theory of Competitive price. New York: Macmillan, 1942; Stigler G. J., Sherwin R. A. The Extent of the Market, Journal of Law and Economics. Vol. 28. 1985. P. 555–85.

при прочих равных условиях выше сумма выигрышей продавцов и покупателей.

Для российской экономики развитие единых рынков является задачей и условием успеха проводимых реформ. Устойчивый экономический рост может быть достигнут только при условии формирования рынков, на которых продавцы и покупатели будут конкурировать друг с другом — пусть и в несовершенной форме. Чем шире географические границы рынка, тем при прочих равных условиях этот рынок будет функционировать эффективнее. Напротив, региональные барьеры на пути торговли снижают потенциальные выигрыши от развития рынков.

Целью данной работы является анализ тенденций формирования единого общероссийского рынка на примере сельскохозяйственной продукции.

Для этого в качестве объекта исследования межрегиональной торговли выбран рынок зерна, точнее, рынок продовольственной пшеницы. Этот выбор сделан не случайно. Зерно является одним из самых представительных торгуемых товаров, оно обладает преимуществом сравнительно высокой ликвидности по сравнению с другими реальными благами. Одновременно рынок зерна в России является достаточно емким: его масштабы составляют 55–80 млн т. Наконец, рынок зерна представляет интерес, поскольку потенциально он является одним из самых конкурентных в российской экономике. Зерно производится в различных российских регионах, в том числе удаленных друг от друга. Производителей зерна в России насчитывается около 40 тыс. (половина из них — сельскохозяйственные организации, преобразованные из колхозов и совхозов, остальные — фермерские хозяйства). В силу этих обстоятельств развитие конкуренции на рынке зерна должно оказывать сильное положительное воздействие на эффективность рынка.

Межрегиональная торговля зерном и барьеры на ее пути представляют большой

интерес для аналитиков в области сельскохозяйственного производства. Одна из немногих работ, посвященная межрегиональной торговле и выравниванию цен на сельскохозяйственную продукцию на российских рынках, принадлежит М. Копсидису⁵ (*M. Kopsidis*). Автор проводил анализ российского рынка зерна и анализ интеграционных процессов межрегиональных зерновых рынков в период 1992–1995 гг. Он оценивал взвешенные коэффициенты вариации региональных цен на зерно по отдельным каналам сбыта. Полученные результаты расценивались как свидетельство прогрессирующей дезинтеграции российских зерновых рынков в 1992–1995 гг.

Проблемами интеграции российских рынков занимались Д. Берковиц и Д. Дей-онг, (*D. Berkowitz, D. DeJong*)⁶, Б. Гарднер К. Брукс (*B. Gardner, K. Brooks*)⁷, которые оценивали степень интеграции российского рынка. Среди российских экономистов вопросом интеграции российского рынка товаров занимается К. П. Глущенко⁸. Его исследования показали, что различия в уровне цен в разных регионах

⁵ Копсидис М. Эффект дезинтеграции: региональный рынок зерна в России (1992–1995 гг.): Сб. ст.: Агропродовольственный сектор России: на пути к рынку / Под ред. П. Верхайма, Е. В. Серовой, К. Фроберга, Й. фон Брауна. М.: Аналитический центр агропродовольственной экономики ИПП. С. 211.

⁶ Berkowitz D., DeJong D. N., The evolution of market integration in Russia // *Economics of Transition*. 2001. Vol. 9. No. 1. P. 87–104; Berkowitz D., DeJong D. N., Regional integration: An empirical assessment of Russia // *Journal of Urban Economics*. 2003. Vol. 53. No. 3. P. 541–559.

⁷ Gardner B. L., Brooks K. M. Food prices and market integration in Russia: 1992–93 // *American Journal of Agricultural Economics*. 1994. No. 3. P. 641–646.

⁸ Глущенко К. П. Эконометрический анализ интегрированности российского внутреннего рынка // *Регион: экономика и социология*. 2002. № 3. С. 67–86; Глущенко К. П., Моделирование и оценка динамики интегрированности российского рынка // *Информация и экономика: теория, модели, технологии: Сб. научных трудов*. Барнаул: Изд-во Алтайского ун-та, 2002. С. 200–206.

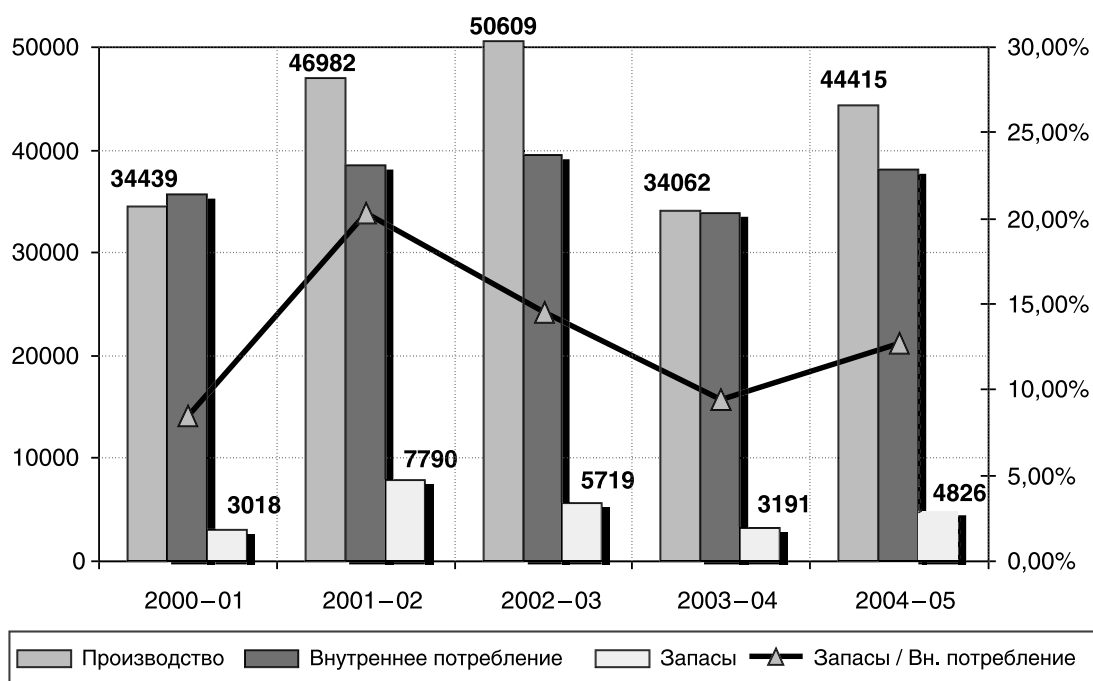


Рис. 1. Россия: баланс пшеницы, тыс. т и в %.

Источник: www.unidell.ru

(непосредственно после либерализации) в 1992–1995 гг. были чрезвычайно высоки. Снижение разброса цен между регионами в первой половине 1990-х гг. сменялось резким ростом в 1998 г., после чего тенденция выравнивания цен возобновилась.

Поэтому в рамках данной статьи мы хотели продолжить изучение развития российского товарного рынка, в частности проанализировать рынок зерна, используя более широкий круг данных для анализа.

Проблемы развития конкуренции на российском рынке зерна

Формирование рыночной инфраструктуры на рынках сельскохозяйственной и продовольственной продукции начинается в период начала 1990-гг. Первыми опытами в этой сфере стали продовольствен-

ные биржи, а основными биржевыми товарами стали зерновые и белый сахар. Это в очередной раз свидетельствует о том, что развитие конкуренции на рынке зерна при прочих равных условиях сопряжено с меньшими препятствиями, по сравнению с другими товарами.

В то же время необходимо отметить, что зерно как таковое не является достаточно однородным объектом анализа: для различных типов выращиваемого зерна могут быть характерны разные закономерности межрегиональной торговли и динамики цен. Например, если рассматривать такой вид зерна как пшеницу, то это наиболее транспортабельный продукт, занимающий высокое и достаточно устойчивое место в межрегиональной торговле, что позволяет наилучшим образом использовать его для межрегионального арбитража. Диаграмма, представленная на рис. 1, показывает соотношение между производством и внутренним потреблением пшеницы за

период 2000–2005 гг. Видно, что внутреннее потребление пшеницы создает гораздо более серьезную основу торговли зерном в годы с высоким выпуском. В то же время в те годы, когда выпуск падает, очевидны проблемы формирования запасов. Представляя те инструменты, которые используются для решения проблем относительной нехватки продукции (важной для так называемой продовольственной безопасности) в российской экономике, мы можем предполагать использование или усиление административных ограничений торговли в эти периоды.

Проблемы единого пространства на зерновом рынке чрезвычайно многообразны. Это многообразие может быть связано с предложением продукции, административными ограничениями, транспортными тарифами, неразвитостью рыночной инфраструктуры.

Если в качестве причин единого пространства рассматривать объемы внутреннего производства зерна, то их небольшие размеры, приводящие к очень низким переходящим запасам к концу сезона, могут приводить к росту цен на внутреннем рынке. Однако эта причина не может стать для России серьезной, учитывая рост производства зерновых, в том числе за счет увеличения производительности.

Особенность административных барьеров межрегиональной торговли на рынке зерна состоит в том, что объективных мотивов, которыми может руководствоваться благожелательное для экономики государство, на рынке зерна существенно меньше, чем для подавляющего большинства рынков. Например, административные барьеры межрегиональной торговли лесом могут быть нацелены в том числе на предотвращение хищнической вырубki, а аналогичные барьеры торговли редкими сортами рыбы — на предотвращение извлечения выгод от браконьерства. По сравнению с этими примерами, мотивы подобных барьеров торговли зерном ограничены. Един-

ственным объективным мотивом ограничения торговли зерном является поддержка региональных покупателей зерна. Именно этим мотивом руководствовались (по крайней мере, официально) многие региональные власти в 1990-х гг., накладывая ограничения на межрегиональную торговлю сельскохозяйственной продукции.

В свою очередь, оценивая этот мотив, нельзя не отметить неоднозначность объективного воздействия подобной меры на региональную экономику. Ограничивая вывоз зерна, администрации повышают выигрыши торговых и перерабатывающих предприятий, и в определенной степени — конечных потребителей. Одновременно снижаются выигрыши производителей зерна. Соотношение этих эффектов с противоположным знаком воздействует на региональную экономику неоднозначно, в отличие от национальной экономики в целом⁹. Тем не менее для торговли зерна (по сравнению со многими другими товарами) сравнительное значение отрицательных эффектов межрегиональных торговых ограничений выше.

Влияние административных барьеров усиливается неразвитостью инфраструктуры и особенностями внутренней организации сельскохозяйственных предприятий. Изначально российские сельскохозяйственные предприятия не включали в свой состав инфраструктуру хранения и переработки зерна, которая позволяла бы им повысить прибыль за счет улучшения переговорных позиций во взаимоотношениях с закупочными организациями, а также и организации рыночных сделок. В этих

⁹ В мировой экономической литературе эффекты ограничений торговли анализировались применительно к международной торговле. Однако их выводы могут быть с полным правом распространены на анализ последствий межрегиональной торговли, если заменить глобальную экономику — отечественной, а отечественную экономику — на экономику региона. См.: *Brander J. A., Spencer B. J. Op. cit. 1981, 1989.*

условиях сельскохозяйственные производители оказались чувствительными ко всем типичным для рыночной экономики «провалам рынка».

Классический пример приведен в работе Е. В. Серовой О. М. Мелюхиной¹⁰: отсутствие информации о закупочных ценах перерабатывающих компаний существенно усиливало монопсоническую власть последних и снижало прибыль поставщиков молока. Даже небольшие издержки по сбору и распространению информации о ценах закупочных организаций между сельскохозяйственными производителями оказали быстрое и значительное воздействие на их прибыль.

Судя по экспертным данным, такая же ситуация характерна для поставщиков зерна. Из-за того, что они отделены от инфраструктуры хранения и поставок зерна, покупатели зерна обладают существенной властью, и в этих условиях даже незначительные и недолго продолжающиеся ограничения торговли могут привести к созданию значительной рыночной власти и извлечению заметной суммы ренты.

Стоит также отметить, что административные ограничения на перемещение агропродовольственной продукции в России не всегда были закреплены в нормативных актах региональной администрации. Часто они выражались в устных распоряжениях сотрудников ГАИ, устраивавших кордоны на границах региона. Другой метод, использовавшийся в качестве ограничения, — это принятие мер фитосанитарного и ветеринарного контроля, когда ограничения вводились под благовидным предлогом нераспространения некачественной или зараженной продукции по территории страны.

Различие цен пшеницы в российских регионах: общая характеристика

Сохранение определенного уровня межрегиональных различий цен на зерно и пшеницу в России выглядит неизбежным. Один из факторов, определяющих базовый (минимальный) уровень различий цен, — уровень транспортных тарифов. Это связано с тем, что большая часть сельскохозяйственной продукции, перемещаемой между регионами России, перевозится по железной дороге. Значительная доля в железнодорожных перевозках зерна приходится на межрегиональные. Под влиянием транспортной составляющей в цене на зерновые культуры формируются региональные рынки, где потребители традиционно ориентируются на определенные районы расположения производителей с тем, чтобы сократить транспортные расходы. Поэтому повышение тарифов на перевозку той или иной зерновой культуры может отразиться на цене не только на сам товар, но и на хлебобулочные изделия и другую продукцию. В табл. 1 приведены данные о росте транспортных тарифов на перевозку зерна. Легко заметить, что с середины 2001 г. до середины 2005 г. тариф на грузовые железнодорожные перевозки вырос в номинальном выражении в 2,2 раза. За тот же период общий уровень цен (измеренный индексом потребительских цен) вырос менее чем в 1,7 раза. Таким образом, за четыре года реальный рост тарифов на грузовые перевозки составил около 30%. Необходимо, правда, отметить, что частично этот рост является компенсацией за поддержание стабильного уровня тарифов на железнодорожные перевозки (вместе с другими регулируемыми тарифами) в период 1998–2000 гг. Как известно, стабильные тарифы во многом способствовали быстрому восстановлению производства и экономическому подъему в этот период. Однако компенсирующий рост железнодорожных тарифов впоследствии

¹⁰ Серова Е. В., Мелюхина О. М. К проблеме монополизма в сфере переработки сельскохозяйственной продукции // Вопросы экономики. 1995. № 9. С. 57–76.

Таблица 1

**Изменение транспортного тарифа на железнодорожные перевозки
за период 2001–2005 гг., в %¹²**

	03.06.01	21.07.01	01.02.02	01.06.02	01.01.03	01.01.05	01.08.05
Изменение транспортного тарифа на железнодорожные перевозки	+17,5%	+5%	+16%	+9%	+18,9%	+12%	+5,4%

не мог не сказаться отрицательно на межрегиональной торговле и единстве российского рынка зерна.

В соответствии с экспертными оценками в период с 2000 по 2005 гг. на российском зерновом рынке происходило формирование отдельных субрынков региональных производителей¹¹. В частности, локализовались регионы, входящие в экономический район Западной Сибири, а именно: Омская область, Новосибирская область, Алтайский край. Именно в границах этих экономических районов была сосредоточена активная межрегиональная торговля зерном и действовали закономерности «единой цены».

Если верно наше предположение о том, что низкая урожайность ограничивает потенциал межрегиональной конкуренции, мы должны получить свидетельства того, что в годы с низкой урожайностью разброс цен на пшеницу в российских регионах повышается.

Действительно, одним из методов оценки интенсивности межрегиональной конкуренции является определение взвешенного коэффициента вариации региональных цен. Для расчета коэффициента вариации используются годовые региональные цены пшеницы.

На рис. 2 представлены взвешенные коэффициенты вариации региональных цен на зерно за период 1992–2005 гг. Аналогичный расчет произведен и для пшеницы за период 1992–2003 гг. (см. рис. 3).

Взвешенный коэффициент вариации рассчитан на основе данных о доле региона в общероссийском объеме продаж зерна, а также на основе региональных цен, взвешенных по доле региональных продаж зерна в общероссийском объеме.

Построение указанного показателя через стандартное отклонение цены продукта от среднего значения по России, взвешенного по соответствующей доле региона в общероссийском объеме продаж, вызвано необходимостью корректировки данных по масштабу производства (продаж) зерна в регионах. Имеет значение не только то, насколько цена зерна в регионе отклоняется от среднего значения, но и то, какую долю занимает данный регион в суммарном объеме производства зерна. Рост отклонения цен от средней в регионах — крупных производителях должен оказывать большее влияние на значение показателя, чем рост разницы цен между регионами — небольшими производителями.

Данный показатель отражает не только различие цен между регионами, но и тенденции развития межрегиональной торговли. При прочих равных условиях чем выше различие цен между регионами, тем выше барьеры входа на локальные рынки, тем ниже межрегиональная конкуренция на данном рынке. Снижение вариации региональных цен, наоборот, свидетель-

¹¹ Из беседы с представителем «Дабл Ю Джей Интерагро» // www.wjinteragro.ru.

¹² См.: постановление Федеральной энергетической комиссии РФ № 112-Т/2 от 30 декабря 2003 г. «Об изменении уровня тарифов, плат и сборов на грузовые железнодорожные перевозки».

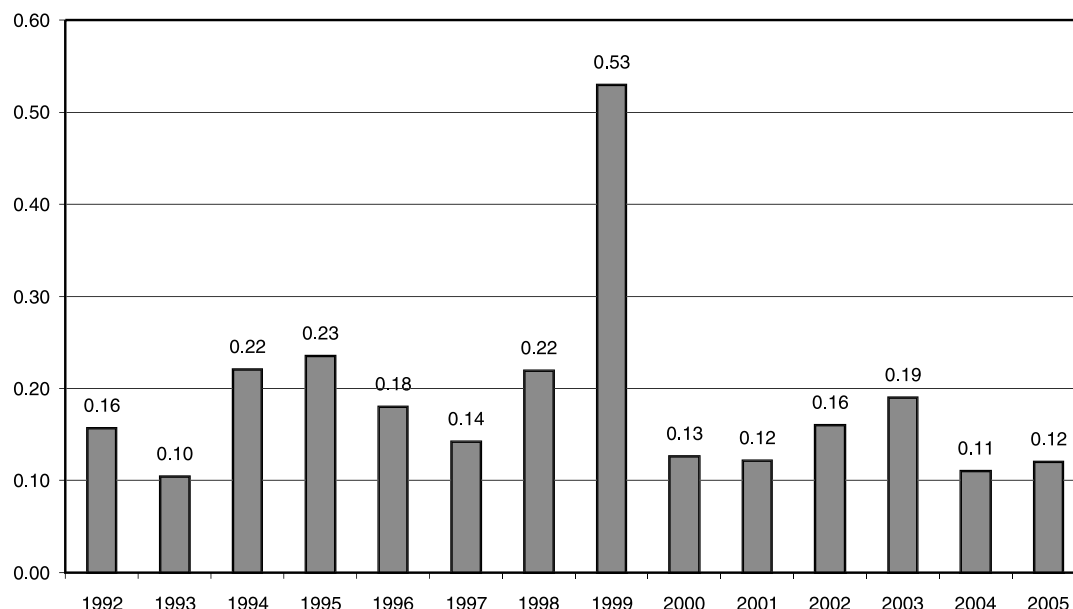


Рис. 2. Взвешенный коэффициент вариации региональных цен на зерно в России: 1992–2005 гг.

Источник: расчеты автора¹³

ствовало бы о выравнивании абсолютных уровней цен, что явилось бы подтверждением предположения о возросшей рыночной интеграции. Хотя, безусловно, данный простой индикатор не подходит для анализа причин взаимосвязей между региональными ценами или для исследования ценового арбитража на российских зерновых рынках. Одновременно этот индикатор обладает тем преимуществом, что он может использоваться в качестве интегральной характеристики.

Приведенные данные свидетельствуют о последовательном нарастании межрегиональных различий цен зерна, начиная с либерализации в 1992 г. вплоть до 1995 г. Последовавшая затем тенденция выравнивания межрегиональных цен была прервана кризисом 1998 г. Однако в последующие го-

ды тенденция выравнивания вновь возобновилась. К настоящему времени показатели разброса цен и на зерно, и на пшеницу, практически в два раза ниже, чем непосредственно после финансового кризиса 1998 г., влияние которого на межрегиональную торговлю усугубилось низким урожаем зерна 1998 г. (всего 47,9 млн т по сравнению с 1997 г. — 88,6 млн т). Эти два фактора способствовали восстановлению межрегиональных барьеров торговли, действие которых продолжалось и в 1999 г. Помимо собственно экономических проблем, финансовый кризис и низкий урожай задавали неблагоприятный тренд, который, на первый взгляд, не имел экономических оснований. Очень высокий коэффициент вариации в 1999 г. является лишь реакцией на события 1998 г., несмотря на увеличение валового сбора зерна в этот период.

Сравним данные на рис. 2 и 3, где представлены взвешенные коэффициенты вариации по зерну и пшеницы, необходимо отметить следующее. Динамика коэффициента по зерну и пшеницы в тече-

¹³ Использована методика расчета средневзвешенной дисперсии цен, используемая в работе М. Копсидиса (2001), за периоды 1992–1994 гг. Результаты расчетов совпадают с Копсидисом. Далее приведены результаты собственных расчетов на основе данных региональных цен производителей.

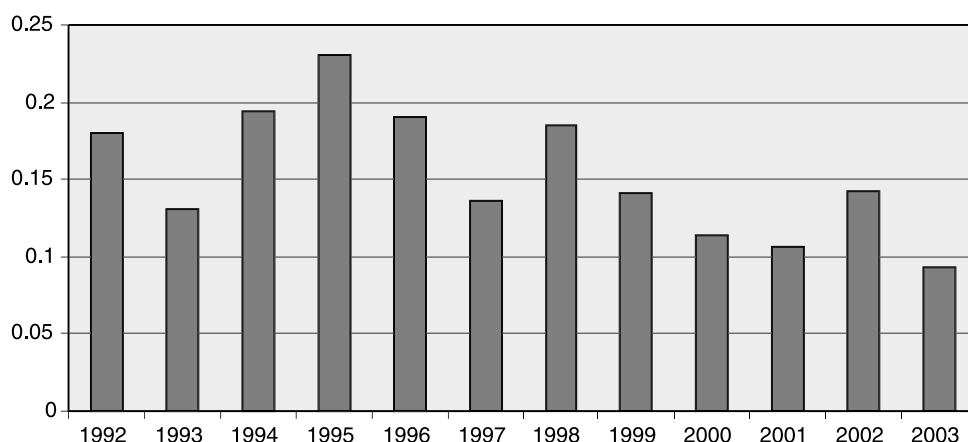


Рис. 3. Взвешенный коэффициент вариации региональных цен на пшеницу в России: 1992–2003 гг.

Источник: расчеты автора.

ние рассматриваемых периодов одинакова, за исключением 1999 г. Если на рис. 2 данный показатель самый высокий по сравнению с остальными периодами, то по пшенице мы такого наблюдать не можем. Здесь после 1998 г. происходит плавное падение взвешенного коэффициента, что свидетельствует о тенденции выравнивания абсолютных уровней цен на данный вид культуры. Таким образом, данные свидетельствуют о нарастании влияния межрегиональной торговли (фактической или потенциальной) на соотношение цен зерна в российских регионах.

Различия цен в отдельных регионах: роль транспортных расходов и межрегиональной торговли

В целях более подробного и тщательного анализа межрегиональных различий можно использовать статистический и эконометрический анализ различия цен между отдельными российскими регионами. В отличие от общих данных о различиях цен анализ разницы цен между двумя отдельно взятыми регионами позволяет ответить на вопрос: в какой степени различие цен объ-

ясняется транспортными расходами, и как меняется различие цен под воздействием межрегиональной торговли?

При изучении региональных различий цен рассматриваются два временных интервала: первый — с января 1999 г. по декабрь 2001 г. и второй — с сентября 2002 г. по август 2005 г. Деление на два временных периода вызвано полным отсутствием данных за период с января по август 2002 г.

В выборку попали только регионы — крупнейшие производители продовольственной пшеницы, объем производства которых в течение 1999–2005 гг. стабильно достигал больше тысячи тонн. Это Белгородская, Воронежская, Курская, Липецкая и Тамбовская области, являющиеся представителями Центрально-Черноземного региона; Волгоградская, Саратовская области, представляющие Поволжский регион; Ростовская область, Ставропольский край, Краснодарский край, представляющие Северо-Кавказский регион; Оренбургская и Курганская области, представляющие Уральский регион; Новосибирская область, Алтайский край, представляющие Западно-Сибирский регион. В целом эти регионы покрывают 25–30% общероссийского выпуска.

В работе используются средние месячные цены региональных сельхозпроизводителей за период 1999–2005 гг., точнее, используются абсолютные (номинальные) значения региональных месячных цен за 1 т в тыс. руб, EXW , где EXW означает «франко завод», а на рынке пшеницы это «франко-элеватор». Следует отметить, что именно на элеваторе пшеница приобретает для целей межрегионального арбитража.

Изначально вводится аксиома о нестационарности региональных цен сельхозпроизводителей, например, цены могут увеличиваться каждый год и ничем не ограничиваться сверху. Данная аксиома в рамках данной модели является отправной точкой для проверки закона единой цены, смысл которого можно интерпретировать через понятие стационарности. Данное предположение можно проверить и с помощью специального теста на стационарность¹⁴. Для проверки используется «классическая» авторегрессионная модель первого порядка $AR(1)$ вида:

$$\Delta P_t = \mu + \lambda P_{t-1} + \varepsilon_t, \quad (1)$$

где

ε_t — белый шум;

ΔP_t — изменение цены в регионе в периоде t по сравнению с предыдущим периодом;

P_{t-1} — цена в регионе в предыдущем периоде;

μ и λ — параметры.

Процесс $AR(1)$ стационарен, если $|\lambda| < 1$. Если $\lambda = 1$, то уравнение определяет случайное блуждание, и P_t не стационарно. Для проверки стационарности

используется тест на единичный корень, предложенный Д. Дикки и У. Фуллером¹⁵ (*Dickey-Fuller test*). По результатам этого теста, если исходная предпосылка верна, ряды цен должны быть нестационарны.

Особый интерес в случае нестационарных цен представляет разница между ценами в разных регионах. В условиях, когда цены постоянно растут (из-за инфляции), закон единой цены может выполняться тогда и только тогда, когда разница между ценами любых произвольно взятых регионов не увеличивается.

В этом случае авторегрессионная модель первого порядка имеет вид:

$$\Delta P_t^* = \mu + \lambda P_{t-1}^* + \varepsilon_t, \quad (2)$$

где

ε_t — белый шум;

ΔP_t^* — вторая разность цен между двумя регионами в период t ;

P_{t-1}^* — разность цен между регионами в период $t-1$;

В данной модели параметр μ отражает различия между регионами, характеризующие, например, расстояние.

Особо следует отметить параметр λ , который характеризует скорость сходимости процесса, т.е. скорость, с которой рыночные силы возвращают цены к равновесию. Данный параметр используется для расчета «времени полураспада разрыва в ценах»¹⁶, определяемый как:

$$T_{irs} = \frac{\ln 0,5}{\ln |1 + \lambda_{irs}|}. \quad (3)$$

Параметр T_{irs} показывает, за какое время в принятых единицах (в данной работе —

¹⁴ Стационарность цен и сходимость цен в рамках данной работы понятия эквивалентные. Цены стационарны, если возникшее раз отклонение цен в дальнейшем не растет систематически. И наоборот: если возникшее отклонение цен в дальнейшем постоянно растет, то в этом случае наблюдается нестационарность.

¹⁵ Dickey D. A., Fuller W. A. Distribution of the Estimators for Autoregressive Time Series with a Unit Root // Journal of American Statistical Association. 1979. Vol. 74. № 366.

¹⁶ См.: Глуценко К. П. Эконометрический анализ интегрированности российского внутреннего рынка // Регион: экономика и социология. 2002. № 3. С. 67–86.

в месяцах) отклонение от равновесия (разрыв в ценах между регионами r и s), вызванного отдельным возмущением, уменьшается вдвое. Динамика поведения цен стационарна, если

$$-2 < \lambda_{irs} < 0.$$

Результаты расчета данного параметра на рынке продовольственной пшеницы представлены в табл. 2–3. Расчет времени полураспада разрыва в ценах на рынке продовольственной пшеницы позволяет также ответить на вопрос: способны ли межрегиональные различия цен со временем снизиться или же их размах будет становиться все шире, что усилит территориальное неравенство?

Проведенный анализ показал, что для подавляющего большинства рассматриваемых российских регионов стационарность (стабильность или снижение ценового разрыва) характерна как в 1999–2001 гг., так и в 2002–2005 гг. В то же время значительное число регионов продемонстрировали стационарность ценовых разрывов в период 1999–2001 гг., по сравнению с периодом 2002–2005 гг. Эта тенденция, на наш взгляд, объясняется тем, что после экзогенного шока 1998 г., прервавшего период интеграции региональных рынков и создавшего значительные ценовые разрывы, тенденция сближения цен действовала более существенно, чем в последующий период.

Таблица 2

Сходимость региональных уровней цен

Пара регионов	01.1999 – 12.2001		06.2002 – 08.2005	
	λ	Время полураспада ценового разрыва Т, мес	λ	Время полураспада ценового разрыва Т, мес.
<i>Белгородская область</i>				
Алтайский край	–0,491 (0,152)	1,03	–0,641 (0,157)	0,7
Краснодарский край	–0,591 (0,161)	0,8	–0,6537 (0,169)	0,7
Курганская область	–0,466 (0,152)	1,1	–0,537 (0,146)	0,9
Новосибирская область	–0,382 (0,139)	1,4	–0,564 (0,1515)	0,8
Ростовская область	–0,742 (0,169)	0,5	–1 (0,176)	0
Ставропольский край	–0,658 (0,165)	0,6	–0,8671 (0,1725)	0,3
<i>Краснодарский край</i>				
Курганская область	–0,459 (0,153)	1,1	–0,474 (0,139)	1,08
Ростовская область	–0,605 (0,159)	0,7	–1,092 (0,173)	0,3

Продолжение табл. 2

Пара регионов	01.1999 – 12.2001		06.2002 – 08.2005	
	λ	Время полураспада ценового разрыва Т, мес	λ	Время полураспада ценового разрыва Т, мес.
<i>Ростовская область</i>				
Курганская область	-0,663 (0,168)	0,6	-0,95 (0,172)	0,2
<i>Ставропольский край</i>				
Алтайский край	-0,681 (0,169)	0,6	-0,751 (0,160)	0,5
Ростовская область	-0,613 (0,157)	0,7	-0,865 (0,176)	0,3
<i>Саратовская область</i>				
Новосибирская область	-0,709 (0,170)	0,6	-0,694 (0,154)	0,6
Краснодарский край	-0,728 (0,173)	0,5	-0,8026 (0,171)	0,4
<i>Волгоградская область</i>				
Ставропольский край	-0,714 (0,169)	0,6	-1,0146 (0,175)	0,2
<i>Липецкая область</i>				
Саратовская область	-0,745 (0,173)	0,5	-1,0388 (0,180)	0,2
Ростовская область	-0,971 (0,176)	0,2	-0,9238 (0,177)	0,3
Волгоградская область	-0,509 (0,155)	1,0	-0,7701 (0,179)	0,5
<i>Курская область</i>				
Ростовская область	-0,867 (0,175)	0,3	-0,957 (0,178)	0,2
Саратовская область	-0,721 (0,172)	0,5	-0,961 (0,181)	0,2
Краснодарский край	-0,669 (0,166)	0,6	0,9106 (0,177)	0,3
<i>Воронежская область</i>				
Ростовская область	-0,947 (0,177)	0,2	-0,9072 (0,181)	0,3

Таблица 3

Сходимость региональных уровней цен

Пара регионов	01.1999 – 12.2001		06.2002 – 08.2005	
	λ	Время полураспада ценового разрыва Т, мес	λ	Время полураспада ценового разрыва Т, мес
<i>Белгородская область</i>				
Липецкая область	–0,907 (0,176)	0,3	–0,8361 (0,177)	0,4
Оренбургская область	–0,572 (0,162)	0,8	–0,4592 (0,139)	1,13
<i>Краснодарский край</i>				
Алтайский край	–0,813 (0,174)	0,4	–0,644 (0,158)	0,7
Новосибирская область	–0,678 (0,167)	0,6	–0,584 (0,152)	0,8
Оренбургская область	–0,594 (0,165)	0,7	–0,365 (0,126)	1,5
<i>Ростовская область</i>				
Оренбургская область	–0,796 (0,177)	0,4	–0,5504 (0,141)	0,9
<i>Саратовская область</i>				
Алтайский край	–1,034 (0,176)	0,2	–0,775 (0,161)	0,5
<i>Тамбовская область</i>				
Новосибирская область	–0,767 (0,179)	0,5	–0,688 (0,163)	0,6
<i>Липецкая область</i>				
Краснодарский край	–0,672 (0,167)	0,6	–0,5307 (0,162)	0,9

Судя по временам полураспада (Т) можно заключить, что на интервале 01.1999–12.2001 данный параметр колеблется от 0,2 до 1,4 месяца. Самое высокое значение для пары «Белгородская область — Новосибирская область». При этом во втором периоде (06.2002–08.2005) скорость сходимости

растет: время полураспада снижается для большинства пар регионов, и интервал составляет (0,2–108 месяцев). Однако есть пары регионов, где скорость падает, хотя и незначительно (см. табл. 3).

Итак, выделились четыре субрынка: Западная Сибирь (Алтайский край — Ново-

сибирская область), регионы Южной России (Краснодарский край, Ставропольский край, Ростовская область), регионы Центральной России (Белгородская область, Воронежская область, Курская область, Липецкая область, Тамбовская область) и субрынок Центральной и Южной России. Причем необходимо отметить: формирование субрынков растет в 2004–2005 гг., нежели в период 1999–2000 гг., когда цены сильнее имели тенденцию к расхождению, чем к сближению (о чем свидетельствовал на тот период высокий коэффициент вариации региональных цен на зерно и на пшеницу).

Эти результаты можно сравнить с результатами К. П. Глущенко, который проводил оценки скорости сходимости и тестирование на единичный корень для четырех групп временных рядов: для общего уровня цен, уровней цен на продовольственные товары, промтовары и услуги по семи регионам, составляющим Западную Сибирь (Республика Алтай, Алтайский край, Кемеровская, Новосибирская, Омская, Томская, Тюменские области) и по России в целом¹⁷. Полученные результаты для этих групп свидетельствуют, что в принципе тенденция к сближению цен в западносибирских регионах существует. Таким образом, автор отмечает, что существуют препятствия, мешающие тенденциям к сближению цен работать в полную силу на уменьшение межрегиональных разрывов в ценах (особенно в случае промышленных товаров).

Отличие проведенного данного анализа от анализа Глущенко связано, в частности, с тем, что, во-первых, в работе Глущенко используются агрегированные показатели (в основном данные различных ценовых индексов), в данной же работе использовались абсолютные цены по конкретному

виду товара. Во-вторых, Глущенко определяет ценовую разницу как разницу между уровнем цен в данном регионе и средним уровнем цен по России. В рамках данной работы представилась возможность выделить группы регионов, образующих субфедеральные рынки, внутри которых наблюдается тенденция сближения цен.

В международной практике исследования, связанные с применением закона единой цены и расчета времени полураспада разрыва в ценах, проводились Д. Парслей, С. Вей¹⁸ (*D. Parsley, Sh.-J. Wei*), а также интересна работа П. Голдберг и Ф. Вербовета¹⁹ (*P. K. Goldberg, F. Verboven*). Парслей и Вей тщательно изучали разницу в ценах между городами. Для этого ими была использована панель из 51 наименования, включающая квартальные цены на конечные товары и услуги из 48 городов США за период 01.1975–04.1992. Данная панель данных включала цены как на мобильные товары (то есть способные обращаться между сегментами рассматриваемого рынка), так и на немобильные товары и услуги. Для каждой группы было рассчитано время полураспада разрыва в ценах только для того вида товара, чей коэффициент в авторегрессионной модели *AR* (1) имел среднее значение в группе. Такими товарами с соответствующим средним коэффициентом оказались кукурузные хлопья (– 0,123), жареная курица (– 0,157), визит в салон красоты (– 0,044), т. е. были выбраны нескоропортящийся продукт, скоропортящийся продукт и услуга соответственно. Эти коэффициенты определили предполагаемый период полураспада для ценовых отклонений от паритета приблизительно

¹⁸ Convergence to the Law of One Price Without Trade Barriers or Currency Fluctuations by David C. Parsley; *Wei Shang-Jin*. The Quarterly Journal of Economics. Vol. 111. No. 4. (Nov., 1996). P. 1211–1236.

¹⁹ *Goldberg Pinelopi K., Verboven Frank*. Market Integration and Convergence to the Law of One Price: Evidence from the European Car Market, *Review of Economic Studies* (Oct. 2001). P. 811–848.

¹⁷ Глущенко К. П. Межрегиональная дифференциация темпов инфляции. Российская программа экономических исследований: Серия «научные доклады». Научный доклад №99/17 // www.eerc.ru.

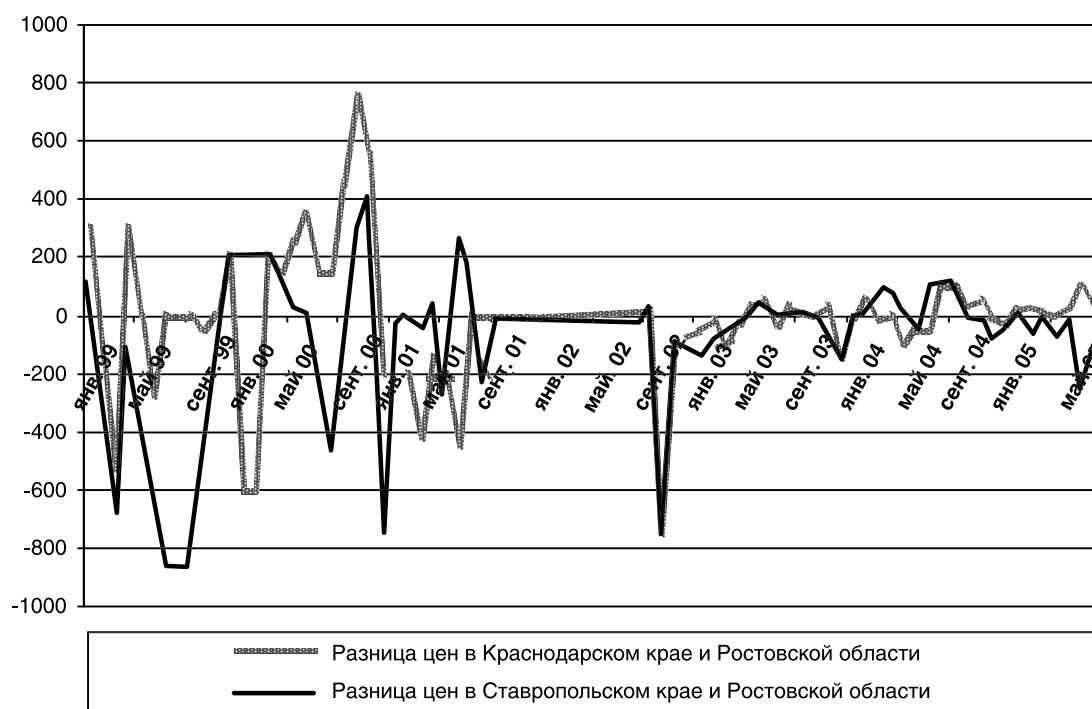


Рис. 5. Тенденция сближения цен в российских регионах: Ростовская область, Краснодарский и Ставропольский края (разница цен за 1 т пшеницы, в руб.)

Источник: Рассчитано автором по данным www.wjinteragro.ru.

5 кварталов для нескоропортящихся товаров, 4 квартала для скоропортящихся товаров и 15 кварталов для услуг. Таким образом, в действительности медианный уровень сходимости значительно ниже для услуг, чем для любого мобильного товара.

Голдберг и Вербовен изучали сходимость цен, используя большую трехмерную панель. Эта панель включала годовую информацию относительно 150 видов транспортных средств на пяти разных европейских рынках (Бельгия, Франция, Германия, Италия и Великобритания) в период 1970–2000 гг. В целом значение коэффициента «время полураспада разрыва в ценах» для данной панели колебалось от 1 до 2 лет.

После оценки сходимости региональных цен на рынке продовольственной пшеницы проверяется гипотеза о том, что систематическая разница между ценами зер-

на в разных регионах объясняется уровнем транспортных расходов. Проведенный эмпирический анализ показал, что в период с 1999 по 2005 гг. формирование единого рынка зерна происходило хотя и не в масштабах России, но в рамках экономических районов. С каждым годом происходило расширение географических границ рынка, что проявляется в усилении взаимного влияния цен во все большем числе регионов.

При этом эконометрический анализ не продемонстрировал значимого воздействия на разницу цен транспортного тарифа. Скорее всего, сохраняющиеся препятствия межрегиональной торговли (одновременно — факторы, формирующие локальные границы рынков) связаны не с затратами на транспортировку, а с иными издержками, в том числе созданными благодаря административным барьерам.

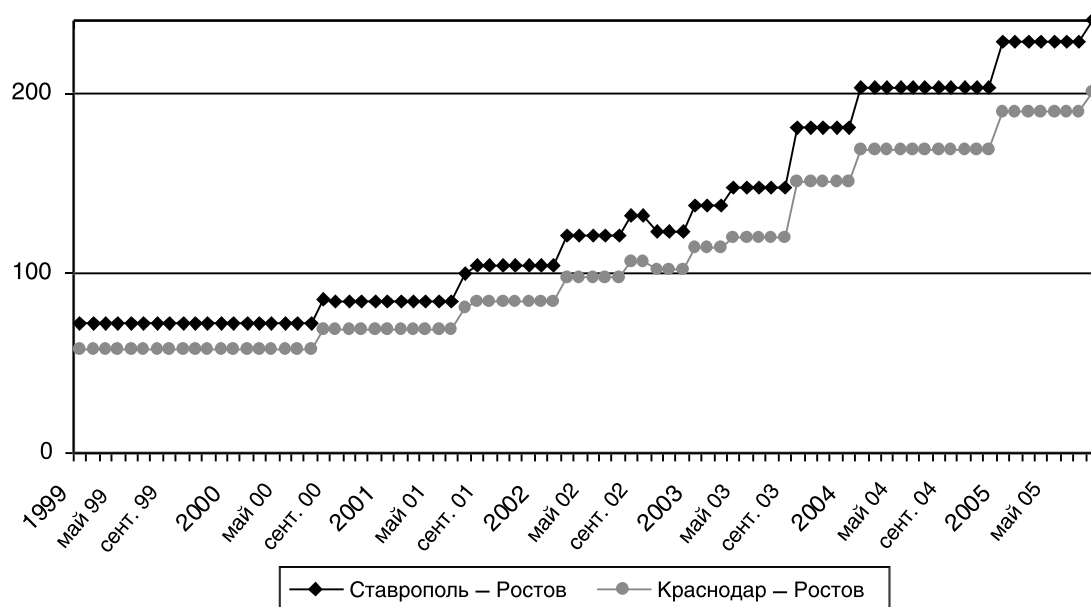


Рис. 6. Стоимость перевозки по железной дороге 1 т пшеницы (в руб. январь 1999 — август 2005).

Источник: рассчитано автором по данным www.wjinteragro.ru.

Анализ различия цен на микроуровне позволяет сделать ряд важных выводов не только о тенденциях изменения различий номинальных цен, но и связи между различиями цен, с одной стороны, и уровнем транспортных расходов и масштабами межрегиональной торговли, с другой. На рис. 5 в качестве примера представлена динамика номинального ценного разрыва на примере Ростовской области, Краснодарского края и Ставропольского края (в качестве объекта сравнения выбраны цены в Ростовской области). Видно, что разница цен в обоих случаях демонстрирует свойство стационарности: превышение цены в регионе i над ценой в регионе j в период времени t сопровождается снижением соответствующей разницы цен в период $t+1$.

Необходимо специально отметить, что стационарность ценового разрыва наблюдалась, несмотря на сохраняющуюся тенденцию роста транспортных тарифов. На рис. 6

в качестве примера приведено абсолютное значение транспортного тарифа (в руб.) для доставки 1 т пшеницы из Ростова в другие российские регионы (или наоборот, из этих регионов в Ростов).

Процесс взаимного влияния цен на региональных рынках можно рассмотреть и в контексте межрегиональной торговли, сопоставив динамику межрегиональной торговли и ценового разрыва. В большинстве случаев наблюдалось ожидаемое соотношение между динамикой потоков межрегиональной торговли и стационарностью разницы цен в регионах. На рис. 7 представлены данные о межрегиональной торговле (как сумма объема встречных потоков пшеницы), с одной стороны, и данные о разнице цен в Ростовской области и Краснодарском крае. Объемы встречной торговли высоки и стремительно росли на протяжении рассматриваемого периода. Одновременно колебания цен демонстрировали классическую картину стационар-



Рис. 7. Межрегиональная торговля и разница цен в Ростовской области и Краснодарском крае: 2001–2005 гг.

Источник: Рассчитано автором по данным www.wjinteragro.ru и данным по межрегиональной торговле (Стат. сб. «Межрегиональная торговля, ввоз и вывоз продукции сельского хозяйства за периоды 1999–2005 гг.». М.: Росстат, 2006).

ности ценовых разрывов: чем больше разница цен в периоде $t - 1$, тем сильнее разница цен отклонялась в противоположную сторону в периоде t , при этом амплитуда колебаний снижалась.

Представленный график позволяет сделать важные выводы о механизме изменения разницы цен на российских региональных рынках пшеницы. Видно, что взаимное влияние цен на региональных рынках действительно создается механизмом арбитража. В той степени, в какой этот механизм действует в тех регионах, где наблюдается сильное взаимное влияние цен, мы получаем дополнительное подтверждение базовой гипотезе о том, что расширение масштабов межрегиональной торговли и формирование более широких, по

сравнению с региональными, рынков приводит к обострению конкуренции и повышению эффективности российских рынков пшеницы.

Кроме того, мы смогли продемонстрировать возможности применения данных о месячном изменении цен в отдельных регионах в сочетании с данными о транспортных тарифах и межрегиональной торговле для характеристики тенденций развития общероссийских рынков и факторов, определяющих эти тенденции.

Таким образом, проведенный эмпирический анализ показал, что в период с 1999 по 2005 гг. формирование единого рынка зерна происходило не в масштабах России, а в рамках экономических районов. С каждым годом происходит расширение

географических границ рынка, что проявляется в усилении взаимного влияния цен во все большем числе регионов.

При этом эконометрический анализ не продемонстрировал значимого воздействия на разницу цен транспортного тарифа. Скорее всего, сохраняющиеся препятствия межрегиональной торговли (одновременно — факторы, формирующие локальные границы рынков) связаны не с затратами на транспортировку, а с иными издержками, в том числе созданными благодаря административным барьерам. Поэтому разрозненность региональных рынков должна сфокусировать экономическую политику в сторону борьбы с препятствиями межрегиональной торговли. В качестве условий, выполнение которых будет способствовать обеспечению развития единого и эффективного внутреннего рынка, можно назвать следующие: проведение здоровой макроэкономической политики, создание институциональных, структурных рамок, отвечающих требованиям свободного рынка, в частности, — это расширение рынков сбыта про-

дукции, улучшение конкурентной среды на региональных рынках.

Литература

1. Аузан А. А., Калягин Г. В., Крючкова П. В. и др. Административные барьеры в экономике: Институциональный анализ, М: ИИФ «Спрос «КонфОП, ИНП «Общественный договор». 2002. №2.
2. Глущенко К. П. Эконометрический анализ интегрированности российского внутреннего рынка // Регион: экономика и социология. 2002. №3. С. 67–86.
3. Серова Е., Храмова И., Карлова Н., Колинко О. Агропродовольственный рынок России. Опыт исследования, М.: ИЭПП, 2000.
4. Храмова И., Корбут Л. Основные тенденции формирования продовольственных цепочек в России // Предпринимательство в России. М.: ИСАРП. 1996. № 1.
5. Parsley D. C., Wei Shang-Jin. Convergence to the Law of One Price Without Trade Barriers or Currency Fluctuations // The Quarterly Journal of Economics. Vol. 111. No. 4. (Nov., 1996). P. 1211–1236.
6. Goldberg P. K., Verboven F. Market Integration and Convergence to the Law of One Price: Evidence from the European Car Market, Review of Economic Studies (Oct. 2001). P. 811–848.

Статья поступила в редакцию 23 октября 2008г.

*G. Yusupova, PhD (Econ.), Senior Instructor,
Market and Business Economic Analysis Chair, Higher School
of Economics (State University), Moscow*

RUSSIAN MARKET PRICE UNIFICATION TRENDS

The article is dedicated to the Russian inter-regional competition intensity assessments. The wheat market is examined to check the unified price-setting hypothesis. The empirical data shows that the Russian grain market cannot be called harmonized as there are barriers that hamper the price gap-bridging process in the regions. The article demonstrates how the regional month-to-month price change data, transportation cost data and the interregional trade volume change data can be used to identify the trends emerged in the Russian national market development and the factors that influence the trend building process.

УДК 336.713

Толстолесова Л. А., канд. экон. наук, доцент кафедры финансов, денежного обращения и кредита, Тюменский государственный университет, г. Тюмень

ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНАЛЬНОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ В ИНВЕСТИЦИОННОЙ СФЕРЕ

Одной из главных задач, стоящих сегодня перед государством, является обеспечение экономического роста на основе структурной перестройки экономики и повышения ее конкурентоспособности. Мировая практика свидетельствует, что эта цель достигается главным образом путем привлечения значительных финансовых ресурсов в реальный сектор экономики, а также за счет организации механизма их эффективного инвестирования. Особую роль при этом играют кредитные организации. Однако, зачастую, их возможности концентрировать ресурсы, необходимые для финансирования крупных проектов существенно ограничены.

Автор статьи на примере Тюменской области рассматривает возможности повышения инвестиционной активности банковского сектора региона.

Иntenсивное развитие регионов, укрепление их финансового потенциала и активизация инновационно-инвестиционной деятельности предполагает широкое использование ресурсов финансово-кредитной сферы, в первую очередь, банковских учреждений. Регион не сможет сформировать серьезный финансовый потенциал и закрепить финансовую независимость, не обладая сильной конкурентоспособной банковской системой, оптимальной по объему операций и организационным формам, поскольку только такая система сможет обеспечить финансовый потенциал, адекватный экономическому потенциалу региона. Банковский сектор региона призван формировать кредитную и инвестиционную политику с учетом спро-

са на кредитные и инвестиционные вложения со стороны реального сектора экономики. Заинтересованность коммерческих банков и администрации региона в сотрудничестве должна быть обоюдной: стабильное экономическое развитие региона является необходимым условием функционирования коммерческих банков, а кредитные ресурсы, в свою очередь, один из источников инвестиций, необходимых для диверсификации региональной экономики и производства конкурентоспособной продукции.

Однако зачастую участие этих институтов в развитии региона ограничено, так как они не обладают ресурсами для финансирования крупных региональных инвестиционных программ или сталкиваются с проблемой их ограниченного объема

по сравнению с потребностями крупных клиентов в кредитных ресурсах для инвестирования в производство. Проблема заключается в следующем. Большинство мелких и средних региональных банков не в состоянии концентрировать ресурсы, необходимые для финансирования крупных проектов, во-первых, из-за неблагоприятной структуры привлеченных ресурсов, а во-вторых — из-за отсутствия партнеров и клиентов, способных сформировать долгосрочные ресурсы. Причина этого — не только несовершенство технологий взаимоотношений кредиторов и заемщиков, но и низкая капитализация многих региональных банков, что не позволяет в полной мере финансировать растущую промышленность, сдерживает долгосрочное финансирование инфраструктурных проектов.

В результате основная финансовая нагрузка по инвестированию крупных программ и проектов ложится на несколько системообразующих банков региона, пользующихся поддержкой властей, конкурировать с которыми мелким банкам просто не под силу. Назрела необходимость активизировать механизмы формирования крупных финансовых потоков, позволяющих эффективно решать задачи экономического роста на основе структурной трансформации хозяйства и повышения капитализации банковской системы в регионах¹.

В полной мере эти проблемы касаются и банковской системы Тюменской области, несмотря на то, что сосредоточение в области крупных производственных вертикально-интегрированных компаний и наличие высокого производственного и финансового потенциала создают предпосылки для активного развития и функционирования региональной финансово-инвестиционной инфраструктуры.

На начало 2008г. банковский сектор Тюменской области был представлен 22 кредитными организациями, имеющими 79 филиалов в области и 25 за ее пределами. Крупными банками региона являются «Ханты-Мансийский банк», «Западно-Сибирский коммерческий банк» (Запсибкомбанк), «Сургутнефтегазбанк», «Тюмень-энергобанк», «Сибирьгазбанк», Банк «Югра», «Сибнефтебанк». На территории области действует 50 филиалов кредитных организаций, головные офисы которых расположены на территориях других регионов (прежде всего, Москвы, Санкт-Петербурга, Екатеринбурга, Уфы и др.), а также Западно-Сибирский банк Сбербанка России (20 отделений, 388 дополнительных офисов, 51 кредитно-кассовый офис). Всего действует 1260 банковских структур, в том числе 584 зарегистрировано на юге Тюменской области, 505 — в ХМАО — Югре, 171 — в ЯНАО². Следовательно, региональная банковская инфраструктура достаточно разнообразна, что потенциально создает условия для обеспечения конкурентоспособной деятельности на региональном рынке. Так ли это в действительности?

Совокупные ресурсы банковских учреждений, осуществляющих свою деятельность на территории Тюменской области к началу 2008г. были сформированы в объеме 480 млрд руб., при этом ресурсы региональных банков составили 51% совокупных пассивов всех кредитных учреждений, 31% — пассивы Западно-Сибирского банка Сбербанка РФ, 18% — пассивы филиалов кредитных учреждений других регионов. Необходимо принять во внимание, что почти 80% всех ресурсов региональных банков и 38% совокупных банковских ресурсов формируют четыре банка области — «Ханты-Мансийский банк», «Запсибкомбанк», «Сургутнефтегазбанк», «Тюмень-

¹ См.: Корчагин Ю. А. Региональная финансовая политика и экономика. Ростов н/Д.: Феникс, 2006; Раевский С. В., Третьяков А. Г. Инвестиционная активность в регионе. М.: Экономика, 2006 и др.

² Рассчитано автором на основе аналитических материалов Ассоциации кредитных организаций Тюменской области за 2001–2008 гг. // www.akoto.ru.

энергобанк», и лишь 20 % приходится на оставшиеся 18 небольших банков региона³, поскольку конкурентные преимущества лидеров гораздо выше остальных банков.

Структура депозитных источников отчетливо демонстрирует тенденцию роста средств населения во вкладах и депозитах: они возросли на 140 млрд руб., или в 6 раз. Но основной проблемой является то, что 50–60 % привлеченных средств носят краткосрочный характер и никоим образом не могут быть использованы в долгосрочных инвестиционных проектах. При этом вновь следует отметить, что около 80 % депозитов физических лиц на региональном рынке формируют все те же четыре крупных банка области: «Сургутнефтегазбанк», «Ханты-Мансийский банк», «Запсибкомбанк», «Тюменьэнергобанк». Эти банки располагают значительным собственным капиталом, что позволяет им формировать соответствующую депозитную базу, которая впоследствии может быть использована в качестве кредитного ресурса. Доля этих банков в совокупном объеме привлеченных депозитов физических лиц составила к концу 2007 г. 33 %. Доля всех региональных банков — 42 %, Сбербанка — 42 %, банков других регионов — 16 %.

Вторым по значимости источником формирования ресурсной базы банков выступают средства хозяйствующих субъектов на текущих и расчетных счетах. Конечно, нельзя в полной мере относить их к инвестиционным ресурсам, но их определенную часть можно направить на эти цели. За период 2001–2007 гг. объем средств предприятий и организаций Тюменского региона в рублях и валюте на расчетных и текущих счетах вырос с 21 млрд руб. до 66 млрд руб., т.е. на 45 млрд руб., или более чем в 3 раза⁴. При

этом вновь на долю четырех ранее названных банков приходится более 80 % всех ресурсов, так как они обслуживают счета более крупных клиентов, обороты средств по которым весьма значительны. Проблемой для региональных банков по-прежнему является то, что многие вертикально-интегрированные компании, особенно нефтяные, имеют счета в столичных банках, и полученные ими денежные средства «работают» на другой территории. Другие источники банковских ресурсов хотя и имеют место, но не играют столь значимой роли в формировании ресурсной базы региональных банков.

Следовательно, можно констатировать, что финансовый потенциал банковской системы, т.е. денежные средства, аккумулированные в рамках банковских учреждений Тюменской области, которые могут быть направлены на инвестиционные цели, составили за период исследования от 110 до 280 млрд руб., что составляет порядка 60–65 % совокупных активов банковской системы региона. Кроме того, важным потенциальным источником банковских ресурсов являются наличные деньги на руках населения. По самым скромным подсчетам свободные деньги на руках населения области, которые находятся в обращении вне сферы банковской системы, составляют 65–90 млрд руб. (порядка 3 % ВРП). Задача состоит в том, чтобы разработать с участием банков механизмы трансформации этих сбережений в инвестиции.

На сегодняшний день без изменения структуры пассивов рост инвестиционной активности банковского сектора региона невозможен, поскольку банки и так работают на пределе своих возможностей, испытывая серьезные риски. Проведенное исследование наглядно подтверждает это: общие ресурсы банковской системы области за период исследования возросли в 4 раза, активы в 7 раз, а объемы предоставленных кре-

³ Рассчитано автором на основе аналитических материалов Ассоциации кредитных организаций Тюменской области за 2001–2008 гг. // www.akoto.ru.

⁴ Рассчитано автором по материалам «Бюллетень банковской статистики — Региональное при-

ложение». Издание Центрального Банка РФ за 2001–2008 гг. // www.cbr.ru.

дитов — более чем в 14 раз. Так, если в начале периода исследования доля кредитов в активах составляла около 20%, то к концу периода она достигла уже 83%⁵. Аналогичная ситуация характерна и для Российской Федерации в целом: рост активов составил почти 14 раз, а объемы предоставленных кредитов выросли в 20 раз⁶. За период исследования банки предоставили кредитов своим клиентам (юридическим и физическим лицам) в рублях и иностранной валюте в 2001 г. — 57,5 млрд руб., в 2007 г. — 343,6 млрд руб., т.е. рост составил 286,1 млрд руб., или почти 6 раз. Несмотря на значительный рост объема кредитных вложений, в структуре ВРП их доля весьма скромна и составляет порядка 7–8%, что свидетельствует о явной неадекватности кредитной системы области потребностям региональной экономики. Отраслевая структура предоставленных кредитов свидетельствует о сложившихся приоритетах банков в кредитовании — это промышленность (2001 г. — 54%, 2007 г. — 41,9%), строительство (2001 г. — 4,9%, 2007 — 15,8%), торговля (2001 г. — 6,4%, 2007 г. — 14,9%), транспорт и связь (около 3%)⁷. Кредиты в эти отрасли наиболее востребованы заемщиками в связи с наращиванием объемов промышленного производства, масштабным расширением объемов жилищного строительства и развитием базы строительной индустрии, а потому эффективны, так как окупаются в приемлемые для банков сроки. Несмотря на рост абсолютных объемов кредитования промышленности почти в 3 раза, доля их в структуре со-

вокупного банковского кредитного портфеля неуклонно уменьшается (2001 г. — 54%, 2006 г. — 34,8%, 2007 г. — 15,4%)⁸. Это связано с тем, что крупные вертикально-интегрированные компании в условиях роста цен на энергоресурсы не испытывают острой нужды в кредитах, а если и прибегают к заимствованиям, то происходит это внутри корпорации либо на зарубежных кредитных рынках. Кроме того, зачастую потребности крупных корпоративных клиентов в заемных средствах превышают возможности небольших региональных банков по их предоставлению в силу ограниченности ресурсной базы. Для многих же мелких и средних предприятий и сегодня кредиты банков довольно дороги, кроме того, у них нет достаточного обеспечения для их получения⁹.

В структуре совокупного кредитного портфеля соотношение кредитов юридическим и физическим лицам составило: в 2001 г. — 93% и 7%, в 2006 г. — 54% и 46%, в 2007 г. — соответственно 55% и 45%. Это обусловлено тем, что резко возросли объемы кредитования физических лиц: активно развивается потребительское кредитование и различные схемы ипотечного кредитования для населения. На их долю пришлось: в 2001 г. — 4,1 млрд руб., в 2006 г. — 101,1 млрд руб., в 2007 г. — 147,4 млрд руб., т.е. рост составил почти 36 раз¹⁰. В тоже время с выдачей этих кредитов связаны и основные кредитные риски: ведь если индивидуальные заемщики не смогут своевременно рассчитаться по своим обязательствам, у банков возникнут серьезные проблемы с ликвидностью, т.е. с возвратом средств по депо-

⁵ Рассчитано автором по материалам «Бюллетень банковской статистики — Региональное приложение». Издание Центрального Банка РФ за 2001–2008 гг. // www.cbr.ru.

⁶ См.: Отчеты Центрального Банка России о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2002–2007 гг. // www.cbr.ru.

⁷ Рассчитано автором по материалам «Бюллетень банковской статистики — Региональное приложение». Издание Центрального Банка РФ за 2001–2008 гг. // www.cbr.ru.

⁸ См.: Там же.

⁹ См., например: Тагирбеков К. Р., Паштова Л. Г. Инвестиционные процессы и банковская система в экономике России. М.: Весь Мир, 2005.

¹⁰ Рассчитано автором по материалам «Бюллетень банковской статистики — Региональное приложение». Издание Центрального Банка РФ за 2001–2008 гг. // www.cbr.ru.

зитах и привлечением новых источников средств. Особенно остро такие проблемы встают перед небольшими банками, которые часто в погоне за высокой доходностью розничного бизнеса игнорируют связанные с этим системные риски.

Для реализации долгосрочных программ банки Тюменского региона расширяют свои инвестиционные портфели, но их объем по-прежнему невелик, хотя с 2005 г. наметилась положительная динамика развития средне- и долгосрочного кредитования. В 2007 г. объем долгосрочных кредитов (около 74 % — 254 млрд руб.) превысил объем краткосрочных (около 24 % — 82 млрд руб.)¹¹. При этом примерно пятую часть предоставленных кредитов составляют кредиты, предоставленные населению на покупку жилья (более 50 млрд руб.). Лидером по объему долгосрочного кредитования по-прежнему является Западно-Сибирский банк Сбербанка РФ (более 40 %), на долю региональных банков приходится порядка 36 %, банков других регионов — 24 %.

Среди региональных банков, которые активно наращивают долгосрочные кредитные портфели, следует выделить «Ханты-Мансийский банк» (около 26 млрд руб.), «Запсибкомбанк» (около 20 млрд руб.), «Сургутнефтегазбанк» (более 14 млрд руб.), «Тюменьэнергобанк» (около 6 млрд руб.)¹². Их доля на рынке долгосрочного кредитования региональных банков составляет 66 %, а в общем объеме долгосрочных кредитов — 25 %, т.е. региональные банки значительно проигрывают в этом сегменте банковского бизнеса Сбербанку и банкам других регионов, а особенно — иностранным банкам. Конечно, нельзя идеализировать ситуацию, так

как в большинстве случаев к долгосрочным кредитам автоматически относятся кредиты сроком более года, иногда и просто пролонгированные. Но необходимо подчеркнуть, что постепенно начинают формироваться действительно партнерские отношения региональных банков и клиентов, обоюдно заинтересованных в длительных отношениях. Причем на долю четырех лидирующих банков приходится почти 87 % всех долгосрочных кредитов региональных банков, и только 13 % приходится на все другие банки. О полноценной конкуренции говорить вновь не приходится, поскольку возможности формирования долгосрочных ресурсов у банков значительно различаются.

Низкая капитализация ресурсной базы региональных банков сдерживает расширение долгосрочных инвестиций и финансирование инфраструктурных проектов, что подтвердили результаты наших исследований. Так, если рассмотреть источники финансирования инвестиционной деятельности, осуществляемой хозяйствующими субъектами на территории Тюменской области, то можно отметить, что, несмотря на позитивный рост (со 190 до 350 млрд руб.), доля банковских кредитов в источниках финансирования инвестиций по-прежнему ничтожна: 2001 г. — 0,7 %, 2006–2007 гг. — около 2 %. В абсолютном выражении объем банковских кредитов в источниках финансирования инвестиционной деятельности увеличился с 3,6 до 7,6 млрд руб., т.е. на 4 млрд руб., или в 2 раза. При этом заемные средства, полученные от других организаций, по сумме превышают банковские кредиты более чем в два раза, а в ХМАО, например, более чем в 8–10 раз¹³. Следовательно, на практике, предприятия отдают предпочтение в заимствованиях не банкам, а сторонним организациям, причем речь идет не только о внутрикорпоративных заимствованиях. Если соотнести реальные инвестиционные

¹¹ Рассчитано автором на основе аналитических материалов Ассоциации кредитных организаций Тюменской области за 2001–2008 гг. // www.akoto.ru.

¹² Рассчитано автором по материалам «Бюллетень банковской статистики — Региональное приложение». Издание Центрального Банка РФ за 2001–2008 гг. // www.cbr.ru.

¹³ Статистический ежегодник. Ч. 1. Тюменская обл., 2005–2007.

кредитные вложения банков региона и предполагаемый ресурсный потенциал, то, оказывается, из всех привлеченных средств в среднем от 1,5 до 3–5 % банки направляют непосредственно на инвестиционные цели, а все остальные кредиты используются для финансирования текущей деятельности предприятий. Как показал проведенный анализ, хозяйствующие субъекты осуществляют инвестиционные затраты в основном за счет собственных средств, редко прибегая к заимствованиям банков. Понятно, что реализовать только за счет этих ресурсов стратегические инвестиционные проекты просто нереально, тем более что срок их окупаемости составляет не один год.

Существующая ситуация усугубляется еще и тем, что только около 30–35 % всех кредитов предоставляют кредитные организации области, а 65–70 % — филиалы и кредитные организации других регионов¹⁴. В этой ситуации и крупным, и мелким региональным банкам сложно выстоять в конкурентной борьбе с мощными банками, образующими ядро национальной банковской системы как в области ценовой, так и депозитно-кредитной политики.

Необходимо также признать, что уровень развития рыночной инфраструктуры Тюменской области не соответствует ее высокому природному и промышленному потенциалам. Область уступает другим регионам РФ по развитости банковских структур, фондового рынка, обеспеченности банковскими услугами. Так, по итогам отчета Центрального банка РФ совокупный индекс обеспеченности Тюменской области банковскими услугами составляет в 2002 г. — 0,76, в 2005 г. — 0,47, в 2006 г. — 0,45, в 2007 г. — 0,44. Аналогичные низкие показатели имеют Еврейская автономная область (0,42), Республика Дагестан (0,20), Республика Ингушетия (0,19). Зна-

чительная часть субъектов РФ имеют этот индекс от минимального 0,53 до максимального 1,1, не считая Москвы (2,1), Санкт-Петербурга (1,5), т. е. отставание Тюменской области составляет в как минимум 2–3 раза¹⁵.

Таким образом, результаты проведенного исследования позволяют сделать некоторые выводы:

- основу банковской системы региона, как правило, формируют несколько крупных системообразующих банков, пользующихся поддержкой властей и крупных предприятий;

- ресурсная база региональных банков сформирована за счет средств населения и предприятий, и носит в значительной степени краткосрочный характер, в то время как клиенты предъявляют спрос на средние и долгосрочные услуги;

- темп роста депозитных источников существенно отстает от роста кредитных вложений, что приводит к разбалансированности пассивов и активов банков по срокам, и может привести к утрате банками ликвидности;

- небольшие банки региона имеют невысокие возможности для конкуренции в области депозитно-кредитной и процентной политики с более крупными банками данного региона, а тем более с инорегиональными и зарубежными банками.

Какие же могут быть пути выхода из этой ситуации? Только ли слияния и поглощения способны повысить капитализацию банков, их ликвидность и конкурентоспособность? На наш взгляд, одним из реальных способов решения проблемы является синдицированное кредитование, которое представляет собой процесс объединения усилий и ресурсов коммерческих банков в целях совместного кредитования заемщиков в случаях, когда объем кредита или кредитный риск слишком велик для одного банка. Син-

¹⁴ Рассчитано автором по материалам «Бюллетень банковской статистики — Региональное приложение». Издание Центрального Банка РФ за 2001–2008 гг. // www.cbr.ru.

¹⁵ Отчеты Центрального Банка России о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2002–2007 гг. // www.cbr.ru.

дицированные (консорциальные) кредиты предоставляются заемщику за счет объединения ресурсов банков — участников консорциума. Создание банковских синдикатов позволяет аккумулировать необходимые кредитные ресурсы, в частности, для осуществления крупных долгосрочных инвестиций при проектном финансировании, инвестиционном кредитовании, снизить риски банковской деятельности. Организация синдицированного (консорциального) кредитования может стать инструментом концентрации кредитных ресурсов, что будет способствовать усилению позиций регионального кредитного рынка.

Некоторый опыт привлечения синдицированных кредитов начинает формироваться и в Тюменской области. Так, ОАО «Ханты-Мансийский банк» на протяжении трех последних лет активно внедряет в практику этот кредитный инструмент. В 2005 г. банк привлек первый синдицированный кредит в сумме 43 млн долл. для финансирования внешнеэкономических контрактов стратегических клиентов банка. В синдикате принимали участие крупнейшие финансовые институты Германии, Англии, Китая, России, Нидерландов и ряда других стран. Организаторами кредита выступили *Standard Bank London Plc* (Лондон) и *Commerzbank AG* (Франкфурт-на-Майне). Кредит успешно был погашен в декабре 2005 г., при этом на практике он даже превысил ранее заявленную в планах сумму. В 2006 г. банк организовал привлечение второго синдицированного кредита, средства по которому были получены в январе 2007 г. Организаторами выступили *Standard Bank* (Великобритания) и *ING Bank* (Голландия). Сумма синдицированного кредита — 60 млн долларов США, что на 50 % больше первоначально заявленной суммы. Цели получения кредита: снижение маржи по кредиту — маржа снижена почти в 3 раза, и расширение круга инвесторов — в синдикате приняли участие инвесторы из Германии, Великобритании, Нидерландов, Китая, России и других стран. В 2007 г. в ус-

ловиях международного кризиса ликвидности банком было организовано привлечение третьего синдицированного кредита, средства по которому были получены в январе 2008 г. Сумма синдицированного кредита — 62,5 млн долл. В синдикате приняли участие 10 банков. *Erste Bank der oesterreichischen Sparkassen AG*, *Landesbank Berlin AG* и *Bank Austria Creditanstalt AG* выступили в качестве уполномоченных ведущих организаторов. Кроме того, банк принял участие в 6 синдицированных кредитах для банков РФ и СНГ на общую сумму 350 млн руб.¹⁶

ОАО «Запсибкомбанк» принимал участие в синдицированном кредитовании российских банков в апреле 2007 г. Организатором синдицированного кредита выступил ЗАО «Райффайзенбанк Австрия» (Москва), который получил 625 млн долл. у материнской структуры — холдинга «Райффайзен Интернациональ» под выгодную для банка процентную ставку¹⁷.

ОАО «Тюменьэнергобанк» в 2005 г. принял участие в организации синдицированного кредитования проектов под гарантию Администрации Томской области и предприятий оборонного комплекса Томской области¹⁸.

Для банков положительные тенденции использования консорциального финансирования заключаются в: расширении кредитной экспансии в условиях ограниченности ресурсов; повышении конкурентоспособности региональных банков и сохранении приоритетности на банковском рынке; диверсификации кредитных рисков и их минимизации; улучшении качества кредитных портфелей участников и оценки заемщика.

Для региональных заемщиков привлечение синдицированных кредитов также

¹⁶ Отчеты ОАО «Ханты-Мансийский банк» за 2005–2008 гг. // www.khmb.ru.

¹⁷ Отчеты ОАО «Западно-Сибирский коммерческий банк» за 2005–2008 гг. // www.zapsibkombank.ru.

¹⁸ Отчеты ОАО «Тюменьэнергобанк» за 2005–2008 гг. // www.tebank.ru.

имеет ряд преимуществ: привлекаемые ресурсы имеют более длительные сроки и обходятся дешевле по сравнению с традиционными кредитами, так как источники средств диверсифицированы; срок организации синдицированного кредита меньше в сравнении с выпуском облигаций, поскольку не требуется регистрации проспекта эмиссии; заемщик создает публичную кредитную историю сразу у нескольких кредиторов.

В целом для региональной банковской системы внедрение синдицированного кредитования способствует повышению ее устойчивости. Более широкое распространение практики синдицированного кредитования может способствовать увеличению возможностей банковского сектора при кредитовании платежеспособной клиентуры. Синдикации позволяют ограниченными средствами многих финансовых институтов удовлетворять значительные потребности, которые возникают у различных компаний при реализации крупномасштабных инвестиционных проектов.

Следовательно, задачей региональных органов управления является создание условий и разработка механизма для объединения свободных средств потенциальных инвесторов и вложения их в долгосрочные инфраструктурные инвестиционные проекты, которые необходимы для инновационного развития территории и повышения уровня жизни населения.

Литература

1. Инвестиционные процессы и банковская система в экономике России / Тагирбеков К. Р., Паштова Л. Г. М.: Весь Мир, 2005.
2. Катаронов В. Ю. Инвестиционный потенциал экономики: механизмы формирования и использования. М.: Анкил, 2005.
3. Корчагин Ю. А. Региональная финансовая политика и экономика. Ростов н/Д.: Феникс, 2006.
4. Раевский С. В., Третьяков А. Г. Инвестиционная активность в регионе. М.: Экономика, 2006.
5. Петросянц В. З. Экономическая политика депрессивного региона: проблемы формирования и реализации / Ин-т соц.-экон. исследований ДНЦ РАН. М.: Наука, 2005.

Статья поступила в редакцию 17 сентября 2008г.

*L. Tolstolesova, PhD (Econ.), Associate Professor,
Finance, Money Circulation, Loan and Credit Chair, Tyumen State University, Tyumen*

REGIONAL BANKING SYSTEM COMPETITIVENESS ISSUES AND THE INVESTMENTS

The factors that contribute to the decrease in the sustainable Russian economy growth are the financial resource concentration in the raw material-related sectors; lack of investments that go into the processing industry development; inefficient mechanisms offered to be used to improve the competitiveness level of the product made by the majority of the entities operating in the non-raw material sectors.

In view of the above, one of the main tasks the state bodies have to fulfill now is to ensure the economic growth based on the structural transformation of the economy and the competitiveness level improvement. The international experience shows that virtually the only way to reach the goal is to provide substantial investments into the real economic sector and to create an efficiently operating mechanism of transferring the money. A special role here is played by the loan and credit organizations that are to accumulate the business entities' spare cash and use it to develop the prioritized infrastructure building projects and regional development programs. However, the participation of the financial institutions in the regional development is often restricted as they cannot accumulate the resource needed to support the large projects that can meet the requirements set by the customers who are interested in making investments into the production sector.

The author takes the example of the Tyument Region and examines the ways of making the regional banking sector investors more active as far as the investment-making is concerned.

УДК 334.02

Сандлер Д. Г., канд. экон. наук, доцент, заместитель генерального директора
ОАО «УРСА-БАНК», г. Новосибирск

ЭФФЕКТИВНОСТЬ — УНИВЕРСАЛЬНАЯ ЦЕЛЬ РАЗВИТИЯ: ОТ ИНДИВИДА ДО ЭКОНОМИКИ

Именно эффективность объективно является ключевым понятием и единой целью как предприятий частного бизнеса, так и региона как субъекта хозяйствования, особенно с точки зрения согласованного повышения конкурентоспособности обоих в среднесрочном и долгосрочном периоде. Автор статьи в процессе исследования проблемы приходит к более широкому выводу: именно эффективность, принятая как цель, как показатель, как идеология, способна обеспечить синергетический эффект сразу на нескольких уровнях: от национальной экономики до региона, предприятия и, наконец, индивидуума.

Повышение эффективности наиболее прагматичный и, в то же время, фундаментальный путь обеспечения жизнеспособности всех уровней хозяйствующих субъектов — от индивида до национальной экономики, в том числе с точки зрения таких ограничений, как недостаток капитализации, источников финансирования, трудовых ресурсов, постоянного роста цен на ресурсы и услуги, потенциального вступления в ВТО. Сложность понятия «эффективность», его комплексность обусловили выделение в рамках данной статьи пяти основных взаимосвязанных тезисов.

1) О пирамиде эффективности: эффективность необходимо анализировать и достигать, выходя за рамки ограничений и интересов конкретного субъекта хозяйствования, в том числе путем развития и контроля моделей эффективного поведения, его отдельных составляющих.

2) О недостаточности традиционного подхода к пониманию эффективности, ловушке упрощения и практическом значе-

нии предметной комплексности показателя эффективности.

3) О множественности факторов влияния на эффективность как обстоятельстве, фактически гарантирующем успешный рост эффективности.

4) О комплексности по срокам: данная объективная характеристика полного перечня мероприятий обеспечивает возможность быстрых побед и долгосрочных эффектов.

5) Об общности противников и сторонников, методов и инструментов достижения эффективности на различных уровнях.

О пирамиде эффективности

Важной особенностью понятия эффективность является его глубокая проработанность на четырех самостоятельных уровнях (см. рис. 1) как с точки зрения теоретического анализа, так и прикладного инструментария достижения: национальная экономика — регион — предприятие — индивидуум.



Рис. 1. Пирамида уровней эффективности

Для каждого из уровней существуют свои, независимо выработанные теоретические модели и практические подходы. На наш взгляд, большой идейный и практический резерв содержится именно в обмене подходами между различными уровнями. Мы убеждены, что аккуратный перенос идей между ними способен давать качественно новый результат в понимании данными субъектами друг друга и объединении их усилий по достижению совместных целей. Более того, подчеркнем, что, по нашему убеждению, рассматривать достижение эффективности исключительно на уровне предприятия — искусственное ограничение. Существенное повышение эффективности (по сравнению с конкурентами) на любом из уровней невозможно без повышения степени эффективности на предыдущем. К примеру, нельзя реализовать программу устойчивого роста эффективности предприятия без принятия сотрудниками принципов повышения индивидуальной эффективности. Соответственно, обучение сотрудника предприятия навыкам личной эффективности на осно-

ве подходов, ведущих к достижению персональных целей¹, способно дать большую поддержку эффективности, чем пропаганда «тощего производства» с классическим содержанием². О том, что эффективность нельзя рассматривать исключительно в рамках предприятия пишут, в частности, в книге «Стратегия голубого океана» У. Чан Ким и Р. Моборн³. Однако если по мнению данных авторов, единица анализа — прежде всего, «стратегический шаг», то мы считаем, что эффективность с практической точки зрения не может рассматриваться только на одном из уровней. Достижение эффективности «выше рынка» возможно только на основе реализации идей эффективности на предыдущем уровне. При этом понятие эффективности не мо-

¹ См., например: Кови С. Р. Семь навыков высокоэффективных людей: мощные инструменты развития личности. М.: Альпина Бизнес Букс, 2008.

² См.: Вэйдер М. Инструменты бережливого производства. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007.

³ Ким У. Чан, Моборн Р. Стратегия голубого океана. М.: HIPPO, 2008. С. 9–12.

жет быть идентичным на смежных уровнях: полная проекция на соседний уровень искусственна и не имеет практического значения.

Ограниченность попыток прямого побуждения менеджмента к эффективному и рациональному с корпоративной точки зрения поведению хорошо показана в работах по бихевиористской теории финансов⁴. Тем не менее, на наш взгляд, при искусном подборе и сочетании моделей личной и корпоративной эффективности возможно достижение существенного практического эффекта. Подчеркнем, что точек совпадения моделей личной и корпоративной эффективности должно быть подобрано несколько. Например, в нашей практике прямое включение показателя эффективности (в данном случае производительности труда) и в систему нормирования численности (как ограничителя на численность регионального подразделения банка), и в систему мотивации (как коэффициента регулирующего премию управляющего) в сочетании с рядом плановых мероприятий привело к росту производительности труда в 1,8 раза за год.

Следуя традиции и во избежание двояких толкований, мы не можем не указать особенности подхода, важные для нас.

О ловушках традиционного определения эффективности

Эффективность имеет фундаментальное значение не только для различных разделов теории и практики управления фирмой, но и для всей экономической теории в целом. Естественно, что данное понятие исследовалось представителями всех научных школ для решения различных задач. Неудивительно, что общего,

универсального для всех ситуаций определения понятия эффективности нет. При всем многообразии большинство определений основаны изначально на двух подходах (либо их можно свести к одному из них):

1) система эффективна, если она достигает заданных целей с минимальными затратами;

2) система эффективна, если она достигает максимально возможного результата при заданном уровне затрат.

Соответственно, предполагается, что предприятие и/или менеджер выбирает, какая из двух моделей поведения адекватна ситуации?

Однако на практике зачастую обе задачи объединяются в одну — достижение максимальных результатов с минимальными издержками. Такой подход вполне обоснованно критикуется менеджментом среднего звена как невозможный. Тем не менее, исходя из нашего опыта, подобная «неправильная» постановка задачи возможна и достижима в краткосрочном периоде, чему есть вполне объективное объяснение. Несмотря на то, что с точки зрения статичной логики это недопустимо, это возможно как минимум в трех случаях:

- при чередовании этих двух подходов во времени;
- в случае принятия дополнительных рисков;
- в процессе внедрения в деятельность фирмы инноваций.

Соответственно, использование только одного из двух классических определений эффективности целесообразно только при решении краткосрочных задач, преимущественно менеджерами среднего звена.

Важной особенностью реальной практики управления в российских условиях является наличие третьей модели эффективности менеджера, бизнеса, государственного деятеля: привлечение максималь-

⁴ См., например: *Shefrin H. Behavioral Corporate Finance. Journal of Applied Corporate Finance. Vol. 14. 2001. No. 3.*

Таблица 1

Критерии эффективности деятельности

Первый критерий	Второй критерий	Третий критерий
Деятельность эффективна, если она достигает заданных целей с минимальными затратами ресурсов.	Деятельность эффективна, если она достигает максимально возможного результата при заданном уровне затрат	Деятельность эффективна, если обеспечивает мобилизацию максимальных ресурсов для нефиксированных задач («Все усилия — на борьбу за...»)

ных ресурсов для решения нефиксированных задач (см. табл. 1).

Возможность стягивания на себя дополнительных ресурсов фирмы, региона либо государства без фиксации обязательств по достижению цели может оказаться решающим в достижении успеха либо неуспеха конкретного менеджера, подразделения, целого бизнес-направления⁵.

Некоторые руководители осознают в конкретных ситуациях колоссальный вред от применения третьего подхода и идут на увольнение максимально эффективных по данной модели менеджеров. Несмотря на такие ситуации и зачастую очевидный вред для предприятия, на практике мы неоднократно сталкивались с успешной реализацией именно третьей модели. Важный вывод, который мы для себя из этого сделали — организации присуще наличие потока деятельности по модели «Все усилия на борьбу за...». И если такая задача не ставится на стратегическом уровне, то данный управленческий вакуум заполняется стихийно и в интересах не организации, а одного, редко двух менеджеров. Соответственно, при целеполагании на любом уровне одна из стратегических задач должна, как правило, содержать постановку по третьей модели.

Далее обратимся к понятию стратегической эффективности, т.е. способности субъекта определять цели и выбирать поведение, максимально соответствующие

присущей ему миссии. Иными словами, речь идет о способности субъекта управления удачно выбирать «правильное дело» в противоположность вышеперечисленным подходам, зависящим от того, насколько «правильно» осуществляется деятельность. К сожалению, именно стратегическая эффективность при всей своей важности чаще всего остается вне регулярного менеджмента на всех уровнях управления. Обусловлено это рядом общеизвестных, но от этого не потерявшими свою злободневность недостатков систем управления:

- отсутствие актуальной, разделяемой хотя бы двумя — тремя основными заинтересованными сторонами (стейкхолдерами) миссии;
- отсутствие участия в разработке и выборе стратегии уровней менеджмента, реально определяющих степень ее эффективности;
- неполное стратегическое планирование, делающее акцент на выполнении преимущественно текущих финансовых задач.

Мы настаиваем, что поиск и формулировка задач по достижению стратегической эффективности должны осуществляться на предприятии регулярно.

Таким образом, множественность подходов к понятию эффективность является абсолютно вынужденным и, на наш взгляд, наиболее прагматичным подходом. Система управления, в том числе содержание комплекса целеполагания, планирования ключевых показателей деятельно-

⁵ См.: Прохоров А. П. Русская модель управления. М.: Изд-во ЗАО «Журнал “Эксперт”». 2002.

сти должны отражать все четыре (в т. ч. и критерий стратегической эффективности) модели эффективности. Даже, как ни парадоксально, третий подход. В противном случае управленческий вакуум будет заполнен стихийно. Множественность подходов дополнительно раскрывается и конкретизируется нами в требовании предметной комплексности при выработке мероприятий по повышению эффективности.

О предметной комплексности и ловушке упрощения

С точки зрения международной практики, принято выделять как минимум несколько предметных областей эффективности и соответственно направлений деятельности и показателей. Один из наиболее распространенных практических подходов — выделение трех основных видов эффективности:

- 1) финансовой,
- 2) рыночной,
- 3) операционной.

На практике и в теории часто рассматривается необходимость выбора между финансовой и рыночной эффективностью. Действительно, при прочих равных условиях расширение доли рынка приходится «покупать», т. е. увеличивать рыночное присутствие дополнительными затратами либо уступками по цене, а следовательно, зачастую ухудшать финансовые показатели. Однако в среднесрочном и долгосрочном периоде данный выбор ошибочен. Точнее, он объективно подталкивает к инновационному подходу.

По нашим наблюдениям, совпадающим с позицией многих авторов, предприятие в зависимости от уровня зрелости своей систем управления, как правило, начинает с финансовых аспектов эффективности, потом добавляет к ним рыночные и затем операционные показатели. Мы утверждаем, что на се-

годняшний день в большинстве случаев для успеха среднего либо крупного предприятия необходим фокус на всех трех уровнях.

Особо отметим в связи с этим ситуацию, когда фирма, переходя к показателям операционной эффективности, выводит из рассмотрения целевых показателей рыночную эффективность. Если упрощенно — заменяет борьбу за рыночную долю борьбой за производительность труда и рентабельность сделок. На наш взгляд, это создает существенный риск ведущий снижению стоимости бизнеса: в первую очередь, для предприятий в той или иной форме присутствующих на рынках долговых заимствований и, тем более, капитала.

Ярчайший пример такой отрасли — в нынешнем своем состоянии банки, в разное время пренебрегавшие долей рынка, неизменно негативно оценивались инвесторами, и теряли способность привлекать долговой и акционерный капитал. Даже крупные банки с государственным участием вынуждены большое внимание уделять усилиям по увеличению доли рынка. Как правило, при этом подразумевается, что, имея большую долю рынка, данные банки смогут вести бизнес не менее эффективно, чем банки с иностранным участием.

В случае если отказ от рыночной эффективности в пользу операционной происходит по инициативе топ-менеджмента компании, то он рискует быть впоследствии «осужденным» собственником либо советом директоров.

Пример актуального состава показателей для коммерческого банка апробированных на практике приводится в табл. 2.

О множественности факторов влияния

И в теории, и на практике на эффективность воздействует широкий перечень разнокачественных факторов, имеющих разнонаправленное влияние. Даже если

Таблица 2

**Показатели эффективности деятельности для многофилиального
коммерческого банка**

	Уровень эффективности	Банк	Филиал	Отделение
1.	Финансовая	ROA и ROE по чистой прибыли по МСФО P/E; cost/income	ROA по маржинальной прибыли, cost/income	Нет опыта
2.	Стратегическая / маркетинговая	Темп роста доли рынка по совокупным активам и пассивам	Темп роста доли рынка	Нет опыта
3.	Операционная	Производительность труда (объемы бизнеса и прибыли на сотрудника)	Производительность труда (объемы клиентского бизнеса на сотрудника)	Количество операций на сотрудника, объем продаж на сотрудника

исходить лишь из одного из вышеописанных традиционных подходов к эффективности, то можно выделить три основных группы факторов:

- 1) факторы, повышающие доходы;
- 2) факторы, понижающие расходы;
- 3) факторы, влияющие и на числитель и на знаменатель одновременно.

Перечень рычагов влияния на повышение эффективности присущий конкретному хозяйствующему субъекту может быть сформирован в том числе исходя из субъективных факторов, что значительно может облегчить процесс управленческих изменений.

Если мы рассматриваем уровень региона, то множественность факторов позволяет опереться на те из них, которые наиболее развиты в данном регионе. Так, например, наличие небольших городов с высококвалифицированной рабочей силой позволяет осуществить перенос штаба либо сервисного центра предприятия, а наличие развитого рынка услуг — передать на аутсорсинг многие вспомогательные бизнес-процессы.

Даже такой аспект повышения производительности труда, как сокращения персонала, для региона может являться благом

в нынешней ситуации непреодолимого дефицита кадров, поскольку на рынке труда увеличивается предложение, становится возможным развитие новых отраслей и направлений, создание новых предприятий.

В качестве иллюстрации тезиса о множественности факторов влияния на эффективность приведем пример перечня первоочередных шагов по повышению эффективности для коммерческого банка в пределах года из нашей практики (см. рис. 2).

Комплексность по срокам

Многочисленность факторов упрощает и облегчает первые шаги по повышению эффективности, но их разнонаправленность требует продуманности и выверенности действий в среднесрочном и долгосрочном периоде.

В качестве подготовительного, нулевого этапа повышения эффективности мы предлагаем рассматривать установление показателей эффективности для предприятия в целом и декомпозицию показателей эффективности до уровня структурных либо территориальных подразделений фирмы в зависимости от особенностей организацион-

ного устройства. При этом непереносимое условие успеха — встраивание показателей эффективности в систему мотивации рассматриваемых подразделений и их руководителей. Что касается целевых показателей эффективности для предприятия, то важно, чтобы они устанавливались не только исходя из достижения параметров финансового плана, но также и на основе лучших достижений на других, более развитых рынках.

Наше убеждение, что первым быстрым шагом в повышении эффективности является не автоматизация или оптимизация бизнес-процессов, а банальное сплошное административное сокращение персонала на 10–20 %. Наличие исключений по областям деятельности возможно, но должно быть стратегически осознанным и оставаться исключением.

Наибольший срок занимают проекты, связанные с капитальными вложениями в автоматизацию процессов, технологическое перевооружение. Важно, что именно показатели увеличения операционной эффективности должны ставиться, как целевые показатели данных проектов. Зачастую это составляет методическую и психологическую трудность для руководителей таких проектов: гораздо проще идти к внедрению новой производственной линии, чем к удвоению в результате такого внедрения производительности труда. Но в данном случае руководство предприятия должно проявлять твердость позиции и оказывать методическую помощь.

Общность противников и сторонников

Изменения, направленные на повышение эффективности, редко бывают популярными среди сотрудников предприятия. Зачастую сопротивление идет скрытое, но упорное. При этом не меньший вред эф-

фективности наносят активные менеджеры, действующие по третьей модели эффективности. Полностью аналогичная ситуация существует, на наш взгляд, в государственном секторе и в органах власти. К сожалению, прямые методы здесь не действуют, и руководство хозяйствующего субъекта вынуждено прибегать к изощренным решениям. Методы повышения эффективности упрощаются, только если мы имеем дело с кратно растущим рынком, но таковых на сегодняшний день осталось очень мало.

Общность методов определяет роль стоимости транзакции, прежде всего управленческой

Назовем лишь одну причину, по которой методы имеют глубинную общность на разных уровнях «пирамиды»: на уровне региона или предприятия неэффективность во многом порождается высоким уровнем транзакционных издержек. Отсюда вытекает объяснение, почему граница между методами гораздо прозрачнее, чем кажется на первый взгляд. Так, порталные технологии, электронный документооборот, принцип «одного окна» с внешними и внутренними клиентами имеют высокое значение и для конкретной фирмы, и для конкретного региона. На уровне национальной экономики общий объем транзакционных затрат по некоторым оценкам может достигать 50–60 % национального продукта⁶.

Стоимость транзакционных издержек внутри предприятия, особенно в части решений по вопросам развития, поражает воображение. К примеру, выбор банковской системы или серверного комплекса

⁶ Подробнее см.: Фуруботн Э. Г., Рихтер Г. Институты и экономическая теория: достижения новой институциональной экономической теории. СПб.: Издат. дом Санкт-Петербург. гос. ун-та, 2005.



Рис. 2. Наиболее результативные мероприятия по повышению эффективности для коммерческого банка в пределах года

может подтолкнуть заинтересованных сторон в организации на поведение и действия, связанные не только с прямыми затратами на выбор, но и на создание ситуаций, способствующих принятию предприятием оптимальных с точки зрения конкретного лица решений. Зачастую в условиях, когда доказать необходимость тех или иных решений не удастся, заинтересованные стороны активно используют большевистский принцип «чем хуже, тем лучше», а это — многомиллионные риски и прямые убытки.

Наибольшее сопротивление, как это ни странно, мероприятия по повышению эффективности встречают у руководителей верхней части «среднего звена». Причин, на наш взгляд, несколько:

- именно эти руководители отвечают за эффективность своих участков, и проведение мероприятий, инициированных ру-

ководством компаний в целом, означает признание неоправданного бездействия данных руководителей;

- именно этот уровень руководства несет ответственность перед топ-менеджментом за реализацию производственных и иных рисков, связанных с проведением изменений;

- зачастую менеджмент данного уровня достаточно оторван от конкретики производственных процессов, что порождает желание в дополнительной перестройке.

О производительности труда

На сегодняшний день ситуация дефицита кадров делает производительность труда важнейшим показателем эффектив-

ности. Мы предлагаем выделять как существенный аспект эффективности во всех предметных областях именно производительность труда. В области финансовой эффективности это будет, например, прибыль на человека; в рыночной эффективности — количество клиентов на продавца; в операционной — выручка, количество сделок либо изделий на сотрудника при заданном уровне качества. Самое лучшее, что можно сделать для повышения эффективности на уровне предприятия, это распространить идею производительности труда среди всех менеджеров и сотрудников и поддержать ее как материальными, так и нематериальными методами и инструментами.

Именно повышение производительности труда, ведущее к сокращению штатов на действующих предприятиях, способно предоставить в распоряжение региона дополнительную вполне квалифицированную рабочую силу гораздо быстрее, чем это могут сделать система поощрения деторождения и образования; дешевле и безболезненнее миграционных механизмов.

Об управленческой производительности труда

Как уже говорилось выше, ничто не обходится так дорого, как скрытая неэффективность управленческого труда. На практике мы столкнулись с тем, что важным индикатором качества организационных изменений является объем результатов деятельности (прибыли, выручки, активов) на одного менеджера. В качестве шагов, дающих немедленный эффект по улучшению данного показателя, можно порекомендовать уплотнение организационной структуры за счет снижения организационной специализации: до трети структурных единиц, как правило, можно упразднить да-

же не изменяя характер бизнес-процессов. Нам удалось осуществить такое преобразование менее чем за четыре месяца. При этом использовался нестандартный прием, обнажение которого преждевременно в силу недавнего характера событий. Необходимо также повышать производительность именно управленческого труда и штаба компании, так как это важный сигнал для всего предприятия о неотвратимости предстоящих изменений.

Итак, эффективность как цель, с нашей точки зрения, обладает следующими *гарантированными* преимуществами для каждого уровня пирамиды, т.е. для общества в целом и его отдельных составляющих перед такими понятиями и показателями, как рентабельность, уровень инновационности, экономия затрат, прибыль и т.п.:

1) комплексность с точки зрения предметных составляющих: финансовая, рыночная, операционная — позволяет охватить все стратегически важные вопросы функционирования хозяйственной единицы любого уровня;

2) множественность факторов влияния: факторы роста продаж и снижения затрат, настолько многочисленны (начиная с внедрения новых систем продаж до автоматизации труда), что гарантируют не только достижение искомого результата, но и политическую корректность реализации, на любом уровне хозяйствования;

3) комплексность по срокам: возможно накопление положительной информации и позитивного опыта как на стадии быстрых побед, так и при получении долгосрочного эффекта;

4) общность сторонников и противников: неэффективный менеджер — такой же узнаваемый «враг» и для частного, и для общественного сектора, соответственно, и региона в целом;

5) глубинная схожесть методов, нацеленных на снижение транзакционных из-

Таблица 3

**Перечень «жестких» правил
для идеологии эффективности коммерческого банка**

№	Наименования правила	Образный формирования
1.	Формирование организационной структуры подразделений на основе норм управляемости	«Управляющий 2 людьми — не менеджер!»
2.	Развитие системы делегирования организационных и функциональных полномочий	«Руководитель без полномочий — секретарь!»
3.	Обязательная регламентация управленческих и основных бизнес-процессов с предпочтением горизонтальному взаимодействию	«Каждому значимому процессу — свой горизонтальный регламент!»
4.	Регулярность системы планирования и контроля	«Планы работ и оценка результатов подразделений штаба и региональных подразделений должны быть опубликованы на портале банка!»
5.	Внедрение оценивания деятельности и мотивации подразделений на основе ключевых показателей эффективности (КПЭ)	«Неизмеримый результат — несуществующий результат!»

держек, будь то частный или общественный сектор региона;

6) именно меры по повышению общей производительности труда способны существенно расширить предложение трудовых ресурсов;

7) именно меры по повышению управленческой эффективности способны ослабить спрос на «управленцев-экономистов», высвободив квалифицированный потенциал для освоения узкопрофессиональных знаний.

Об идеологии эффективности

В завершении хотелось бы отметить, что идеология в системе мер по повышению эффективности является абсолютно необходимым и практически значимым инструментом. «Борьба за эффективность» была одной из наиболее «излюбленных» тем управленческой и государственной мысли советского периода, что облегчает и в то же время усложняет (все идеи

«украдены» до нас) повсеместное внедрение эффективности как основного фокуса деятельности современных российских предприятий и регионов. Тем, кому насаждение *идеологии эффективности* может показаться избитым путем, предлагаем начать с создания *моды*.

В агрессивной внутрифирменной среде, а именно таковой она является во многих современных предприятиях, в том числе и банках, можно не успеть довести до нужного числа сотрудников нужное число раз идеологию *TQM*, или Операционного совершенства. Рассматриваемая нами в качестве примера банковская отрасль демонстрирует степень зрелости бизнес-процессов и уровень текучести кадров, которому в большей степени адекватен набор несложных, но актуальных правил организационного развития. При этом желателен их перевод на образный язык для включения эмоциональной составляющей и облегчения запоминания. Приведем в качестве примера использовавшиеся нами на определенном

этапе⁷ практической и пропагандистской деятельности подход «Восемь тропинок к эффективности системы управления». В табл. 3 приводится «жесткая» часть данной идеологии.

Пять вышеназванных достаточно «жестких» правил, конечно, дополнялись тремя правилами, основанными на более демократических подходах: «Свобода и ответственность», «Инициативность и вовлеченность», «Соревновательность и поощрение успехов». Естественно, на определенном этапе «лозунговое управление», как и советуют нам признанные авторитеты, должно быть вытеснено вдумчивой организационной политикой и корпоративной культурой.

⁷ Для себя данный этап мы называли переходным от административной реформы к оптимизации бизнес-процессов.

Литература

1. Вэйдер М. Инструменты бережливого производства. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007.
2. Ким У. Чан, Моборн Р. Стратегия голубого океана. М.: НРРО, 2008.
3. Кови С. Р. Семь навыков высокоэффективных людей: мощные инструменты развития личности. М.: Альпина Бизнес Букс, 2008.
4. Маллинз Л. Менеджмент и организационное поведение: Учеб.-практ. пособие. Мн.: Новое знание, 2003.
5. Прохоров А. П. Русская модель управления. М.: Изд-во ЗАО «Журнал "Эксперт"», 2002.
6. Фуруботн Э. Г., Рихтер Г. Институты и экономическая теория: достижения новой институциональной экономической теории. СПб.: Издат. дом Санкт-Петерб. гос. ун-та, 2005.
7. Shefrin H. Behavioral Corporate Finance. Journal of Applied Corporate Finance, Vol. 14. 2001. No. 3.

Статья поступила в редакцию 15 августа 2008г.

D. Sandler, PhD (Econ.), Associate Professor, Deputy Director-General of OAO URSA BANK, Novosibirsk

EFFICIENCY AS THE UNIVERSAL DEVELOPMENT GOAL: FROM AN INDIVIDUAL TO A NATIONAL ECONOMY

Efficiency is objectively regarded as the main concept and universal development goal private businesses and regions as a whole (taken as business entities) have. It is especially important to regard it as such if we consider the consistent competitiveness development in the medium and short term. After the research has been finished, the article author has come to the following all-encompassing conclusion: it is the efficiency that can ensure the synergies on different levels — from the national economy level to a regional level or the level of an enterprise or an individual if the efficiency is regarded as THE goal, THE ideology and THE indicator.

УДК 336.77.01

Терентьев Н. Е., канд. экон. наук, старший научный сотрудник Института экономики РАН, г. Москва

ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМИ РИСКАМИ КАК ОСНОВА ДОЛГОСРОЧНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

В статье рассматриваются проблемы оценки кредитных рисков при формировании портфелей ссуд в коммерческих банках. Уделено значительное внимание анализу проблемы оценки вероятности дефолта заемщиков. Предложен методический подход для проведения такой оценки, базирующийся на построении модели денежных потоков и осуществлении их имитационного моделирования и позволяющий использовать полученные результаты для оценки потерь по портфелю ссуд. Предложена технология построения моделей денежных потоков заемщиков, основанная на создании типовых отраслевых моделей.

Управление кредитными рисками, являясь ключевой функцией коммерческого банка, предполагает использование комплексной технологии кредитного анализа отдельных заемщиков, их отбора в портфель ссуд, оценки совокупных рисков этого портфеля и его доходности для банка. Данные, получаемые в процессе кредитного анализа, играют ключевую роль при определении ценовой политики банка, являются информационной основой анализа его стратегических решений. Именно качество и доходность портфеля ссуд во многом определяют устойчивость развития банка в целом, потенциал реализации им конкурентных стратегий, возможности освоения перспективных сегментов рынка и укрепления своих конкурентных преимуществ.

Как известно, основными параметрами, анализируемыми банком при формировании портфеля ссуд являются:

- ожидаемые потери по портфелю ссуд;
 - непредвиденные потери по портфелю ссуд, получаемые как разность максимального возможных и ожидаемых потерь;
 - доходность по портфелю для банка.
- Величина ожидаемых потерь (*Expected losses — EL*) в случае наступления дефолта рассчитывается по формуле:

$$EL = PD \cdot EAD \cdot LGD, \quad (1)$$

где

PD — вероятность дефолта заемщика;

EAD — подверженность кредитному риску (непогашенная сумма кредита, в момент выдачи ссуды равна общей сумме кредита);

LGD — доля безвозвратных потерь средств в случае дефолта, определяется как единица минус доля возмещения.

Если рассматривать *EAD* и *LGD* как заданные величины (в момент принятия ре-

шения о выдаче ссуды), поскольку они фиксируются в кредитном договоре, то ожидаемые потери по ссуде становятся функцией вероятности дефолта заемщика.

В настоящее время для этой цели широко используются методы, базирующиеся на анализе структуры активов и пассивов компании, проводимом на основе данных официальной бухгалтерской отчетности. Однако, несмотря на свою широкую распространенность, указанные методы обладают рядом ограничений, снижающих эффективность их применения для целей оценки риска дефолта заемщика. Рассмотрим их подробнее.

Ограничения традиционных методов оценки вероятности дефолта заемщиков

Одним из наиболее распространенных подходов, используемых в практике осуществляемого банками кредитного анализа, является расчет системы коэффициентов (ликвидности, неплатежеспособности, автономии и др.) и их последующее сравнение с контрольными значениями. Существенное отклонение коэффициента от контрольного значения служит признаком повышения риска финансовых затруднений компании. Однако, как отмечает, например, А. В. Грачев, рекомендуемые границы изменения коэффициентов в большинстве случаев устанавливаются без учета специфики конкретных компаний¹. Другим принципиальным недостатком данного метода является невозможность объединения получаемых значений коэффициентов в интегральный показатель риска наступления неплатежеспособности. Одна из наиболее известных моделей, позволяющих провести такое объединение, была разработана

Э. Альтманом. С помощью статистического анализа им были выявлены взаимосвязи между значениями различных финансовых показателей и наступлением банкротства исследуемых компаний. В результате, была статистически определена формула для расчета индекса кредитоспособности, которая в своем модифицированном виде (для компаний, акции которых не находятся в обращении на фондовом рынке) принимает следующий вид²:

$$Z = 0,717X_1 + 0,847X_2 + 3,107X_3 + 0,420X_4 + 0,998X_5, \quad (2)$$

где:

Z — индекс кредитоспособности заемщика;

X_1 — отношение собственного капитала к общей величине активов;

X_2 — отношение нераспределенной прибыли к общей величине активов;

X_3 — отношение прибыли до выплаты процентов и налогов к общей величине активов;

X_4 — отношение балансовой стоимости собственного капитала к балансовой стоимости обязательств;

X_5 — отношение выручки от реализации к общей величине активов;

0,717; 0,847; 3,107; 0,420; 0,998 — поправочные веса, полученные эмпирически для компаний, акции которых не находятся в обращении.

Несмотря на широкое распространение данного класса моделей, можно выделить несколько практических трудностей их использования в процессе кредитного анализа.

Во-первых, существует высокая вероятность несоответствия официальной бухгалтерской отчетности реальному финансовому положению компании. На практике это требует использования специальных

¹ Грачев А. В. Финансовая устойчивость предприятия: анализ, оценка и управление: Учеб.-практ. пособие. М.: Дело и Сервис, 2004. С. 14.

² См.: Ситникова Н. Ю. Управление кредитными рисками. В кн.: Энциклопедия финансового риск-менеджмента / Под ред. А. А. Лобанова и А. В. Чугунова. 3-е изд. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. С. 383.

корректировок бухгалтерской отчетности с целью получения реальных финансовых соотношений.

Во-вторых, поправочные веса, используемые в расчете любой подобной модели, получены на основе эмпирических исследований в условиях конкретной страны в определенный период³ (например, модель Альтмана была разработана на базе исследований американских компаний 1950-х гг.). Различие отечественной и зарубежных систем бухгалтерского учета резко снижают применимость зарубежных моделей в современных российских условиях. Модели, разработанные российскими исследователями, являются узкоотраслевыми. Например, модель А. Д. Беликова разработана для торгово-посреднических организаций, Я. Вишнякова — для холдингов цветной металлургии⁴.

В-третьих, независимо от выбора статистической модели возникает проблема перехода от значения вычисленного интегрального показателя к вероятности наступления неплатежеспособности, что представляет собой достаточно сложную задачу.

Применение коэффицентного анализа, многофакторных статистических моделей и других методов, основанных на анализе структуры активов и пассивов компании, имеет ряд более концептуальных проблем, связанных с использованием в этих методах данных официальной бухгалтерской отчетности. Рассмотрим их подробнее.

Бухгалтерский подход к анализу деятельности компании, ориентированный на контроль текущей деятельности, формирование внешней отчетности, часто не позволяет полностью оценить перспективы ее развития, потенциал получения стабильно-

го дохода, позволяющего вовремя погасить взятый кредит. Как указывает Н. Ю. Ситникова, «бухгалтерская информация (при условии ее достоверности) отражает лишь текущее финансовое состояние компании, а значит, дать оценку кредитному риску на ее основе можно лишь постфактум»⁵.

Поскольку значительная доля кредитов, предоставляемых компаниям, используется ими для финансирования инвестиционных проектов, во многих случаях именно успех данных проектов и определяет способность заемщика вернуть кредит. Тем самым значительно повышается роль методов оценки, позволяющих осуществлять перспективное прогнозирование финансовой динамики заемщика в условиях высокой неопределенности, обычно присущей инвестиционным проектам. Методы, основанные на анализе бухгалтерской отчетности, оказываются недостаточно эффективными по сравнению с методами, базирующимися на анализе движения денежных потоков.

Многие зарубежные исследователи отмечают ключевую роль динамики денежных потоков как показателя риска наступления неплатежеспособности компании, так как показатели денежного потока лучше отражает способность компании обслуживать долг и, соответственно, сохранять финансовую устойчивость⁶.

Еще одним принципиальным ограничением применения бухгалтерских данных для оценки риска наступления неплатежеспособности компании является то, что основные параметры, используемые для расчета, берутся по компании в целом, без углубленного анализа ее хозяйственной деятельности (условно, в виде «черного ящика»). Это существенно снижает инфор-

³ См.: Бобылева А. З. Финансовые управленческие технологии: Учебник. М.: ИНФРА-М, 2004. С. 93.

⁴ См., например, обзор российских и зарубежных многофакторных статистических моделей: Стулаков В. С., Токаренко Г. С. Риск-менеджмент: Учеб. пособие. М: Финансы и статистика, 2006. С. 163–176.

⁵ Ситникова Н. Ю. Указ. соч. С. 387.

⁶ См., например: Sharma D. The Role of Cash Flow Information in Predicting Corporate Failure: The State of the Literature // Managerial Finance. 2001. № 4 (27). November. P. 18.

мативность модели, поскольку в рамках анализа не исследуются причины изменения результирующих денежных потоков компании, для чего необходимо учитывать вероятностные характеристики значений основных статей доходов и расходов компании, а также тенденции изменения этих значений во времени, часто носящие характер трендов.

Представляется, что отсутствие учета случайного характера изменения доходов и расходов компании является одним из важнейших недостатков бухгалтерской модели. Случайные колебания объема продаж, цен на продукцию, валютных курсов, темпов инфляции и других параметров модели во многом определяют финансовую устойчивость и риск наступления неплатежеспособности компании. Поэтому возможность вероятностного описания доходов и расходов для их последующего имитационного моделирования может рассматриваться как одно из ключевых требований при разработке эффективной модели прогнозирования финансового положения компании, проводимого коммерческим банком.

Для обеспечения достоверности результатов прогнозирования не менее важно учитывать тренды изменения значений основных параметров модели от периода к периоду. На практике такие тренды часто носят разнонаправленный характер. Например, компаниям, выпускающим широкий ассортимент продукции, крайне важно поддерживать баланс между старыми продуктами, находящимися на стадии спада своего жизненного цикла, и новыми продуктами, продажи которых возрастают. В случае длительных задержек с выводом на рынок новых продуктов либо значительно более низких по сравнению с плановыми темпов роста их продаж у компании может возникнуть нехватка денежных средств. Это может привести к серьезному ухудшению финансового положения компании, особенно в том случае, если она осуществляет активную инвестиционную программу. Увели-

чение *расходов* также способно стать причиной финансового кризиса в компании. Особенно важно учитывать тенденции изменения постоянных расходов, например, фонда оплаты труда управленческого персонала, стоимости аренды производственных помещений.

Прогнозирование динамики основных статей доходов и расходов компаний-заемщиков становится еще более актуальным в условиях развития финансового кризиса, следствием которого стало возрастание волатильности цен на многие виды продукции, повышение общей неопределенности финансовых результатов деятельности многих компаний.

При этом, как указывает, например, Р. Стулз (*R. Stulz*), перед финансовыми организациями возникает задача учета даже тех сценариев, вероятность которых оценивается как незначительная⁷. Это подтверждает движение современной практики оценки рисков к учету полного пространства вариантов, что делает методы имитационного моделирования основным инструментом вероятностного анализа финансовых моделей компаний и, в частности, при оценке вероятности наступления дефолта заемщиков в процессе кредитного анализа коммерческими банками.

Высокая изменчивость экономической ситуации и развития отдельных отраслей требует, чтобы используемые модели прогнозирования обладали гибкостью, могли оперативно корректироваться менеджерами банков с учетом происходящих изменений. Таким образом, адаптивность моделей прогнозирования является одним из ключевых условий, дающих возможность эффективно применять их для регулярного использования в процессе кредитного анализа.

⁷ См.: *Stulz R. Risk Management Failures: What Are They and When Do They Happen? // Social Science Research Network, Working paper №2008-03-017. 2008. October // www.papers.ssrn.com.*

Это может быть достигнуто только при построении финансовых моделей на основе программного комплекса, автоматизирующего процедуры построения модели денежных потоков, проведения генерации случайных чисел, имитационного моделирования и статистического анализа результатов прогнозирования.

Значимым преимуществом моделирования компаний-заемщиков в среде электронных таблиц является существенное повышение скорости принятия решений, а также уменьшение количества ошибок в процессе построения моделей, в частности, за счет возможности проверки корректности работы моделей по историческим данным. Кроме того, обеспечивается синхронность изменения прогнозов макроэкономических индикаторов сразу во всех моделях.

Технология разработки моделей денежных потоков заемщиков

Учитывая массовый характер операций по кредитованию компаний, важную роль в процессе кредитного анализа приобретает технология построения финансовой модели заемщика. В отличие от внутренних моделей, разрабатываемых в компаниях для информационного обеспечения принятия стратегических решений, модели, строимые аналитиками банка, имеют объективные ограничения, обусловленные трудоемкостью этого процесса и недостатком информации.

Кроме того, необходимо учитывать, что исходными данными для построения моделей являются данные трех различных уровней:

- макроэкономические индикаторы (например, темпы инфляции) и общеэкономические прогнозы изменения затрат, релевантных для компаний всех отраслей (например, темпов роста затрат на электроэнергию);

- отраслевые прогнозы;
- прогнозы ключевых статей доходов и расходов отдельных компаний.

В этих условиях весьма актуальной становится задача разработки типовых финансовых моделей для отдельных отраслей или типов компаний. Разработка таких моделей, помимо ускорения кредитного анализа конкретных заемщиков, позволяет максимально оперативно учитывать новую информацию о состоянии отрасли. Это дает возможность на «усредненной» модели оценивать перспективность и риски развития отрасли, что может предоставить важную информацию при выработке стратегии конкурентного поведения банка.

Наличие типовых моделей позволяет, в числе прочего, анализировать влияние изменения условий кредитования на динамику дефолтов, тем самым оптимизируя ценовую политику банка.

Принципы построения моделей отдельных заемщиков

Хотя разработка модели денежных потоков конкретного заемщика требует учета особенностей его бизнеса, целесообразно придерживаться стандартной структуры модели. В соответствии с ней денежные потоки разделяются на три группы: операционные (потоки от текущей деятельности), инвестиционные (связанные с вложениями в основные средства и оборотный капитал по новым проектам), а также финансовые (связанные с обслуживанием взятых компанией займов). В качестве итогового показателя в рассматриваемой модели используется дисконтированный денежный поток для собственников.

Важными характеристиками модели денежных потоков являются продолжительность горизонта планирования, длина шага расчета, а также момент приведения денежных потоков. Представляется, что в российских условиях горизонт планирова-

Таблица 1

Пример статистической интерпретации экспертных оценок

Интерпретация для эксперта	Статистическая интерпретация
Наиболее вероятное значение	Математическое ожидание
Минимально возможное значение	Математическое ожидание минус два средних квадратических отклонения
Максимально возможное значение	Математическое ожидание плюс два средних квадратических отклонения

ния для большинства компаний не превышает четырех лет. В этом случае в качестве длины шага расчета можно рекомендовать квартал. Тогда количество периодов в модели денежных потоков не будет превышать 17 с учетом нулевого периода, к которому обычно приводятся денежные потоки. Обычно делается допущение, что все потоки возникают в конце периода.

Выбор горизонта планирования и длины шага расчета определяется, в первую очередь, возможностью получения качественных прогнозов основных статей доходов и расходов компании, а также с учетом нормативных значений, установленных в банке. При этом данные параметры должны быть одинаковыми для всех заемщиков, входящих в данный портфель ссуд.

С точки зрения характера изменений основных статей доходов и расходов компании-заемщика, исходные данные модели можно разделить на три категории.

К первой категории относятся параметры, значения которых являются постоянными во всех периодах (например, ставки налогов, арендуемая площадь). Во вторую группу входят параметры, значения которых остаются постоянными в рамках каждого отдельного периода (шага расчета), но изменяются во времени (например, затраты на электроэнергию, возрастающие от периода к периоду с определенным коэффициентом). Наконец, в третью категорию попадают параметры, значения которых в рамках отдельного периода меняются случайным образом (например, объем

продаж). При этом их математические ожидания по периодам могут оставаться постоянными или меняться в соответствии с определенным трендом. Для данных параметров необходимо указать диапазоны изменения их значений и тип распределения.

Математические ожидания и средние квадратические отклонения вычисляются на основе статистической информации, либо, если она отсутствует в достаточном объеме, — на основе экспертных оценок. В последнем случае можно использовать упрощенный подход для определения вероятностных характеристик параметра. В соответствии с ним эксперты определяют наиболее вероятное, минимальное и максимальное, по их мнению, значения параметра. Для нормального закона распределения экспертные оценки можно интерпретировать способами, показанными в табл. 1.

Не меньшую роль в процессе моделирования играет и задание изменений значений параметров по периодам.

Наиболее универсальным и гибким методом задания изменений параметров является прямой ввод их значений по периодам. Это, в частности, дает возможность использования в модели временных зависимостей, полученных в результате маркетинговых исследований (например, планируемых объемов продаж, изменений цены продукции и пр.). Такой способ задания также необходим для параметров, которые изменяются нерегулярно (например, стоимость аренды помещений, обычно остающаяся неизменной в течение года).

Во многих случаях для описания изменения параметров, значения которых меняются в каждом периоде, гораздо удобнее задавать тренды в виде ряда значений, представляющего собой арифметическую или геометрическую прогрессию. С этой целью можно использовать линейную функцию:

$$x_{i+1} = qx_i + x_1 \cdot R, \quad (3)$$

где

i — номер периода модели денежных потоков;

x_i — значение параметра в первом периоде;

x_i — значение параметра в периоде i ;

x_{i+1} — значение параметра в периоде $i+1$;

q — процент увеличения (уменьшения) значения параметра, обычно лежит в диапазоне от 80 % до 120 %;

R — процент изменения значения параметра, обычно лежит в диапазоне от -20 % до 20 %.

При $q = 1$ выражение $x_{i+1} = qx_i + x_1 \cdot R$ позволяет получать значения арифметической прогрессии, имеющей разность прогрессии, равную $x_1 \cdot R$. При $R = 0$ выражение $x_{i+1} = qx_i$ позволяет получать значения геометрической прогрессии со знаменателем прогрессии, равным q .

Для параметров, значения которых изменяются случайным образом, необходимо иметь возможность задавать изменения значения среднего квадратического отклонения. Можно выделить несколько различных способов его изменения:

а) среднее квадратическое отклонение остается постоянным для всех периодов, независимо от изменения математического ожидания;

б) среднее квадратическое отклонение меняется линейно;

в) среднее квадратическое отклонение меняется таким образом, что коэффициент вариации, равный отношению среднего квадратического отклонения к математическому ожиданию, остается постоянным.

Как показал опыт моделирования, учет изменений среднего квадратического отклонения оказывает существенное влияние на результаты оценки риска наступления неплатежеспособности компании, поэтому наличие различных способов задания среднего квадратического отклонения имеет важное значение для повышения точности прогнозирования.

Еще одним существенным фактором, который следует учитывать при задании исходных данных, является необходимость указания предельных значений параметров, которые обусловлены их экономической природой (например, учет того факта, что объем продаж продукта компании не может быть отрицательным). В результате, распределения вероятностей параметров приобретают усеченный характер.

Детальность типовой модели денежных потоков заемщика может быть различной в зависимости от степени доступности информации о заемщиках в реальных условиях, а также максимальной трудоемкости процедуры анализа заемщика, приемлемой для банка. Таким образом, модели денежных потоков могут видоизменяться: усложняться либо, наоборот, становиться более агрегированными. Возможность обработки различных по сложности моделей денежных потоков является принципиальным условием, обеспечивающим эффективное применение автоматизированного программного комплекса в процессе кредитного анализа. В самом агрегированном виде денежный поток (CF) может рассчитываться по формуле:

$$CF = \sum_{j=1}^n (S_j - DC_j) - CC - MC \pm \pm OC - T \pm WC - I, \quad (4)$$

где

j — номер вида деятельности (продукта);

n — количество видов деятельности (продуктов).

S_j — выручка вида деятельности j ;

Таблица 2

Пример расчета вероятности дефолта по всем периодам

	Периоды (кварталы)				Итого
	1	2	3	4	
Количество дефолтов	13	16	18	26	73
Вероятность дефолта, %	1,3	1,6	1,8	2,6	1,8

DC_j — прямые расходы вида деятельности j ;
 CC — общеорганизационные расходы;
 MC — коммерческие и управленческие расходы;

OC — сальдо прочих доходов и расходов;

T — налог на прибыль;

WC — изменение чистого оборотного капитала;

I — инвестиции в основные средства.

Порядок расчета ожидаемых потерь по ссуде

В процессе имитационного моделирования значения исходных параметров определяются путем генерации случайных чисел, а значения промежуточных и результирующих параметров вычисляются расчетным образом из электронной модели.

Потери капитала для комбинаций, в которых произошел дефолт, равны непогашенной части кредита, умноженной на долю возмещения, а в случае, если дефолт не состоялся, принимаются равными нулю.

Вероятность дефолта для нескольких периодов с учетом трендов определяется путем расчета среднего значения. В табл. 2 приведен расчет вероятности дефолта по ссуде сроком на один год при шаге расчета, равном одному кварталу и одной тысяче случайных комбинаций для каждого периода.

В случае, если в процессе оценки кредитоспособности заемщика возникает потребность в корректировке получаемого значения вероятности дефолта с учетом

нефинансовых критериев, для этой цели может быть использована формула (5)⁸ (пример расчета см. в табл. 3):

$$PD_{sk} = PD_{fin} \cdot k_1 \cdot k_2 \cdot k_3 \cdot \dots \cdot k_m, \quad (5)$$

где

PD_{sk} — вероятность дефолта заемщика, скорректированная с учетом нефинансовых критериев;

PD_{fin} — вероятность дефолта заемщика, рассчитанная на основе финансовых показателей и модели денежных потоков;

$k_1, k_2, k_3, \dots, k_m$ — поправочные коэффициенты для заемщика.

Получив скорректированную вероятность дефолта, можно определить ожидаемые потери по формуле (1). В качестве PD используется PD_{sk} . В табл. 4 приведен пример расчета ожидаемых потерь. В целях упрощения предполагается равномерный график возврата кредита.

Предположим, стоимость имеющегося у заемщика залога равна 500 000 руб., т. е. в нулевом периоде 50 % от суммы кредита. Отсюда LGD равно 50 %. По мере возврата кредита доля обеспечения по кредиту увеличивается, соответственно, LGD падает. Поскольку, начиная с третьего квартала, сумма непогашенного кредита оказывается равной или меньшей, чем стоимость залога, LGD , а значит, и EL в этих периодах становятся равными нулю (табл. 4).

⁸ См.: Терентьев Н. Е. Отбор инвестиционных проектов на основе многокритериального подхода // Интеграл. 2007. № 1. С. 44–45.

Таблица 3

Пример расчета PD_{sk}

	Периоды (кварталы)				Итого
	1	2	3	4	
$PD_{fin}, \%$	1,3	1,6	1,8	2,6	1,8
Произведение коэффициентов	1,4				
$PD_{sk}, \%$	1,8	2,2	2,5	3,6	2,5

Результаты моделирования можно представить и в другом виде, объединив в рамках модели не только количество дефолтов, но и сами комбинации случайных параметров модели денежных потоков проекта по всем периодам в пределах срока выдачи ссуды. Теоретически, получаемые таким образом комбинации дефолтов можно рассматривать как интенсивность дефолтов. Другими словами, образуется случайный поток событий, распределенный по закону Пуассона.

Таким же образом на уровне портфеля ссуд данный расчет можно осуществлять аналитически, используя распределение Пуассона. Другим (альтернативным) вариантом вычисления возможных отклонений ожидаемых потерь является расчет на основе совокупности всех сгенерированных случайных комбинаций по заемщикам напрямую, объединяя эти комбинации в единую таблицу портфеля (табл. 5).

Важно отметить, что комбинации случайных значений берутся в том порядке,

в котором они были сгенерированы компьютерной программой на этапе расчета вероятности дефолта для каждого заемщика.

Одним из преимуществ данного подхода является возможность учета разновременности включения и исключения отдельных заемщиков из портфеля банка.

Формирование портфеля кредитов с учетом ограничений по объему портфеля, риска и доходности

Формирования портфеля путем предоставления новых ссуд происходит при сохранении приемлемой доходности портфеля до тех пор, пока не будет превышен суммарный объем лимита по каждому субпортфелю и максимально приемлемый для банка размер экономического капитала.

Таблица 4

Пример расчета ожидаемых потерь по заемщику

	Периоды (кварталы)				Итого
	1	2	3	4	
$PD_{sk}, \%$	1,8	2,2	2,5	3,6	2,5
EAD, руб.	1 000 000	750 000	500 000	250 000	—
LGD, %	50	33	0	0	—
EL, руб.	9000	5445	0	0	6728

Таблица 5

Общий вид таблицы ожидаемых потерь для портфеля

№	Заемщики							Ожидаемые потери по портфелю
	1	2	3	4	5	...	n	
1								
...								
1000								
1001								
...								
2000								
2001								
...								
3000								
3001								
...								
4000								
Итого дефолтов по всем периодам:								
Вероятность дефлота по всем периодам:								
Ожидаемые потери по всем периодам:								

В ячейках таблицы — ожидаемые потери для каждой комбинации, в которой произошел дефолт и 0 в случае, если дефолт не наступил

При появлении каждого нового заемщика с приемлемым уровнем дефолта и доходности для банка проверяется соответствие объема портфеля лимиту, а также производится моделирование портфеля с учетом наличия данного заемщика в портфеле для оценки того, не выйдет ли экономический капитал по портфелю за установленный барьерный уровень.

В случае непревышения установленных ограничений с точки зрения кредитного риска данная ссуда может быть включена в портфель.

Кроме того, в качестве ограничений может выступать определенная целевая структура портфеля (по отраслям, классам доходности, классам риска и т.д.). С этой целью

все заемщики могут быть разделены на субпортфели, для каждого из которых вычисляются интегральные характеристики. Разделение заемщиков на субпортфели может также использоваться для установления корреляции между заемщиками и вычисления для этих портфелей соответствующих стоимостных и вероятностных данных.

Оптимальная величина собственного капитала, которая может быть выделена на резервирование для портфеля зависит от общей рентабельности банка. Поскольку дополнительные кредиты приводят как к росту дохода банка (в абсолютном выражении), так и к росту риска портфеля, влияющим на объем резервов, являющихся расходами, то сформированный портфель должен

максимизировать стоимость для акционеров банка с учетом установленных нормативных требований по резервированию.

Заключение

В условиях нарастания финансовой нестабильности качество принимаемых банками кредитных решений выходит на первый план, так как определяет способность банков обоснованно оценивать принимаемые на себя риски. Применение передовых компьютерных технологий финансового моделирования создает основу для принятия эффективных решений и, тем самым, открывает перед банками новые возможности по приобретению и удержанию конкурентных преимуществ и достижению успеха их конкурентной стратегии.

Литература

1. Банковские риски / Под ред. О. И. Лаврушина, Н. И. Виленцевой. М.: Кнорус, 2006.
2. Бобылева А. З. Финансовые управленческие технологии: Учебник. М.: ИНФРА-М, 2004.
3. Помазанов М. В. Количественный анализ кредитного портфеля // Банковские технологии. 2004. №2.
4. Соложенцев Е. Д., Степанова Н. В., Карасев В. В. Прозрачность методик оценки кредитных рисков и рейтингов. СПб.: Изд-во Санкт-Петерб. ун-та, 2005.
5. Ступаков В. С., Токаренко Г. С. Риск-менеджмент. М.: Финансы и статистика, 2006.
6. Терентьев Н. Е. Риски инновационного развития и повышение конкурентоспособности компании // Современная конкуренция. 2008. №3.
7. Phelan K., Alexander C. Different strokes. Comparative review of credit risk models and methodologies for managing credit portfolios // Credit Risk supplement to Risk magazine. 1999. October.
8. Sharma D. The Role of Cash Flow Information in Predicting Corporate Failure: The State of the Literature // Managerial Finance. 2001. №4 (27). November.
9. Stulz R. Risk Management Failures: What Are They and When Do They Happen? // Social Science Research Network, Working paper №2008-03-017. 2008. October (www.papers.ssrn.com).

Статья поступила в редакцию 24 октября 2008г.

*N. Terentyev, PhD (Econ.), Senior Fellow, Institute of Economics,
Russian Academy of Sciences, Moscow*

LOAN-RELATED RISK MANAGEMENT EFFICIENCY AS A BASIS FOR ENSURING A COMMERCIAL BANK COMPETITIVENESS IN THE LONG TERM

The article examines the loan-related risk assessment issues that are associated with the commercial banks' loan portfolio formation process. The author's attention is focused on the borrower's bankruptcy theoretical frequency analysis. The author describes the assessment methodology to be used in this case. The approach offered is based on the cash flow simulation examination and on the data use to make estimates of the loan portfolio losses. The author describes a borrower's cash flow simulation building technology that is based on the sector typical borrowing scenario identification.

УДК 336.713

Кузнецов В. И., д-р экон. наук, профессор кафедры прикладного менеджмента и бизнес-консультирования МГУЭСИ (МЭСИ), г. Москва

Михайлова М. В., главный специалист отдела бухгалтерского учета и отчетности, филиал ООО КБ «НР Банк» в г. Якутске, г. Якутск

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО БАНКА В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНЦИИ

В настоящее время большое внимание уделяется вопросам формирования и развития конкурентоспособности предпринимательских структур, в том числе и кредитных организаций. Общая тенденция, характерная для современного состояния рынка банковских услуг, состоит в неуклонном расширении спектра оказываемых услуг в условиях межбанковской конкуренции. В связи с вышесказанным особый интерес представляет разработка стратегии развития региональных банков.

Цель статьи состоит в рассмотрении отдельных вопросов разработки стратегии регионального банка (на примере Якутии) в условиях быстрого развития в регионах филиальной сети крупных банков из финансового центра страны. При этом филиалы крупных банков появляются в первую очередь в регионах, богатых полезными ископаемыми.

В условиях конкуренции банки сливаются друг с другом, а лидеры банковского рынка поглощают более мелкие банки. Кроме того, российские банки испытывают конкуренцию со стороны иностранных кредитных учреждений.

Конкуренция заставляет коммерческие банки пересматривать политику ведения банковского бизнеса и выбирать новые пути развития для оптимальной работы. В современных банках обычно создаются подразделения или группы, которые занимаются изучением вопросов конкуренции. При этом применяется системный подход, предполагающий анализ политики банка, стратегии развития, стратегии инвестиций, стратегии кредитования и вкладов, управления кадрами и др.¹

Чтобы иметь четкое и ясное видение целей и задач, необходима стратегия развития банка, которая включает в себя вопросы разработки и реализации стратегии, создания нового вида услуг, участия в макроэкономических процессах и социальном развитии общества. Стратегия необходима банку для эффективного функционирования системы внутренних и внешних коммуникаций, формирования единой системы целей, на достижение которых мобилизуется «особая» ресурсная база банка, для укрепления корпоративного духа менеджеров банка всех уровней, а также для формирования положительного имиджа банка в глазах всех заинтересованных групп — учредителей банка, клиентов, партнеров, органов власти, средств массовой информации².

¹ См.: Алавердов А. Р. Стратегический менеджмент в коммерческом банке. М.: Маркет ДС, 2007.

² См.: Там же.

Управление современным коммерческим банком включает управление развитием банка, управление расширением списка финансовых инструментов, созданием банковской сети в регионах, выстраиванием конкурентной политики, развитием коммуникационных стратегий. Под стратегией понимают направления или способы деятельности для достижения важного результата, имеющего долгосрочные последствия³. Можно с уверенностью сказать, что сегодня выживают и укрепляют свои позиции те коммерческие банки, которые потратили усилия на выработку стратегии и представили публичную версию стратегии, т. е. ту часть своей стратегии, которую они предъявляют своим клиентам, конкурентам и партнерам. Управление современным коммерческим банком — это коллективная и командная деятельность. Всегда необходимо помнить: коммерческий банк — настолько сложная организация, что его развитием невозможно управлять единолично. Разработка стратегии и формирование банковской команды — процессы, связанные между собой.

Традиционно разработка стратегии коммерческих банков основывалась на выборе нескольких ключевых факторов. Банки определяли свою депозитную и кредитную политику: формировали принципы, на которых готовы привлекать средства, и указывали направления, на которых они готовы размещать средства, совершая доходные операции. В зависимости выбора в этих областях, реализовывались разные стратегии и разные типы банков⁴.

Следующий важный элемент стратегии — определение структуры активов и пассивов. Кроме того, банки в своей стратегии обосновывали приемлемые риски, и эти граничные условия определяли политику кредитования, безопасности, ликвидно-

сти. К традиционным блокам по мере развития банковского сектора необходимо добавлять новые модули:

- дополнительные финансовые операции банков, приносящие непроцентный доход;
- коммуникационная политика банка, включающая развитие общественных связей и работу с государственными органами. Очевидно, что эффективное финансовое управление банком невозможно без правильной информационной политики;
- обновленная технологическая инфраструктура: карточные технологии, электронные деньги, интернет-банкинг и т. д.;
- социальная ответственность банка, выработка социальной доктрины и определение роли банка в обществе.

К примеру, на современном этапе развития филиала ООО КБ «НР Банк» планы головного офиса направлены на техническое совершенствование, увеличение спектра банковских услуг, повышение эффективности рекламы, анализ и изучение развития банковского сектора внутри региона. Таким образом, головной офис исполняет свои функции по реализации общей миссии банка.

В регионе Якутии наблюдается увеличение числа филиалов многих банковских гигантов, что стимулирует руководство ООО КБ «НР Банк» к разработке новых стратегических и тактических планов. Банки, открывающие в регионе Якутии филиалы, обычно имеют налаженную систему внедрения и эффективную систему управления филиалами. В большинстве случаев они применяют стратегию роста, нацеленную на быстрое развитие своего банковского бизнеса, например, «Сбербанк России», «Внешторгбанк», «Связь-Банк» и «Банк Москвы». Стратегия ООО КБ «НР Банк» оценивается как оборонительная и предполагает увеличение числа филиалов, расширение предоставляемых услуг, увеличение клиентской базы. Эти действия направлены на сохранение банком своей рыночной доли.

³ Круглова Н. Ю., Круглов М. И. Стратегический менеджмент. М.: Высшее образование, 2007. С. 250.

⁴ См.: Алавердов А. Р. Стратегический менеджмент в коммерческом банке. М.: Маркет ДС, 2007.

По данным Центрального Банка России в Республике Саха (Якутия) в 2008 г. зарегистрировано всего 5 банков («Алданзолотобанк», «Алмазэргиэнбанк», «Нерюнгрибанк», «Сир», «Таатта») и их 9 филиалов. Филиалов банков из других регионов России — 38⁵. Доминантным лидером является «Сбербанк». Функционирует также филиал «РайффайзенБанка» в форме кредитно-кассового офиса «Якутск», работающего от лица Благовещенского филиала «РайффайзенБанка». Таким образом, ситуация в регионе характеризуется постоянным ростом числа филиалов из других регионов России, а не коммерческих банков данного региона.

Государственная заинтересованность в деятельности банковского сектора представлена в виде заявления Правительства РФ №983п-П13 и Центрального Банка России №01–01/1617 от 5 апреля 2005 г. «О стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2008 года», где большое внимание уделяется социальной значимости коммерческих банков. Банки рассматриваются как экономически и социально значимые структуры, влияющие на общее развитие экономики России. В Стратегии предусматривается создание условий для предотвращения использования кредитных организаций в противоправных целях. На коммерческие банки теперь возложены функции по организации работы с налоговыми органами, правоохранительными органами (по вопросам противодействия легализации доходов), бюджетными и внебюджетными фондами и т. д. Коммерческие банки должны участвовать в развитии малого и среднего бизнеса.

Социальная ответственность предприятий, которая включена и в современную парадигму управления, представляет значительный интерес для банков. Под социальной ответственностью, как известно,

понимают поддержку социальной политики государства, обеспечение экономического развития страны и социально-направленный характер основной деятельности предприятий, который выражается в соблюдении законов, уплате налогов, создании рабочих мест, социальных гарантиях сотрудников, экологии производства, а также качестве товаров и услуг, предоставляемых предприятиями населению региона⁶. Банки, зарегистрированные в Республике Саха (Якутия), поддерживают многие социально значимые проекты Якутии: «Доступное жилье молодым семьям», «Доступное и комфортное жилье — гражданам России», «Международные спортивные игры “Дети Азии”», оказывают помощь при пожарах и наводнениях, которые в Якутии являются сезонным явлением. Отметим, что социально ответственные организации улучшают свой имидж в регионе, что позволяет привлечь новых клиентов. Следует иметь в виду, что местное население лояльно настроено именно к якутским банкам, которые решают их социальные проблемы. Филиалы крупных банков обычно не участвуют в социальных программах Якутии, их деятельность направлена только на

⁶ Согласно опросу социологов, большая часть населения под социальной ответственностью понимает «заботу о людях»: благотворительность, меценатство, заботу об обществе в целом, социальные гарантии и льготы работникам частных предприятий. На втором месте по популярности ответов — выплата налогов в полном объеме. При этом под социальной ответственностью респонденты в данном случае понимают уплату как социальных налогов, так и налогов со всего оборота организации. На третьем месте по числу ответов — поддержка социальной политики государства. Незначительная часть респондентов связывает понятие социальной ответственности бизнеса с честностью и добросовестностью. По мнению этой группы опрошенных, бизнесмены должны нести моральную ответственность за свой бизнес перед обществом, быть честными по отношению к государству, людям и конкурентам. И лишь небольшое количество опрошенных связывает социальную значимость бизнеса с соблюдением законов. См.: www.bishelp.ru.

⁵ www.cbr.ru.

получение прибыли и с этой точки зрения являются менее привлекательными.

Каждый банк, особенно крупный, имеет определенную стратегию развития филиальной сети. Разумеется, что наибольший интерес для них представляют регионы, богатые природными ресурсами. Неслучайно, что быстрый рост числа филиалов коммерческих банков происходит именно в Якутии, что усиливает межбанковскую конкуренцию.

Особый интерес для формирования общей стратегии развития, представляет разработка стратегии кадровой политики банка, под которой понимают совокупность принципов, методов, форм, организационного механизма по выработке целей и задач, направленных на сохранение, укрепление и развитие кадрового потенциала⁷.

Система управления персоналом в коммерческих банках заключается в правильной расстановке кадров, разработке кадровой политики, утверждении кадровой политики, и основывается на влиянии внешних и внутренних факторов, носящих для каждого коммерческого банка индивидуальный характер.

Стратегия развития определяется такими принципами, как универсальность, постоянное повышение качества и увеличение перечня предоставляемых услуг, совершенствование стратегического и текущего планирования. Основными задачами при этом являются расширение сети филиалов банка в республике и развитие новых форм предоставления услуг населению, предприятиям и организациям.

Кроме того, стратегии современных коммерческих банков основываются на изучении опыта других банков, анализе внешней среды (поддержка и регулирование банковского сектора государством,

общее состояние экономики, действия современных коммерческих банков и т.д.). При этом банки имеют существенные отличия от других организаций. Именно поэтому изучение стратегического поведения банков в условиях конкуренции в последнее время представляет интерес со стороны самих банков, государства, местных органов управления. Каждый банк выбирает и разрабатывает свою стратегию в зависимости от наличия финансовых возможностей, менеджмента, квалифицированных кадров, влияния учредителей или акционеров. Одни банки тщательно изучают региональную экономику, основные отрасли финансирования региона, сопоставляют финансовые возможности банка, после чего принимают решение об открытии филиала в регионе, другие, имея большие финансовые ресурсы, используют именно их в стратегии роста филиалов, без подробного изучения и анализа конкурентоспособности в выбранном регионе. Открытие филиала ООО КБ «НР Банк» в г. Якутске преследовало следующие цели: содействие социально-экономическому развитию Республики Саха (Якутия) за счет активного участия в развитии приоритетных направлений ее экономики, а также содействие интеграции Якутии в экономику Дальневосточного федерального округа и стран Азиатско-Тихоокеанского региона. В этом состоит приоритет нашего банка по сравнению с остальными филиалами российских банков. Ограничивает развитие банка наличие в регионе банков, предоставляющих физическим и юридическим лицам больший объем банковских услуг.

В ООО КБ «НР Банк» разработана процедура принятия стратегии банка, предполагающая партисипативный подход, когда в этот процесс вовлекаются все специалисты банка.

В последнее время в банковской сфере распространено такое понятие как «деловая репутация банка», на что все без ис-

⁷ Алавердов А. Р. Кадровая стратегия банка: методические требования и технология формирования // Оперативное управление и стратегический менеджмент в коммерческом банке. 2003. № 1.

ключения участники банковского сектора обращают внимание. В банке создано специализированное подразделение по расчету, анализу и управлению рисками. Риск потери деловой репутации (репутационный риск) связан с возникновением убытков у кредитной организации в результате уменьшения числа клиентов вследствие формирования в обществе негативного представления о ее финансовом положении и качестве предоставления услуг⁸.

В заключение следует отметить, что при реализации политики банка или стратегии развития филиальной сети банк может рассчитывать на многолетний опыт руководителей, которые управляли банком и филиальной сетью, финансовыми активами и т.д. Большую роль играет специфичность региональных экономик, поэтому в штат банка и филиала должны приниматься лица, хорошо знающие специфику региона.

⁸ Петров А. Ю., Петрова В. И. Комплексный анализ финансовой деятельности банка. М.: Финансы и статистика, 2007. С. 352.

Банковская конкуренция носит жесткий характер, поэтому банку всегда нужно быть готовым к разработке новой стратегии, которую в случае изменения конкурентной обстановки следует корректировать.

Литература:

1. Алавердов А. Р. Стратегический менеджмент в коммерческом банке. М.: Маркет ДС, 2007.
2. Алавердов А. Р. Кадровая стратегия банка: методические требования и технология формирования // Оперативное управление и стратегический менеджмент в коммерческом банке. 2003. № 1.
3. Дробышевский С., Пащенко С. Анализ конкуренции в российском банковском секторе. М.: Институт экономики переходного периода (ИЭПП), 2006.
4. Круглова Н. Ю., Круглов М. И. Стратегический менеджмент. М.: Высшее образование, 2007.
5. Никонова И. А., Шамгунов Р. Н. Стратегия и стоимость коммерческого банка. М.: Альпина Бизнес-Букс, 2007.
6. Петров А. Ю., Петрова В. И. Комплексный анализ финансовой деятельности банка. М.: Финансы и статистика, 2007.

Статья поступила в редакцию 25 июля 2008г.

*V. Kuznetsov, Doctor of Economics, Professor,
Applied Management and Business Consulting Chair, Moscow State University
of Economics and Statistics, Moscow*

*M. Mikhailova, Senior Officer, Bookkeeping and Accounting Department,
ООО KB NR Bank, Yakutsk Branch, Yakutsk*

REGIONAL BANK'S DEVELOPMENT STRATEGY IN THE COMPETITIVE CONTEXT

Today much attention is paid to the issues connected with the business' (including the loan organizations') competitiveness level improvement. The general trend that is typically found at the modern banking services market is the sustainable growth in the number of services rendered by the banks that participate in the inter-bank competition. In view of the above, it is especially important to form the regional bank development strategy.

The author tries to explore a number of issues connected with the regional banks' strategy development in an environment where the country financial center large banks' branch regional network is growing fast. The author takes Yakut Republic as an example. First of all, the large banks' branches are emerging in the regions that have rich mineral wealth deposits.

УДК 331.543

Алавердов А. Р., д-р экон. наук, профессор, заведующий кафедрой управления человеческими ресурсами Московской финансово-промышленной академии, г. Москва

ВНЕДРЕНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ СТАНДАРТОВ В ПРАКТИКУ HR-МЕНЕДЖМЕНТА КАК РЕЗЕРВ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА СОВРЕМЕННОГО БАНКА И ЕГО ОБЩЕЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

В 2007 году были утверждены Стандарты профессиональной деятельности в области кадрового менеджмента, которые должны стать основным инструментом профессиональной идентификации специалистов по управлению персоналом. Каждый специалист — от начинающего кадровика до опытного директора по персоналу — найдет в этих стандартах то, что следует изучить и освоить на практике. Вместе с тем основной проблемой на пути внедрения и применения стандартов HR-специалистами является пока еще трудно преодолимое непонимание руководителями банков, да и небанковских организаций роли и статуса профессии менеджера по персоналу. Текущее управление персоналом во многих российских банках до сих пор строится по принципу решения возникающих проблем по мере их поступления. Это провоцирует самые разнообразные кадровые риски, имущественные и репутационные потери от реализации которых ухудшают финансовые результаты и снижают общую конкурентоспособность банка.

*Каковы же перспективы внедрения профессиональных стандартов в практику HR-менеджмента? Реально ли сделать стандарты частью конкурентоспособной политики современного банка? Эти и другие вопросы нашли отражение в статье известного ученого, автора учебников и монографий, посвященных проблемам банковского менеджмента, в том числе и управления персоналом, **Ашота Робертовича Алавердова**.*

В современных условиях вопрос о влиянии качества человеческого капитала организации на ее конкурентные позиции уже не является предметом дискуссий. Представители не только академического, но и бизнес-сообщества едины во мнении, что профессионализм, ответственность и лояльность собствен-

ного персонала обеспечивают работодателю дополнительные рыночные возможности для успешного решения практически любых задач как стратегического, так и тактического характера. Располагая таким кадровым потенциалом, работодатель приобретает множество очевидных конкурентных преимуществ, важнейшими

из которых являются следующие возможности:

- обслуживать наиболее привлекательные, следовательно, требовательные к качеству обслуживания, клиентские группы;
- успешно внедрять наиболее эффективные, а значит, методически сложные технологии производства и реализации товаров или услуг;
- реализовывать высокорентабельные и более рискованные финансово-хозяйственные операции, требующие компетентных исполнителей;
- избегать рисков имущественных и репутационных потерь в результате негативного вектора реализации человеческого фактора;
- получать дополнительную прибыль от непланируемых инициативных инноваций со стороны сотрудников, не на словах, а на деле разделяющих корпоративные цели своего работодателя.

Таким образом, можно констатировать, что постоянное повышение качества человеческого капитала является сегодня приоритетной стратегической целью в системе *HR*-менеджмента любой современной организации. Одним из резервов активизации работы в указанном направлении выступает внедрение в практику управления персоналом профессиональных стандартов (далее — ПС). Представителями отечественного бизнес-сообщества *ПС сегодня рассматривается* как «многофункциональный нормативный документ, определяющий в рамках конкретного вида экономической деятельности (области профессиональной деятельности) требования к содержанию и условиям труда, квалификации и компетенциям работников по различным квалификационным уровням»¹.

За рубежом работа по созданию ПС началась уже более десятилетия назад. Методической основой для их разработки в странах ЕС и в США выступает стандарт *ISO-9000*, на котором базируются все системы управления качеством. Им, в частности, определяется, что одним из главных условий, обеспечивающих надлежащее качество продукции или услуг, выступает наличие у производителей персонала, прошедшего профессиональную сертификацию. Сразу отметим, что это обусловило принципиальную разницу в подходах, реализуемых зарубежными и отечественными работодателями при замещении вакантных рабочих мест. В нашей стране до настоящего времени основным документом, подтверждающим квалификацию кандидата на трудоустройство, является диплом о получении им профессионального образования. Между тем за рубежом подобный документ обычно дает только право на сдачу экзамена для получения профессионального сертификата, который и определяет реальный уровень компетентности и ответственности кандидата на замещение той или иной должности (рабочего места). Саму же процедуру сертификации осуществляют негосударственные органы, создаваемые профильными ассоциированными объединениями работодателей² на основе предварительно одобренных ими ПС. Одним из примеров может послужить ПС для специалистов в области кадрового менеджмента, разработанный в 1998 г. в Канаде. В его создании приняли 38 руководителей компаний, 117 экспертов в области *HR*-менеджмента и 36 представителей системы профессионального образования.

В последние годы проекты по внедрению ПС в практику *HR*-менеджмента реализуются и в России силами государствен-

¹ «Положение о профессиональном стандарте», утвержденное распоряжением Президента Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП) от 28 июня 2007 г. № РП-46.

² Например, Общество Ллойда, Германский всеобщий технический союз, Британский объединенный экзаменационный совет, Общество сварщиков США и др.

ных органов, ассоциированных объединений предпринимателей, образовательных учреждений. Так, уже с конца 90-х гг. прошлого века существует практика обязательной сертификации Министерством финансов РФ аудиторов, специалистов для рынка ценных бумаг, профессиональных бухгалтеров. На уровне региональных органов власти примером такой работы является создание Правительством Москвы специальной организации («Стройзащита») для сертификации специалистов и рабочих в области строительства. Сегодня в нашей стране действуют несколько ПС, утвержденных непосредственно федеральными министерствами. Например, такие стандарты введены для работников туристической индустрии или для менеджеров инновационной деятельности в научно-технической и производственной сферах³. Очень важное решение несколько лет назад приняло Министерство образования и науки РФ. В соответствии с ним новое поколение образовательных стандартов в системе профессионального образования должно базироваться на ПС⁴, разработанных с непосредственным участием работодателей. Примером децентрализованного подхода к реализации рассматриваемых проектов может служить принятие 28 июня 2007 г. Российским союзом промышленников и предпринимателей (РСПП) «Положения о профессиональном стандарте». Показательно, что уже 1 ноября 2007 г. Комиссией РСПП по профессиональным стандартам были утверждены стандарты для нескольких ключевых профессий в индустрии общественного питания. При этом

руководство РСПП определило создание системы отраслевых ПС в качестве одного из приоритетных направлений своей работы в области содействия развитию кадрового обеспечения отечественного предпринимательства. Подобное внимание определяется потенциальным позитивным влиянием признанных бизнес-сообществом ПС на конкурентоспособность отечественного предпринимательства в целом и отдельных его субъектов.

На макроэкономическом уровне появление ПС позволит обеспечить решение следующих задач, актуальных для всех основных категорий участников национального рынка труда.

Во-первых, внедрение рассматриваемых стандартов способствует развитию инфраструктуры общенационального рынка труда. Появление системы постоянно актуализируемых отраслевых ПС обеспечивает основных участников данного рынка оперативной информацией о текущем спросе на трудовые ресурсы с указанием не только общих профессий и специальностей, но и детализированных требований к соответствующим профессиональным компетенциям. Кроме того, оно облегчает работодателям и профессиональным посредникам ориентацию на рынке труда за счет унификации наименований видов трудовой деятельности и наименований должностей, включая и вновь появляющиеся. Сегодня они постоянно сталкиваются с различными разночтениями в этой области⁵, что объективно затрудняет процесс поиска требуемых специалистов.

Во-вторых, массовое внедрение механизма профессиональной сертификации должно способствовать повышению конкурентоспособности россиян, как на национальном,

³ Постановления Минтруда России, соответственно, от 17 мая 1999 г. № 8 «О квалификационных требованиях (профессиональных стандартах) к основным должностям работников туристской индустрии» и от 5 марта 2004 г. № 34 «Об утверждении профессионального стандарта по профессии «Менеджер инновационной деятельности в научно-технической и производственной сферах».

⁴ См.: www.edu.ru.

⁵ Например, должность «Менеджер по продажам» у различных работодателей может использоваться в отношении как заурядного продавца, так и ведущего специалиста, ответственного за заключение многомиллионных контрактов.

так и на международном рынке труда. Осознанное понимание, что наличие диплома о профессиональном образовании само по себе уже не дает гарантий успешного трудоустройства, для любого квалифицированного специалиста станет основным мотивом к постоянному улучшению собственных профессиональных компетенций (т. е. практической реализации принципа «образование через жизнь» уже по инициативе не работодателя, а самого работника).

В-третьих, появление отраслевых ПС обеспечит принципиальное улучшение качества отечественного профессионального образования. Сегодня основным препятствием на пути его реформирования выступает сохранение ориентации большинства вузов на «знаниевый», но не «компетентностный» подход к подготовке дипломированных специалистов, а также отсутствие четко сформулированных требований к ним со стороны работодателей: «Бизнес пока не готов к систематическим отношениям с вузами и занят хаотичным латанием дыр в собственном кадровом обеспечении. Система же высшего образования выступает как самодостаточная, не испытывающая зависимости от бизнеса и дистанцирующаяся от него»⁶. Появление нового поколения образовательных стандартов и учебных планов, основанных на закрепленных в ПС требованиях работодателей, позволит это препятствие устранить или, в значительной степени ослабить.

На микроэкономическом уровне появление отраслевых ПС позволит работодателям принципиально реформировать внутрифирменную систему *HR*-менеджмента, что, как уже было доказано ранее, повысит общую конкурентоспособность конкретных предприятий.

Во-первых, использование конкретным работодателем ПС облегчит ему планиро-

вание требований по рабочим местам, а также потребностей в трудовых ресурсах, включая динамику штатной численности сотрудников. В частности, данные стандарты максимально упростят разработку и последующую актуализацию должностных инструкций по всей совокупности имеющихся рабочих мест. Сегодня на большинстве отечественных предприятий такие должностные инструкции имеют общий характер, а по некоторым рабочим местам — просто отсутствуют. Более объективный характер приобретет и процедура сокращения персонала за счет упрощения выбора конкретных кандидатов на увольнение.

Во-вторых, наличие таких стандартов обеспечит резкое повышение эффективности отбора кандидатов на трудоустройство, следовательно, уменьшит вероятность включения в штат предприятия профессионально некомпетентных, безответственных и нелояльных сотрудников. Сегодня такой отбор часто осуществляется на основе сугубо формальных требований самого общего характера (образование, стаж работы, возраст и т. п.). Отраслевой ПС (естественно, предварительно скорректированный с учетом специфики конкретного предприятия) выступит в роли эталонного шаблона, четко формулирующего требования к профессиональным и личностным компетенциям. Сопоставляя с ним выявленные в процессе отбора фактические качества конкретного кандидата, работодатель сможет принять обоснованное решение о целесообразности его найма.

В-третьих, содержащаяся в ПС информация станет основой для организации как первичного, так и последующего развития сотрудников предприятия. Для этого все сформулированные в стандарте требования к профессиональным компетенциям должны дифференцироваться на две группы — «необходимые» и «желательные». Первая группа будет использоваться при отборе кандидатов на трудоустройство и определения прикладных задач под-

⁶ Зборовский Г. Высшее образование и бизнес: проблемы институционального взаимодействия // Высшее образование в России. 2007. № 1. С. 140.

готовки кандидатов на выдвижение. Вторая группа требований станет основой для определения потребностей конкретного работника в дополнительном обучении. В результате у кадровых служб отечественных предприятий появится возможность перейти на сугубо индивидуальный подход к планированию процесса повышения квалификации персонала, что не только повысит его конечную эффективность, но и сократит соответствующие затраты. Кроме того, у работодателей появится возможность более четко формулировать требования к партнерским образовательным учреждениям, участвующим в программах повышения квалификации их работников.

В-четвертых, не менее позитивное влияние ПС окажут на внедрение инновационных технологий оперативного управления персоналом оценки и стимулирования. До настоящего времени на большинстве отечественных предприятий подобная оценка носит преимущественно «визуальный», т.е. субъективный характер. Это, в свою очередь, приводит к массовому использованию системы вознаграждений, практически не связанных с индивидуальными трудовыми результатами. В новых условиях методика текущей оценки сотрудников (и, тем более, аттестаций) будет основываться на полномасштабном использовании ПС. Ориентируясь на закрепленные в них требования, руководитель сможет объективно оценивать трудовую активность и ответственность своих подчиненных, принимая на этой основе взвешенные управленческие решения об их стимулировании (или дестимулировании) по результатам оцениваемого периода.

В-пятых, ПС позволят усилить индивидуальную направленность психологической поддержки во внутрифирменной системе HR-менеджмента. Наличие четко сформулированных требований к личностным качествам сотрудников обеспечит психологу и руководителям структурных подразделений организации возможность определять

индивидуальный вектор, т.е. содержание и форму такой поддержки для каждого работника.

Завершив общий обзор потенциальной роли ПС как фактора ускорения реформирования отечественного рынка труда и практики HR-менеджмента, можно перейти к предметной области настоящей статьи. С сожалением приходится констатировать, что процесс внедрения ПС в банковском секторе до настоящего времени отстает от его потребностей, хотя работа в этой области ведется уже несколько лет. Так, в 2007 г. Ассоциацией российских банков (АРБ) и Московской финансово-промышленной академией (МФПА) была создана рабочая группа для разработки ПС по банковскому делу. Однако конечных результатов этой работы в форме утвержденных АРБ ПС хотя бы для некоторых категорий банковских служащих пока не имеется. В данной статье автор делает попытку определить основные препятствия, затрудняющие разработку ПС для банковской сферы и сформулировать некоторые рекомендации по преодолению их.

Прежде всего, следует отметить, что зависимость конкурентных позиций кредитной организации от качества ее человеческого капитала выражена более очевидно, нежели в большинстве других отраслей. Специфика деятельности современного банка предъявляет ряд *дополнительных требований к качественным параметрам используемых им трудовых ресурсов*, что подтверждается сформулированными ниже объективными факторами.

Действие первого фактора проявляется в форме более жестких требований к уровню квалификации персонала, а именно — удельному весу дипломированных специалистов. В большинстве отраслей, наиболее представительных по численности занятых (промышленность, стройиндустрия, торговля и др.), данный показатель не превышает 15–20% от среднесписочной численности сотрудников. В кредит-

ных организациях он составляет не менее 55–60 % за рубежом и до 85 % в России⁷. Таким образом, кредитные организации в значительно большей степени зависят от эффективности функционирования национальной системы высшего и среднего специального образования.

Действие второго фактора проявляется в форме более жестких требований к уровню углубления профессиональной специализации. В большинстве отраслей для большинства сотрудников ограничивается двумя, реже — тремя уровнями (например, строитель/штукатур или врач/хирург/нейрохирург и т.п.). Банковский служащий уже в начале своей профессиональной биографии должен обладать тремя уровнями специализации — квалификация «экономист», специальность «финансы и кредит», специализация «банковское дело». В дальнейшем для сотрудников категории «исполнители» добавляется еще один уровень, связанный с каким-либо направлением деятельности кредитной организации (например, кредитные операции, расчетно-кассовое обслуживание и т.п.). Для специалистов высокой квалификации необходимо углубление специализации до пятого уровня (например, эксперт в области государственных ценных бумаг, эксперт по инвестиционному кредитованию промышленных предприятий и т.п.).

Действие третьего фактора проявляется в форме более жестких требований к степени ответственности персонала. Это связано с короткими технологическими цепочками, характерными для большинства финансовых операций современного бан-

ка. Аналогичные цепочки в промышленности, строительстве, прикладной науке предполагают последовательное прохождение будущего продукта через десятки, иногда сотни рабочих мест. В результате технологические ошибки, допущенные на одном из них из-за безответственности исполнителя, в дальнейшем с высокой степенью вероятности выявляются и исправляются. Большинство финансовых операций банка предполагают участие всего нескольких сотрудников, причем ошибка любого из них может оказаться причиной реализованного риска в форме имущественных и неимущественных потерь. Добавим, что при этом банк рискует преимущественно заемными, а не собственными средствами, как большинство других хозяйствующих субъектов.

Действие четвертого фактора проявляется в форме более жестких требований к лояльности банковских служащих в форме строго соблюдения установленных работодателем правил обеспечения его имущественной и особенно информационной безопасности. Оно касается не ограниченного числа сотрудников, как в других отраслях, а абсолютного большинства банковского персонала. Так, на торговом или промышленном предприятии к конфиденциальной информации или управлению денежными средствами имеет допуск лишь несколько человек, представляющих топ-менеджмент или ведущих специалистов. В кредитной организации информацией, составляющей банковскую или коммерческую тайну, владеет большинство сотрудников, в том числе рядовые исполнители (например, обслуживающие расчетные счета клиентов). Разглашение соответствующих сведений как традиционная форма проявления нелояльности работодателю чревата для банка не столько имущественными, сколько репутационными потерями со всеми вытекающими негативными последствиями (вплоть до массового оттока наиболее

⁷ Указанная разница определяется характерным для зарубежных банков подходом к замещению должностей банковских служащих нижнего исполнительского звена (кассиры, контроллеры, операционисты), от которых требуется наличие не среднего (тем более, высшего) специального образования, а лишь первичной профессиональной подготовки (трех — девятимесячные курсы профессионального обучения).

привлекательных клиентов). Аналогичная ситуация характерна и для угроз имущественного характера в форме различных финансовых злоупотреблений или прямых хищений.

Действие пятого фактора проявляется в форме более жестких требований к психологической устойчивости сотрудников, профессиональная деятельность которых связана либо с обслуживанием клиентов, либо с проведением масштабных финансовых операций. Отсутствие ее способно либо многократно увеличить вероятность технологических ошибок (угроза имущественных потерь), как естественный результат стресса, либо негативно сказаться на качестве обслуживания клиента (угроза репутационных потерь).

Перечисленные факторы главным образом и определяют специфику технологии разработки ПС в рассматриваемом секторе экономики. Рассмотрим возникающие здесь проблемы и вытекающие из них требования.

Во-первых, зависимость работодателей от качества высшего и среднего профессионального образования существенно повышает актуальность привлечения представителей банковского сообщества к разработке не только профессиональных, но и соответствующих образовательных стандартов. Как уже ранее отмечалось, именно ими в дальнейшем должны руководствоваться профильные вузы и колледжи при актуализации как самих образовательных программ, так и обеспечивающего их учебно-методического контента. При этом регулярное появление на рынке новых банковских продуктов и технологий обслуживания клиентов *требует организации подобного сотрудничества между субъектами образовательной и банковской сфер на постоянной основе.*

Во-вторых, для современного банка характерно иное ранжирование персонала по признаку профессиональной квалификации, чем в других отраслях. Существую-

щая сегодня методика разработки ПС требует дифференциации их на пять групп, в зависимости от профессиональной квалификации, следовательно, исполняемых функциональных обязанностей:

- технический исполнитель;
- квалифицированный исполнитель;
- специалист;
- руководитель среднего звена;
- топ-менеджер.

В банке число технических исполнителей обычно невелико, зато специалисты и менеджеры должны ранжироваться минимум на три категории — нижнего, среднего и высшего звена. При этом в случае использования конкретным банком многолинейного (штабного) или линейно-штабного подхода к организации управления, функции менеджеров и специалистов постоянно пересекаются. Поэтому *разработчикам отраслевых ПС необходимо вначале определиться с проблемой ранжирования банковских служащих по квалификационному признаку.*

В-третьих, многоуровневая специализация, характерная для большинства рабочих мест в банке, объективно усложняет работу по созданию системы отраслевых ПС. Напомним, что такие стандарты разрабатываются для конкретного рабочего места или группы рабочих мест, полностью аутентичных по предъявляемым требованиям. В большинстве отраслей это позволяет использовать достаточно ограниченную номенклатуру ПС. Так, результатами уже упомянутой ранее работы профильной комиссии РСПП по внедрению ПС для предприятий общественного питания стали всего шесть стандартов⁸. В банковской сфере не менее 40% рабочих мест требуют разработки индивиду-

⁸ Кухонный работник; помощник повара/многоцелевой работник по питанию; повар/кондитер; шеф-повар/шеф-кондитер/менеджер производства; управляющий производством; директор предприятия питания.

альных стандартов. В таких условиях *работу по созданию полноценной системы ПС для банковской сферы целесообразно организовать на поэтапной основе* — от наиболее простых для регламентации соответствующих требований рабочих мест к наиболее сложным.

В-четвертых, разработку по настоящему функциональных ПС затрудняют и повышенные требования работодателей к ответственности и лояльности банковских служащих. Например, традиционная для отечественной практики рекрутинга формулировка «высокая степень ответственности за порученную работу» является скорее лозунгом, нежели предметным требованием. Столь же бессмысленно, по мнению автора, записывать требование о «неразглашении конфиденциальной информации работодателя». В зависимости от своих морально-этических установок конкретный работник либо без всяких напоминаний будет обеспечивать это требование, либо с легкостью нарушит его, невзирая на любые ранее взятые с него подписки или оформленные допуски. Поэтому *в ПС должны содержаться не призывы, а хотя бы минимальный перечень тех личностных качеств, а также иных данных личного характера*, которые минимизируют вероятность реализации соответствующих кадровых рисков.

В-пятых, высокострессовый характер труда характерный для большинства рабочих мест в современном банке, обуславливает *необходимость закрепления в ПС и краткого перечня психофизиологических качеств*, наличие которых способствует успешному выполнению установленных функциональных обязанностей.

Таким образом, отраслевой ПС для банковских служащих должен, по мнению автора, иметь следующую *типовую структуру* (рис. 1).

В заключение сформулируем несколько общих *рекомендаций* по организации

самого процесса разработки и внедрения системы ПС для банковской сферы.

Первой из них является аргументированная ранее *общая последовательность разработки отраслевых стандартов*, учитывающая различную сложность функциональных обязанностей по тем или иным категориям рабочих мест и предполагающая следующую очередность:

- ПС для работников категории «исполнители» наиболее массовых банковских специальностей (например, кассиры, операционисты и т. п.);
- ПС для сотрудников, специализирующихся на наиболее массовых банковских услугах (ведение депозитных и расчетных счетов, технологически несложные кредитные операции и т. п.);
- ПС для менеджеров нижнего и среднего звена (вплоть до начальников самостоятельных подразделений);
- ПС для специалистов штабных инстанций банка;
- ПС для топ-менеджеров;
- ПС для сотрудников, специализирующихся на нетрадиционных или технологически сложных банковских операциях (лизинг, аутсорсинг, торговые операции с ценными бумагами, инвестиционные кредиты и т. п.);
- ПС для ведущих и главных специалистов (экспертов) банка.

Второй рекомендацией выступает *необходимость организации публичного обсуждения проектов ПС* всеми заинтересованными членами банковского сообщества еще до момента их утверждения. Для этого проекты ПС после завершения их разработки и обсуждения в специальной комиссии АРБ на срок не менее одного месяца должны размещаться на сайте Ассоциации с указанием адреса для направления потенциальными участниками обсуждения своих предложений по их разработке.

Третьей рекомендация связана с обязательной *опытной апробацией* уже утвер-

1. Общая часть: ▪ статус документа и основание для его разработки (решение АРБ); ▪ разработчика ПС; ▪ функциональное назначение ПС; ▪ возможные направления использования ПС; ▪ срок действия ПС до следующей плановой актуализации; ▪ необходимость корректировки ПС с учетом специфики конкретного банка — пользователя	
2. Полное наименование должности сотрудника банка и соответствующего структурного подразделения	
3. Профиль должности:	
3.1. Функциональные обязанности: ▪	3.2. Функциональные права: ▪
4. Формальные условия замещения должности: ▪ образование; ▪ стаж работы в банковском секторе; ▪ стаж работы по специальности; ▪ ...	
5. Профессиональные компетенции: 5.1. Сотрудник должен иметь представления: ▪ 5.2. Сотрудник должен знать: ▪ 5.3. Сотрудник должен уметь: ▪ 5.4. Сотрудник должен иметь навыки: ▪	
6. Личностные компетенции (качества):	
6.1 Необходимые: ▪	6.2 Желательные: ▪
7. Желательный психотип:	

Рис. 1. Типовая форма отраслевого профессионального стандарта для работников банковской сферы

женных ПС. Для этого рабочей группой по разработке ПС должна быть подготовлена и также размещена на сайте АРБ специальная анкета для банков, внедривших данные стандарты в свою систему HR-менеджмента. По истечении 6–9 ме-

сяцев с момента утверждения ПС информация, полученная от этих банков, должна быть систематизирована и использована рабочей группой для корректировки стандартов по результатам практической апробации.

Четвертая рекомендация адресована непосредственным пользователям в лице конкретных кредитных организаций. Для эффективного использования ПС в системе HR-менеджмента, в банке должна быть создана собственная, постоянно действующая служба для привязки унифицированных ПС и их последующей актуализации. Естественно, что главным условием ее успешного функционирования будет активное сотрудничество с ней руководителей всех структурных подразделений организации.

Литература

1. Алавердов А. Р. Банковский сектор на рынке труда современной России. Монография. М.: МЭСИ, 1998.
2. Алавердов А. Р. Еще раз к вопросу о внутрифирменном рынке труда // Вопросы экономики. 1999. № 8.
3. Алавердов А. Р. Кадровая стратегия банка: методические требования и технология формирования // Оперативное управление и стратегический менеджмент в коммерческом банке. 2003. № 1.
4. Алавердов А. Р. Стратегический менеджмент в коммерческом банке. М.: Маркет ДС, 2007.
5. Алавердов А. Р. Менеджмент персонала в коммерческом банке. Учебник. М.: Маркет ДС, 2008.
6. Алавердов А. Р. Кадровая безопасность современного банка: стратегия и тактика управления / Управление в кредитной организации. 2008. № 2–3.
7. Зборовский Г. Высшее образование и бизнес: проблемы институционального взаимодействия // Высшее образование в России. 2007. № 1.

Статья поступила в редакцию 9 сентября 2008 г.

A. Alaverdov, Doctor of Economics, Professor, Head of the Chair of HR Management, Moscow University of Industry and Finance

PROFESSIONAL STANDARDS IN HR MANAGERS' PRACTICAL WORK AS A FACTOR CONTRIBUTING TO IMPROVEMENT OF MODERN BANKS' HUMAN CAPITAL AND THEIR OVERALL COMPETITIVENESS

Professional HR management standards were adopted in 2007. They are to become the main tool that helps identify HR management professionals. Each HR professional, both a beginner and a quite experienced HR director who reads these standards, can find something to learn and something that should be used in practical work. However, the main barrier that is found on the way of the HR standards introduction and use is the banks' and non-financial organizations' top management's hardly removable inability to understand the role and the status of an HR manager. Today HR managers' operations in many banks are organized according to the principle of not troubling the trouble until it troubles them. Such state of affairs is a source of various HR-related risks, property, reputation and goodwill loss. It makes the financial work results worse and decreases competitiveness level of the banks.

What are the prospects of professional HR managers' standards introduction? Is it possible to make the standards a part of each modern competitive bank's policies? The above issues are among those that are included into Ashot Aleverdov's article. Prof. Alaverdov is a renowned scholar, author of manuals and monographs dedicated to bank management and HR management in banks.

УДК 331.546

Громова Н. В., канд. экон. наук, доцент кафедры управления человеческими ресурсами Московской финансово промышленной академии, г. Москва

КОМПЕТЕНТНОСТНЫЙ ПОДХОД КАК ОСНОВА СТАНОВЛЕНИЯ СИСТЕМЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ СТАНДАРТОВ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ

В связи с активной интеграцией российской экономики в мировое экономическое пространство требования к профессиональному образованию существенно обновляются. В силу той роли, которую играет банковский сектор в современной экономике, повышение качества образовательных услуг в данной профессиональной сфере приобретает особую значимость. В рамках статьи автор раскрывает алгоритм определения профессиональной компетентностной модели выпускника высшего учебного заведения, реализующего образовательные услуги для банковского сектора.

Повышение качества образования является одной из актуальных проблем не только для России, но и для всего мирового сообщества. Решение этой проблемы связано с модернизацией содержания образования, оптимизацией способов и технологий организации образовательного процесса и, конечно, переосмыслением цели и результата образования.

Сложившиеся социально-экономические условия в обществе предъявляют новые требования к профессиональным знаниям и умениям специалистов, к уровню их компетентности, мастерства и мобильности. Однако современные научные исследования показывают, что карьерный успех лишь частично обуславливается профессиональной компетенцией, а в значительной мере определяется личными качествами и способностями специалиста.

Российский рынок труда в банковском секторе по сравнению с другими секторами экономики имеет некоторые особенности, сложившиеся в результате своеоб-

разного становления отечественной банковской системы. Основная особенность этого рынка — практическое отсутствие профессиональных стандартов.

До недавнего времени отечественные банки развивались каждый по своей траектории. Отечественная школа банковского дела в период становления российской банковской системы не могла предложить абсолютно ничего нового из банковских технологий. При этом было практически невозможно найти в двух разных банках работников с одинаковыми должностными обязанностями и, тем более, с похожими навыками выполнения этих обязанностей.

В последнее время ситуация изменилась. Появилось большое количество банковских ассоциаций, банки обмениваются опытом, начинают использовать одинаковые банковские программные продукты, персонал банков мигрирует, Банк России все больше конкретизирует и регламентирует банковские операции и т.д. Должностные обязанности работников становят-

ся все более понятными и общепринятыми. Почти в каждом банке разработан собственный набор стандартных требований к работникам, претендующим на конкретные должности. Вырабатываются процедуры по отбору специалистов на вакансии, методики для профессиональной оценки знаний работающего персонала, технологии проведения комплексных аттестаций.

Однако задача «идентификации должности», а также специалистов на эту должность сегодня может быть решена либо кадровиками с весомым опытом работы в банке, либо банкирами, исследующими кадровые вопросы при активном сотрудничестве с образовательными учреждениями путем разработки единых профессиональных стандартов для банковских специалистов.

Профессиональный стандарт, по сути, является нормативным документом, который определяет необходимые требования к профессии по квалификационным уровням и компетенциям с учетом обеспечения качества и продуктивности выполняемых работ. Этот документ — связующее звено между сферами труда и образования, т.е. позволяет работодателям на языке *компетенций* по уровням квалификации взаимодействовать с образовательными организациями всех уровней. Система профессиональных стандартов, разработанная консолидированными работодателями, и созданная на их основе система образовательных стандартов своей непрерывной гармонизацией должны содействовать качеству подготовки кадров в соответствии с требованиями рынка труда.

В России только начинается процесс становления системы профессиональных стандартов, в том числе для специалистов банковского сектора. Для достижения практических результатов необходимо рассмотреть следующие основные направления:

- обоснование необходимости формирования национальной системы профессиональных стандартов;

- понятие профессионального стандарта;

- взаимодействие заинтересованных сторон в разработке и применении профессиональных стандартов;

- задачи системы профессиональных стандартов;

- методология формирования профессиональных стандартов;

- проблема гармонизации международных образовательных и профессиональных стандартов.

Ключевым элементом в системе профессиональных стандартов являются профессиональные компетенции. Далее в рамках данной статьи основное внимание будет уделено именно этому элементу.

Компетенции характеризуют общие способности, базирующиеся на учебных достижениях, опыте, которые приобретены благодаря образовательной деятельности личности и которые определяют ее мобильность. Понятие «компетенция» акцентирует внимание на умениях, но не сводится только к ним. Оно включает в себя позитивные ценности, влияющие на жизненную самореализацию выпускника. *Профессиональные компетенции* включают совокупность специальных теоретических знаний и интеллектуальных умений, связанных с конкретным видом трудовой деятельности.

Компетентность и компетенция представляют собой взаимосвязанные парные понятия. *Компетенция* — системное свойство системы понятий и действий, отражающих объект и позволяющих субъекту эффективно взаимодействовать с ним в определенных условиях. *Компетентность* — субъектный опыт человека, который реализуется через интериоризированные компетенции в определенных условиях. Иными словами, компетентность следует трактовать как составную часть субъектного опыта, эффективно реализуемого через все виды деятельности, ориентированные и задаваемые компетенцией.

Компетентностный подход — это попытка привести в соответствие профессиональное образование и потребности рынка труда, т. е. он связан с заказом на образование со стороны работодателей, тем, кому нужен компетентный специалист, и позволяет акцентировать внимание на результатах образования, причем в качестве результата рассматривается не сумма усвоенной информации, а способность человека действовать в различных проблемных ситуациях. Исходя из специфики банковского сектора и особенности образовательных услуг в системе банковского образования, следует отметить, что это естественно оказывает влияние на процесс формирования и развития профессиональных компетенции будущих специалистов финансово-кредитных организаций.

Недостатки действующего на данный момент государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования второго поколения обуславливают необходимость переосмысления его роли и содержания, а также роли государства, самих кредитных организаций и банковских образовательных учреждений в процессе создания и реализации образовательных программ, направленных на подготовку специалистов для банковского сектора.

Решение этой задачи требует использования различных, в том числе инновационных форм обучения, дальнейшего совершенствования учебно-программной и методической документации, регламентирующей образовательный процесс. Их реализация призвана обеспечить *открытость системы* подготовки банковских специалистов, выражающейся в способности коллективов банковских образовательных учреждений быстро реагировать на прогрессивные достижения в мировой и отечественной банковской практике, возможности ставить и реализовывать новые образовательные цели и задачи в рамках интеграции России в мировое образовательное пространство.

Хотелось бы отметить, что в России эта проблема частично уже решается. Так в марте 2006 г. в Санкт-Петербурге состоялся круглый стол по теме «Взаимодействие бизнеса и образования в реализации приоритетного национального проекта»¹. Заседание проходило в рамках подготовки к проведению Госсовета России по проблемам образования. По итогам круглого стола, в мае 2006 г. было создано Агентство национальных квалификаций при Российском союзе промышленников и предпринимателей (АНК РСПП) совместно с Министерством образования и науки РФ.

В новых проектных профессиональных стандартах, к разработке которых приступили в Агентстве, приоритетной задачей определено «повышение уровня защиты профессионализма и уровня жизни работника на основе достижений персоналом организаций профессиональной компетентности... как основы устойчивого экономического развития. А в процессе формирования структуры профессиональных стандартов представляется возможным наполнять содержанием каждый квалификационный уровень в зависимости от «нарастания» или «приращения» новых компетенций и отражать эти процессы в образовательных программах»².

«Идея создания агентства заключается в том, — отметил председатель российского союза промышленников и предпринимателей А. Н. Шохин, — чтобы союз работодателей вырабатывал требования к профессиям и квалификациям, а государство могло бы использовать национальные профессиональные стандарты при формировании учебных планов и образовательных программ»³.

¹ См.: www.ccr.ru.

² Концепция создания Национального агентства развития профессиональных квалификаций. М., 2006.

³ Диплом бизнес-класса: РСПП составит свои стандарты подготовки специалистов в вузах. 2006. 12 мая // www.vremya.ru.

При этом роль бизнеса в развитии системы образования нельзя сводить «исключительно к благотворительности», как это все еще практикуется в стране, было подчеркнуто в выступлении А. Н. Шохина. «Это абсолютно тупиковый подход», — заявил он. По его словам, в подготовке высококвалифицированных кадров бизнес-сообщество, безусловно, обязано быть партнером государства. В таком альянсе бизнес со стороны рынка труда с его инновациями, технологическим переоснащением должен «оформить и предъявить абсолютно конкретные требования к системе профессионального и высшего образования в России», причем, делая это с учетом «процессов глобализации и предстоящего вступления страны в ВТО», добавил А. Н. Шохин. «Никто, кроме бизнеса, не скажет, какие работники, когда и в каком количестве будут востребованы экономикой в будущем», — убежден президент РСПП⁴.

Перед банковским сообществом стоит не менее сложная задача, особенно в свете последних событий на мировых и национальном финансовых рынках. Мировой финансовый кризис заметно повлиял на состоянии рынка труда в российском банковском секторе.

Анализируя данные крупнейших рекрутинговых и хедхантинговых компаний можно отметить следующие основные тенденции на рынке труда. Это, прежде всего, значительное сокращение бюджетов банков на подбор персонала и отказ банков от неограниченного набора новых сотрудников. С одной стороны, это связано с общим сокращением затрат по кадровому направлению, а с другой — с реструктуризацией и переформированием структурных подразделений банка, особенно отделов потребительского и ипотечного кредитования. В связи с кризисом на рынке труда появились кандидаты, которые переходят из западных банков в российские и в банки, кон-

тролируемые госструктурами. Также в последние месяцы наблюдается явная тенденция увеличения числа резюме аналитиков. Некоторые банки, преимущественно крупные инвестиционные, уже объявили о сокращении персонала. Следует отметить, что финансовый кризис в меньшей степени коснется топ-персонала: таких специалистов на рынке традиционно мало, а средства, вырученные за счет сокращения персонала нижнего и среднего звена, пойдут на удержание и стимулирование ключевых сотрудников банков. К тому же по ряду направлений деятельности кредитных организаций до сих пор сохраняется сильный дефицит квалифицированных специалистов, который в нынешних условиях можно ликвидировать за счет работников, высвободившихся из других финансово-кредитных организаций.

Следует обратить особое внимание на ситуацию, складывающуюся в образовательных учреждениях, — это проблема с прохождением производственной и преддипломной практик, а также последующим трудоустройством у студентов старших курсов и выпускников вузов, которые получают образование по одной из самой популярной специальности «Финансы и кредит».

В современных условиях основной тенденцией развития рынка банковских образовательных услуг является его ориентация на модели профессиональных компетенций, созданных с участием работодателей. При определении механизма разработки указанных моделей в его основу закладывается компетентностный подход, позволяющий увязать цели системы профессионального образования и банков — работодателей как в текущем периоде, так и в стратегической перспективе.

Применение компетентностного подхода при подготовке специалистов для банковского сектора является действенным инструментом повышения качества образовательных услуг и соответствия про-

⁴ www.edu.rsp.ru.

фессиональных компетенций банковских специалистов потребностям рынка. Это должно безусловно соответствовать изменяющимся требованиям современного рынка труда в рассматриваемом секторе, особенно с учетом выхода из финансового кризиса всего мирового сообщества и экономики России, в частности. Реализация компетентностного подхода в высшей школе в первую очередь предполагает разработку *компетентностной модели выпускника*.

Компетенция или набор компетенций означает, что человек может проявить определенные способности или навыки и выполнить задание так, чтобы это позволило оценить уровень достижений. Компетенции могут демонстрироваться и, следовательно, оцениваться. Таким образом, компетенции могут использоваться для внутренней и внешней оценки качества высшего образования посредством идентификаторов ключевых компетенций: профессиональных, личностных и коммуникативных.

Алгоритм разработки модели профессиональных компетенций выпускников профильных для банковского сектора вузов должен реализовываться на основе компетентностного подхода, позволяющего сочетать цели образовательных учреждений и работодателей, в том числе в долгосрочной перспективе. Практическая реализация данного алгоритма позволит вузам повысить качество оказываемых услуг за счет использования дифференцированного подхода при реализации различных уровней образовательных программ, адаптированных к специфическим потребностям работодателей и требованиям рынка труда в банковском секторе.

Раскроем содержание и последовательность блоков алгоритма определения *профессиональной компетентностной модели выпускника* высшего учебного заведения, реализующего образовательные услуги для банковского сектора.

Блок 1. Выделение *ключевых профессиональных компетенций выпускника*. На основе мониторинга текущих и прогнозируемых требований рынка труда к профессиональным характеристикам персонала кредитных организаций соответствующей квалификации (специализации) и образовательных программ вуза выделяются ключевые профессиональные компетенции.

К выделенным ключевым профессиональным компетенциям выпускника по специальности «Финансы и кредит», специализация «Банковское дело» мы отнесли следующие.

1. Умение применять нормативные документы и инструкции Банка России.
2. Владение основными аспектами организации, функционирования и управления деятельностью кредитных организаций.
3. Владение навыками ведения банковского розничного бизнеса.
4. Владение основными аспектами производства банковских продуктов и услуг, инструментов, форм и процедур их реализации.
5. Знание основ бухгалтерского учета в банковской сфере и умение составлять отчеты по формам бухгалтерской и финансовой отчетности кредитных организаций.
6. Навыки управления клиентскими и межбанковскими расчетами.
7. Умение на практике применять инструменты финансового менеджмента в кредитных организациях.
8. Навыки работы с автоматизированными банковскими системами.
9. Навыки управления операциями банка с ценными бумагами.
10. Владение основными аспектами риск-менеджмента в банковском секторе.

Следует отметить, что это далеко не полный перечень, к тому же он не включает в себя личностные компетенции, которые также являются весьма важными с учетом специфики банковского сектора, однако

в рамках данной статьи мы ограничились лишь представленными профессиональными компетенциями с целью наглядно проиллюстрировать практическую реализацию всех этапов алгоритма определения *профессиональной компетентностной модели выпускника* вуза.

Блок 2. *Определение инструментов и системы оценки уровня профессиональной компетентности выпускника.* Такими инструментами оценки могут выступать независимый общественно-профессиональный опрос группы экспертов, метод интервью, анализ дипломных проектов выпускников. В качестве системы оценки может быть использована, например, десятибалльная шкала, определяющая степень владения выпускником той или иной компетенцией, где, соответственно, 0 баллов — подразумевает отсутствие той или иной компетенции, а 10 баллов — полное ее наличие. На основе выделенных компетенций составляется «идеальный профиль» *профессиональной компетентностной модели выпускника*, представленный картой компетенций, составленной на основе максимально-возможной оценке компетенции, т.е. 10 баллов.

Блок 3. *Оценка профессиональной компетентности выпускника.* На данном этапе формируется группа экспертов, куда входят ведущие специалисты банков-работодателей, известные представители банковского сообщества, председатели государственных аттестационных комиссий, ведущие представители профессорско-преподавательского состава вуза, заведующие его профильных кафедр и проводится сама оценка. Полученные результаты оценки интегрируются в десятибалльную шкалу, и на основе полученных результатов составляется карта *профессиональной компетентностной модели выпускника*.

Блок 4. *Сравнение полученных карт профессиональных компетенций выпускников с «идеальным профилем» профес-*

сиональной компетентностной модели выпускника, по результатам которого становится понятно, какие именно компетенции требуют дополнительного развития. На данном этапе определяется программа мероприятий, целью которой является приближение полученных данных к оптимальным: совершенствование образовательных программ и учебного процесса, разработка, актуализация или приобретение образовательного контента, отвечающего современным требованиям банковского сектора, повышение квалификации профессорско-преподавательского состава и многие другие.

При реализации данного алгоритма образовательные учреждения получают конкурентные преимущества. Указанный алгоритм позволяет повысить качество оказываемых образовательных услуг и их конкурентоспособность на рынке банковского образования за счет выделения новых целевых сегментов потребителей и предложения в соответствии с их потребностями гибких дифференцированных по различным уровням профессиональных компетенций выпускников образовательных программ. Такие программы адаптированы к специфическим потребностям кредитных организаций-работодателей, обладают гибкой по логическим взаимосвязям между содержательными элементами структурой, чувствительной к изменениям требований рынка труда, и обеспечивают множественность вариантов обучения различных категорий потребителей по индивидуальным образовательным траекториям.

Опираясь на вышеизложенное, следует отметить, что профессиональное банковское сообщество высоко оценивает значимость банковского образования как одного из ключевых факторов конкурентоспособности российского банковского сектора и напрямую заинтересовано в качественном обучении будущих специалистов.

Наблюдаемое сегодня несовпадение в подходах вузов и банков — работодателей

к содержанию подготовки специалистов порождает разрыв между реальным уровнем профессиональной компетентности выпускников вузов и требованиями, предъявляемыми современными кредитными организациями к квалификации своего персонала.

Выход из сложившейся ситуации возможен только в рамках интеграции системы профессионального образования России и банковского сектора, призванной обеспечить, во-первых, формирование у обучающихся профессиональных компетенций, которые необходимы для эффективного исполнения установленных работодателем должностных функций, и, во-вторых, их соответствие установленным профессиональным стандартам.

Литература:

1. Байденко В. И. Компетентностный подход к проектированию государственных образовательных стандартов высшего профессионального образования (методологические и методические вопросы). М., 2005.
2. Громова Н. В. Механизмы повышения эффективности и качества банковских образовательных услуг // Экономические науки. 2006. №6.
3. Громова Н. В. Инновационные подходы к организации подготовки и переподготовки банковских кадров в рамках интеграции банковского сектора и российской системы банковского образования // Ученые записки МФПА: Системы бизнеса. Вып. 2. М.: Маркет ДС, 2006.
4. Концепция создания Национального агентства развития профессиональных квалификаций. М., 2006.
5. Концепция развития профессиональных квалификаций, Материалы агентства национальных квалификаций при РСПП. М., 2006.
6. Материалы семинара по Болонскому процессу «Структуры квалификаций в европейском высшем образовании». Копенгаген, Дания. 27–28 марта 2003г. // Формирование общеевропейского пространства высшего образования. М.: Издательский дом ГУ— ВШЭ, 2004.

Статья поступила в редакцию 12 октября 2008г.

N. Gromova, PhD (Econ.),

Associate Professor, Moscow University of Industry and Finance, Moscow

COMPETENCE-BASED APPROACH AS A BASIS FOR BUILDING A PROFESSIONAL STANDARDS SYSTEM IN THE BANKING SECTOR

As the Russian economy integrates pro-actively into the world economic community, the requirements set to the university graduates are changing, and the changes are substantial. As the role the banking sector plays in the modern economy is important, it is vital to improve the quality of training provided to the students who major in the subjects that pertain to this field of study. The article author shows the algorithm to be used to make a competence-based model that could describe the characteristics that should be found in a graduate of a university where banking sector-related subjects are taught.

УДК 338.26.313

Клейнер Г. Б., д-р экон. наук, профессор, член-корреспондент РАН, заместитель директора ЦЭМИ РАН, г. Москва

СУЩНОСТЬ И СТРУКТУРА СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Задача стратегического планирования деятельности и развития предприятия — одна из важнейших в условиях конкуренции. К сожалению, к ее решению многие отечественные предприятия оказались не подготовленными. Во многом это объясняется недостаточной разработанностью стратегической теории и методологии, одновременно пригодной для реализации на отечественных предприятиях и учитывающей достижения мировой экономической и управленческой теории.

*Редакция журнала обратилась к известному российскому ученому **Георгию Борисовичу Клейнеру**¹, в научных работах которого в лучших традициях методологии «от абстрактного к конкретному, а от него — к практике» раскрывается смысл стратегического подхода в теории предприятия и в практике управления предприятиями, с просьбой изложить свои взгляды на стратегию предприятия, проблемы ее формирования и реализации.*

Основная задача данной статьи — определить требования к стратегическому процессу, вытекающие из результатов теоретического исследования внутренней и внешней среды предприятия, включая совокупность лиц и органов, принимающих и выполняющих стратегические решения. При формировании стратегии предприятия важно не потеряться в изначально безбрежном море необозримых и несравнимых между собой возможностей стратегического выбора, свести многообразие этих возможностей в каждом направлении деятельности предприятия к дискретному и обозримому множеству вариантов. Разработка и изложение рекомендаций по проведению этой необходимой части стратегического процесса — вторая задача данной статьи.

Начнем с основного термина «стратегия». Несмотря на большой объем учебной и научной литературы по

вопросам стратегического планирования на микроуровне, однозначное и четкое определение стратегии и ее места в системе функционирования предприятия не сформировалось. Так, в известном учебнике под редакцией проф. А. П. Градова стратегия рассматривается как способ достижения

¹ Клейнер Г. Механизмы принятия стратегических решений и стратегическое планирование на предприятиях // Вопросы экономики. 1998. № 8; Он же. Управление корпоративными предприятиями в переходной экономике // Вопросы экономики. 1999. № 8; Он же. Институциональная структура предприятия и стратегическое планирование на макроуровне // Вестник Государственного университета управления. Серия «Институциональная экономика». 2001. № 2; Он же. Системная парадигма и теория предпри-

ятия // Вопросы экономики. 2002. № 10; Он же. От теории предприятия к теории стратегического управления // Российский журнал менеджмента. 2003. Т. 1. № 1; Он же. Теория фирмы и практика российских предприятий. М.: ЦЭМИ РАН. 2006; Он же. Стратегия предприятия. М.: Дело, 2008; и др.

целей производственной системы². В очередном издании книги под экономической стратегией уже предлагается понимать «динамическую систему взаимоувязанных правил и приемов, с помощью которых обеспечивается эффективное формирование и поддержание в длительной перспективе конкурентных преимуществ фирмы на внутренних и внешних рынках индивидуальных и общественных благ»³.

Таким образом, здесь содержательный акцент переносится на «систему правил и приемов», а целевой аспект увязывается с конкурентоспособностью фирмы. Что касается правил и приемов, то здесь, видимо, следовало бы уточнить характер этих правил, так как далеко не все правила (читай — институты) относятся к стратегическим. Что же касается конкурентоспособности предприятия, то данное понятие само также нуждается в определении. В буквальном смысле конкурентоспособность предприятия — это совокупность его особенностей и возможностей, обеспечивающих ему победу в конкурентной борьбе с другими агентами. Но, пользуясь этим понятием, мы переносим акцент на одну из фаз функционирования или жизненного цикла предприятия — фазу борьбы с другими предприятиями своей отрасли. Однако это не единственная фаза жизненного цикла. Предприятие может и не находиться в состоянии конкурентной борьбы, а просто пытаться выполнить заказ и оказаться не в состоянии реализовать его на должном уровне. Конкуренция — лишь один из видов рыночных отношений. Отношения между потребителем и поставщиком не менее важны. Далее: предприятие может быть монополистом, но это не

означает, что его стратегические проблемы решены.

В книге А. А. Томпсона, А. Дж. Стрикленда стратегия определяется сначала как «план управления фирмой, направленный на укрепление ее позиций, удовлетворение потребителей и достижение поставленных целей»⁴, а в конечном счете, трактуется как набор правил для принятия решений, которыми организация руководствуется в своей деятельности⁵. В более поздней книге тех же авторов стратегия компании характеризуется как «комбинация методов конкуренции и организации бизнеса, направленная на удовлетворение клиентов и достижение организационных целей»⁶. Что «стратегического» в таком определении, если здесь речь идет, надо полагать, о существующих клиентах с их вполне определенными потребностями, остается неясным.

«Стратегия — это долгосрочное качественно определенное направление развития организации, касающееся сферы деятельности организации, средств и форм ее деятельности, системы взаимоотношений внутри организации, а также позиции организации в окружающей среде, приводящее организацию к ее целям»⁷. На стратегию, как качественную последовательность действий и состояний, которые используются для достижения целей предприятия, указывается во множестве учебных руководств⁸.

⁴ Томпсон А. А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии. М.: ЮНИТИ, 1998. С. 11.

⁵ Там же. С. 565.

⁶ Томпсон А. А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент. Концепции и ситуации для анализа. М.; СПб.; Киев: Вильямс, 2003. С. 32.

⁷ Виханский О. С. Стратегическое управление. М.: Издательство Московского университета, 1995. С. 62.

⁸ См., например: Тренев Н. Н. Стратегическое управление. М.: ПРИОР, 2000; Wright P., Pringle C., Kroll M. Strategic Management Text and Cases. Needham Heights, MA: Allyn and Bacon, 1992.

² См.: Экономическая стратегия фирмы: Учебник / Под ред. проф. А. П. Градова. СПб.: Специальная литература, 1995. С. 16.

³ Экономическая стратегия фирмы: Учеб. пособие / Под ред. проф. А. П. Градова. СПб.: Специальная литература, 2003. С. 26.

Иную связь между стратегией и целями имеет в виду Дж. Моклер, подчеркивая, что стратегии предприятия — это долгосрочные цели и планы, формулируемые для обеспечения эффективного взаимодействия предприятия со своим конкурентным окружением⁹.

Более развернутое определение, отвечающее скорее пониманию стратегии как образца, чем как плана, содержится в работе В. С. Ефремова: «Стратегия бизнеса — это образ действий, обуславливающий вполне определенную и относительно устойчивую линию поведения производственно-коммерческой организации на достаточно продолжительном историческом интервале. Такой образ действий складывается в рамках определенной системы принципов, правил и приоритетов, обуславливающих обстоятельства места (где), времени (когда), причины (почему), способ (как) и цели (для чего) действий»¹⁰. В подобных определениях можно отметить общность с понятием рутин как унаследованных «нормальных и предсказуемых образцов поведения фирм»¹¹.

Г. Минцберг, Б. Альстрэнд и Д. Лэмпел, основываясь на лингвистическом анализе и классификации случаев употребления понятия стратегии, предлагают «пятислойное» определение стратегии, которое можно выразить следующим образом: стратегия — это план, сочетающий в себе описание целей предприятия в виде перспектив его рыночной позиции и внутреннего состояния, а также принципов или моделей поведения, которых придержива-

ется предприятие на пути к достижению этих целей¹².

В целом массив различных подходов к определению понятия стратегии на микроуровне может быть разбит на три группы. Прежде чем рассматривать их, целесообразно ввести понятие целевого (интенционального) пространства, или целевой сферы предприятия — совокупности представлений о желательном состоянии, результатах и эволюции предприятия. Отметим, что данные представления (образы) могут отражать точки зрения тех или иных лиц или органов, заинтересованных в деятельности предприятия: генерального директора, правления, менеджеров, совета директоров, работников, акционеров, инвесторов, покупателей продукции, поставщиков и т.д. Есть смысл говорить и об «общефирменном» представлении, если оно выработано в соответствии с некоторой обобщающей и учитывающей разные точки зрения процедурой. Такое представление может отражать более или менее конкретное описание характеристик состояния, результативности или динамики их изменения, включая сроки или периоды их осуществления. Два таких различных представления могут характеризоваться степенью близости или несходства (отдаленности), поэтому можно говорить не просто о множестве, а о топологическом или даже метрическом пространстве представлений.

Традиционно в целевой сфере в зависимости от степени конкретности, детальности или, наоборот, обобщенности, абстракт-

⁹ Mockler R. J. Strategic Management: An Integrative Context-Specific Process. Harrisburg-London: Idea Group Publishing, 1992.

¹⁰ Ефремов В. С. Стратегия бизнеса. Концепции и методы планирования: Учеб. пособие. М.: Финпресс, 1998. С. 31.

¹¹ Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений. М.: Финстатинформ, 2000. С. 31.

¹² Авторы не приводят явного определения стратегии, однако при его обсуждении делают упор на «пять П» в определении понятия стратегии: план, поведение, перспектива, позиция и прием (т. е. метод или способ реализации целей). Осмысленное соединение этих аспектов понятия стратегии и отражено в приведенной реконструкции определения стратегии по Минцбергу, Альстрэнду и Лэмпелу. См.: Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпел Д. Школы стратегий. СПб.: Питер, 2000.

ности такого представления выделяется четыре разноуровневых типа элементов:

- миссия;
- цели;
- задачи;
- действия предприятия¹³.

Под миссией (деловым кредо, философией) предприятия понимается обобщенное описание предназначения и роли предприятия в экономике и обществе. Миссия предприятия обычно выражается в виде достаточно лаконичной и вместе с тем весьма емкой формулировки, отражающей в обобщенной форме представления об окружающей среде, собственных возможностях предприятия, его предназначении и притязаниях. Пример миссии компании «Мацусита электрик продактс компани»: «Быть хорошим членом промышленного сообщества; улучшать социальную жизнь людей; производить в изобилии дешевые, как вода, электробытовые приборы»¹⁴.

Такое описание для действующего предприятия является результатом серьезной аналитической работы, в ходе которой очерчиваются контуры текущих и перспективных потребностей общества в сфере возможной деятельности предприятия, возможности предприятия для их удовлетворения, определяется или угадывается тот уникальный «талант», который именно данное предприятие должно реализовать в ходе своей деятельности и развития. На самом деле одной аналитики здесь недостаточно. Необходимы креативное стратегическое мышление, глубокое проникновение исследователя в сущность предприятия, его потенциала, его макро- и микросреды. Это становится возможным, если возникает некий резонанс между внутренним миром («душой») исследователя и имманентны-

ми особенностями («душой») предприятия. В этом случае модель предприятия, сформированная в сознании аналитика, может быть адекватным отражением сущностных особенностей предприятия.

Цели предприятия существенно отличаются от его миссии как по форме, так и по содержанию. Для целей должно быть характерно конкретное описание внутреннего состояния или внешней позиции предприятия, сроков, показателей, критериев. Описание целей должно быть настолько определенным, чтобы в любой момент можно было в принципе ответить, достигнута данная цель или нет (а еще лучше, когда в последнем случае можно ответить и на вопрос о том, в какой степени, насколько достигнута данная цель). В частности, для этого желательно, чтобы описание цели включало некоторые значения показателей, измеряемых в более или менее содержательных шкалах — количественной, разностной или шкале отношений. Как видим, цели и миссия — существенно различающиеся понятия.

Задачи — детализация целей предприятия применительно к различным направлениям его деятельности. Поэтому описание задач имеет еще большую, чем для целей, степень конкретности.

Наконец, *действия* — это отдельные локализованные во времени мероприятия, с помощью которых реализуются поставленные задачи.

Таким образом, целевая сфера стратифицируется в виде иерархической системы, в которой каждый последующий уровень следует рассматривать как определенное уточнение предыдущего. В свою очередь, более высокий уровень представляется как синтез одного или нескольких более низких. Одновременно при переходе к более низким иерархическим уровням усиливается операциональность элементов целевой сферы, возможность ретроспективной проверки того, в какой степени соблюдались эти целевые элементы в ходе функционирования предприятия.

¹³ Строго говоря, последний элемент является как бы пограничным между целевой и поведенческой сферой предприятия.

¹⁴ Коно Т. Стратегия и структура японских предприятий. М.: Прогресс, 1987.

Очевидно, что в самом общем смысле стратегия предприятия как один из видов программно-целевого описания является частью целевого пространства предприятия. Различие в известных подходах к ее определению заключается в установлении ее положения в этом пространстве по отношению к его другим элементам — миссии, целям, задачам.

Согласно первому подходу к определению этого термина, стратегия выполняет инструментальную роль по отношению к целям, рассматривается преимущественно как *способ реализации* целей и размещается на более низком по отношению к ним уровне. Цепочка типовых элементов целевой сферы выглядит так:

Миссия — цели — стратегия — задачи

Второй подход рассматривает стратегию как элемент целевого пространства, непосредственно примыкающий к миссии предприятия. Цепочка типовых элементов целевой сферы при этом имеет вид:

Миссия — стратегия — цели — задачи

В этом случае в стратегии отражается, с одной стороны, общий взгляд на предназначение предприятия, с другой — конкретные целевые установки и нормативы.

Какой из этих способов представляется более логичным? Чтобы ответить на этот вопрос, уточним, что может стать исходной базой для формирования системы целей предприятия (понимаемых как конкретные описания внутреннего состояния или внешнего положения предприятия)?

Сама по себе миссия не обладает и не может обладать уровнем информативности, достаточным для идентификации целей, и формирование системы целей неизбежно становится результатом произвольного выбора. Для стратегии же как комплексного описания предприятия, в

свою очередь, место между целями и задачами представляется слишком узким. Таким образом, учитывая определенный разрыв между «миссионерским» и «целевым» уровнями интенционального пространства данного объекта, стратегию следовало бы расположить между миссией и целями.

Третий подход к определению (и в какой-то степени к формированию) стратегии основан не на внешнем позиционировании стратегии в целевом пространстве, а на внутренней структуре стратегии. Именно стратегия представляется как достаточно полный и непротиворечивый комплекс отдельных, но взаимосвязанных стратегических решений.

При таком подходе требует специально-го определения понятие «стратегическое решение». Определим его следующим образом: под термином «стратегические решения» следует понимать решения, которые имеют кардинальное значение для функционирования бизнеса и влекут за собой (при условии их реализации) долговременные и неотвратимые (точнее было бы сказать «трудноотвратимые») последствия. Таким образом, в качестве отличительного признака стратегичности решений используются две характеристики — необратимость и долгосрочность последствий. С точки зрения стратегического подхода, это означает, что принятие реализация стратегических решений меняют стратегический потенциал предприятия, и возврат к предыдущему состоянию объекта управления если и возможен, то требует больших затрат времени, ресурсов или усилий.

Очевидно, решения такого рода принимаются на любом предприятии, даже там, где не используется само понятие стратегии. Руководители такого предприятия, подобно мольеровскому герою, сами не подозревая того, говорят на языке «стратегической прозы». Недостаток такой ситуации в том, что, не отличая стратегические решения от тактических и оператив-

ных, руководители предприятия не уделяют подготовке и анализу стратегических решений того внимания, которого они заслуживают.

Термин «стратегия» (от греч. *stratos* — войско, *ago* — веду) имеет военное происхождение. Первоначально под стратегией понималось искусство ведения войны. Поскольку войны являлись (и, к сожалению, являются и по сей день) наиболее важными событиями в жизни людей, народов, стран, понятие «стратегический» в значении «важнейший», «определяющий» перешло в состав терминологии управления в целом. Соответственно, термином «стратегические решения» обозначаются решения, которые имеют кардинальное значение для функционирования предприятия и влекут за собой (при условии их реализации) долговременные и неотвратимые последствия.

Стратегические решения (в широком смысле этого слова) лежат в основе стратегии предприятия. Сама же стратегия предприятия представляет собой каркас, на котором базируются конкретные задания, решения по отдельным частным вопросам функционирования предприятия.

В конечном итоге, при любом подходе, реализованном с достаточной последовательностью, содержание стратегии должно быть в принципе одним и тем же. Достоинства первого подхода связаны с априорной «встроенностью» стратегии в систему целевого пространства (более субъективный, близкий к нормативному подход), достоинства второго — в более тесной связи стратегии с реализующими ее решениями (более объективный, близкий к реалистическому подход).

Хотелось бы отметить, что в предлагаемом системном подходе к стратегии цели как таковые (например, «к 2010 г. довести объем выручки до 100 млн долл. в год») не выделяются в стратегии специально как отдельные элементы. Наоборот, мы стремимся к тому, чтобы они были

вписаны в общее описание предприятия в пространственно-функционально-временном разрезе. Поэтому целевым (интенциональным) названо все пространство, где располагаются такие описания, а не отдельные изолированные «ориентиры». Разумеется, это не отменяет приоритетности отдельных элементов целевого пространства предприятия по отношению к другим. Однако в методологическом отношении предпочтение должно быть отдано системному подходу к стратегии (рассмотрению стратегии как единого целого) в противовес фрагментарному (концентрация внимания исключительно на «ориентирах»). В тактическом плане разделение между целями и средствами имеет смысл, но в стратегическом ракурсе различие между ними не носит качественного характера.

Для стратегических решений характерно, что их принятие осуществляется путем выбора из дискретного множества соответствующим образом сформированных качественно различных вариантов. В практике работы предприятий к таким решениям традиционно относились инвестиционные проекты реконструкции, расширения или ликвидации производств, коренное изменение профиля или специализации предприятия. Стратегические решения принимаются всегда, во все периоды жизненного цикла предприятия, хотя в условиях централизованного управления необходимость их подготовки и принятия на уровне предприятия была ограниченной.

Каково экономическое содержание стратегических решений? Для ответа на этот вопрос целесообразно разделить разнообразные технико-экономические, финансовые, социальные и другие процессы, протекающие на предприятии, на три группы:

- процессы использования имеющегося потенциала для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг («производство»);

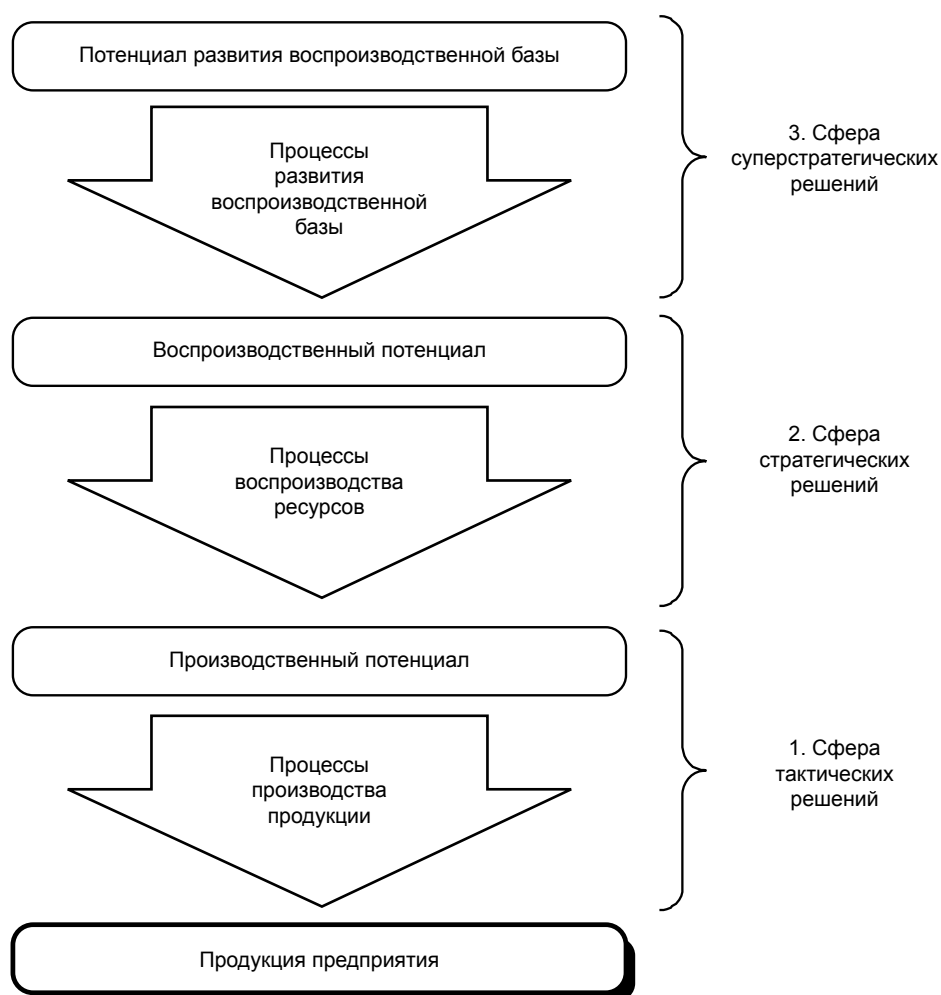


Рис. 1. Классификация решений по управлению предприятием

- процессы создания, наращивания и модернизации производственного потенциала предприятия («*воспроизводство*»);
- процессы, реализующие механизмы развития самой воспроизводственной базы предприятия («*воспроизводство воспроизводственной базы*»).

Пользуясь этой классификацией, можно соответствующим образом классифицировать решения, касающиеся предприятия в целом как субъекта экономики, по их предметной сфере. Решения, относящиеся к использованию имеющегося потенциала (производственной базы), целе-

сообразно относить к *тактическим*. Решения, касающиеся процессов формирования (создания, пополнения, изменения) потенциала, можно отнести к *стратегическим*. Наконец, решения, которые относятся к формированию потенциала развития воспроизводственной базы, были названы *суперстратегическими*¹⁵ (см. рис. 1).

Хотелось бы подчеркнуть особую роль решений третьего типа. При неоклассиче-

¹⁵ См.: Клейнер Г. Б., Тамбовцев В. Л., Качалов Р. М. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность. М.: Экономика, 1997.



Рис. 2. Структура основных подсистем предприятия

ском подходе к концепции предприятия, где предприятие предстает как преобразователь ресурсов в продукцию, а основные решения касаются выбора объемов и структуры привлекаемых ресурсов, считается, что самое главное для предприятия — правильно выбрать производственные ресурсы и распорядиться ими для производства пользующейся спросом продукции. Однако при более широком взгляде, в контексте интеграционной теории предприятия¹⁶ выясняется, что не меньшее значение для жизни предприятия в целом имеет система и механизм принятия решений. Именно от этих составляющих предприятия зависит, какие средства будут выделены на развитие, будут ли выплачиваться дивиденды (что существенно влияет на позицию предприятия на фондовом рынке) и т. п.

Решения второго и третьего типов (стратегические и суперстратегические) будем

объединять общим термином «стратегические решения».

Если воспользоваться понятием производственной функции для отражения производственной деятельности предприятия, то разделение этих видов решений можно иллюстрировать следующим образом. Тактические решения в таком контексте связываются с управлением *аргументами* производственной функции. Стратегические решения касаются изменения *самой производственной функции с помощью варьирования ее частных производных* (говоря иными словами — управления аргументами «воспроизводственной функции» предприятия). Наконец, суперстратегические («доктринальные») решения относятся к механизмам управления воспроизводственной функцией; это можно рассматривать как изменение системы *вторых частных производных производственной функции*. Таким образом, адресатом стратегических решений являются частные производные производственной функции первого порядка, а адресатом суперстратегических решений — производные первых производ-

¹⁶ См.: Клейнер Г. Б., Тамбовцев В. Л., Качалов Р. М. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность. М.: Экономика, 1997

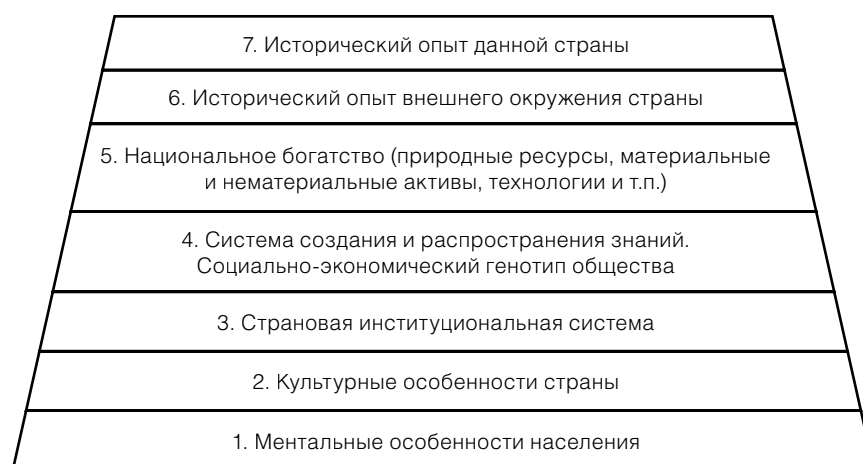


Рис. 3. Структуризация внешней макросреды предприятия

ных, т. е. частные производные производственной функции второго порядка.

В терминах «сэндвич-пирамиды» предприятия (см. рис. 2) это означает следующее: к сфере суперстратегических решений относится так называемая фундаментальная часть пирамиды — первые четыре снизу слоя. Именно эти ярусы должны стать сферой особого внимания при разработке стратегических планов предприятий или их групп.

1. *Осмысление* — процесс восприятия и согласования с ментальными моделями, придание смысла.
2. *Оценка* — сопоставление с культурными образами, определение важности явления.
3. *Институционализация* — определение внутрифирменных институтов, обеспечивающих распространение данной инновации на предприятии.
4. *Познание* — глубокий анализ, сравнение с имеющимися знаниями.
5. *Материализация* — материальное обеспечение инновации, стыковка или включение в активы предприятия.
6. *Бенчмаркинг* — сопоставление с аналогичными внешними образцами.
7. *Импринтинг* — запечатление, включение в историческую память предприятия.

Отметим одну существенную для управления особенность этих слоев: ментальные, культурные, институциональные и когнитивные части капитала фирмы не могут управляться исключительно на уровне фирмы (и поэтому в строгом смысле не могут считаться ее активами), поскольку их состояние зависит от множества внешних факторов (см. рис. 3). Так, ментальные особенности зависят не только от внутрифирменной атмосферы, но и от профессионального взаимодействия между работниками разных предприятий. Поэтому в значительной части средства управления четырьмя фундаментальными подсистемами концентрируются не на микроэкономическом, внутрифирменном, а на мезоэкономическом, кластерном уровне. Это приводит к изменению взгляда на стратегическое планирование как на внутрифирменный феномен и к рассмотрению его как кластерного многоуровневого феномена.

Необходимо отметить, что «стратегические» последствия могут иметь весьма различные решения, касающиеся номенклатуры и объемов производства, отношений с поставщиками и потребителями, социального развития, оплаты труда и других сфер деятельности предприятия. Принятие нестратегических, оперативных решений без опоры на стратегические установки лиша-

ет оперативные решения обоснованности и последовательности. Это и привело многих руководителей предприятий (прежде всего, в США в начале 1970-х гг.) к необходимости вычленения стратегического планирования как отдельной сферы управленческой деятельности¹⁷. Целью и результатом стратегического планирования является формирование стратегии предприятия — системы взаимосогласованных стратегических решений по основным направлениям деятельности и развития предприятия, определяющих его внутреннее и внешнее поведение.

С понятиями «стратегия» и «стратегические решения» тесно связано понятие «потенциал» предприятия. В каждый данный момент предприятие имеет вполне определенный социально-экономический потенциал. В самом общем смысле его можно охарактеризовать как совокупность находящихся в распоряжении предприятия «стратегических» ресурсов, имеющих определяющее значение для возможностей и границ функционирования предприятия в тех или иных условиях. Здесь необходимы два уточнения.

Во-первых, к стратегическим следует относить те виды ресурсов, объемы и структура которых могут быть существенно изменены лишь путем принятия и реализации соответствующих стратегических решений. Во-вторых, для более детальной формулировки определения потенциала необходимо специфицировать условия, в которых будет протекать деятельность предприятия. Если речь идет, скажем, о работе в условиях кризиса платежей, то в качестве стратегических выступают такие ресурсы, как финансовые или другие ликвидные активы, налаженные надежные кредитные линии и т.п. Если рассматривается деятельность предприятия в условиях энергетического кризиса, в качестве стратегических ресурсов фигурируют другие виды ценностей. В нормальных условиях в качестве состав-

ляющих потенциала следует рассматривать ресурсы, обеспечивающие достижение предприятием конкурентных преимуществ: отработанная технология, прогрессивное оборудование, интеллектуальные ресурсы, патенты и т.д. По существу именно такая ситуация описывается в теории «пяти сил конкуренции» М. Портера¹⁸.

Потенциал предприятия не является постоянной величиной. Так же, как и другие элементы производства, он подвержен изменениям. Однако по сравнению с другими характеристиками предприятия в нормальных условиях он проявляет более высокую степень устойчивости, демонстрирует замедленную и ослабленную реакцию на положительные воздействия. При этом разрушительные воздействия могут, тем не менее, иметь достаточно быстрый эффект. К примеру, стоит лишь на металлургическом предприятии остановить доменную печь, как его потенциал может резко упасть едва ли не до нуля. Так же замедленно действует наращивание потенциала и на текущие результаты деятельности предприятия; влияние потенциала как бы распределяется на протяжении длительного временного промежутка.

Конечно, потенциал предприятия (как, впрочем, и любой другой сложной системы, например, человека) представляется несколько абстрактной категорией. Его границы расплывчаты, факторы не вполне определены, влияние на текущие процессы опосредовано. Но вместе с тем эта категория весьма конкретна, поскольку практически каждое решение может оказать на него (и через его посредство — на всю последующую историю предприятия) либо некоторое положительное, либо серьезное отрицательное влияние. По сути, принадлежность решений к стратегическим может быть выявлена на основе анализа его влияния на потенциал предприятия.

¹⁷ Более подробно см.: Ансофф И. Стратегическое управление. М.: Экономика, 1989.

¹⁸ Porter M. Competitive Advantage. N. Y.: Free Press, 1985. См. также: Портер М. Конкуренция. Michael E. Porter on Competition. М.: Вильямс, 2006.

Система управления предприятием, основанная на стратегическом планировании, дополненном механизмом согласования текущих решений — тактических и оперативных — со стратегическими, а также механизмом корректировки и контроля за реализацией стратегии, называется *системой стратегического управления (менеджмента)*.

Стратегическое планирование отличается от хорошо известного в бывшем СССР долгосрочного планирования двумя основными чертами (исключаем из рассмотрения отличие в характере функционирования предприятия в централизованной и в рыночной экономике): различиями в «горизонте» и в предмете планирования. «Горизонт» долгосрочного плана однозначно задается до его формирования (5, 7, 10, 15, 20 лет и т.п.), в то время как стратегия предприятия формируется на неопределенный срок. Его продолжительность зависит от развития внешней среды предприятия или от наступления каких-то внутренних событий, которые меняют стратегическую обстановку деятельности предприятия. Срок стратегического планирования условно можно определить как «обозримый», имея в виду, что появление не учтенных ранее изменений в составе или уровнях стратегических факторов может вызвать необходимость пересмотра стратегии.

По содержанию (предмету) стратегическое планирование обращается лишь к базисным процессам на предприятии и за его пределами, уделяя внимание не только и не столько внешним результатам деятельности предприятия как самоцели, сколько наращиванию его социально-экономического потенциала.

Наконец, стратегию предприятия следует отличать от политики предприятия. Политика предприятия определяет провозглашаемые намерения организации. Она призвана ориентировать процесс принятия решений в нужном для стратегии направлении, представить будущее предприятия для его партнеров, заинтересованных лиц, инвесторов. Политика должна базировать-

ся на стратегии. Поэтому понятие «стратегия» носит более широкий и фундаментальный характер, чем понятие «политика».

По содержанию стратегия предприятия должна охватывать решения в каждой относительно самостоятельной сфере деятельности предприятия. Прежде всего, это области управления структурой и объемами производства, поведения предприятия на рынках товаров и факторов, стратегические аспекты внутрифирменного управления и т.п.

Чтобы понять, «из чего состоит стратегия» и определить ее структуру, вернемся к вопросу «из чего состоит предприятие» и рассмотрим структуру относительно самостоятельных видов деятельности предприятия.

Системная структура предприятия включает семь функциональных подсистем, каждую из которых можно рассматривать как производящую некоторый обобщенный продукт, включая товарную продукцию. Учитывая это, можно сделать вывод, что предприятие осуществляет деятельность на рынке товаров, ресурсов и технологий, фондовом и финансовых рынках, а также в сфере нерыночных (иногда переходящих в рыночные) обменов культурными образцами, институтами, знаниями, «кейсами»; участвует в интеграционных и дезинтеграционных процессах. Интенциональная деятельность предприятия в каждой из сфер оборота этих видов обобщенной продукции должна регулироваться стратегией.

Отсюда вытекает, что стратегия предприятия должна складываться из следующих разделов, соответствующих сферам деятельности предприятия.

1. *Товарно-рыночная стратегия* — совокупность стратегических решений, определяющих номенклатуру, объем и качество выпускаемой продукции и способы поведения предприятия на товарном рынке.

2. *Ресурсно-рыночная стратегия* — совокупность стратегических решений, определяющих поведение предприятия на рын-

ке производственно-финансовых и иных факторов и ресурсов производства.

3. *Технологическая стратегия* — стратегические решения, определяющие динамику технологии предприятия и влияние на нее рыночных факторов.

4. *Интеграционная стратегия* — совокупность решений, определяющих интеграционные функционально-управленческие взаимодействия предприятия с другими предприятиями.

5. *Финансово-инвестиционная стратегия* — совокупность решений, определяющих способы привлечения, накопления и расходования финансовых ресурсов.

6. *Кадровая стратегия* — совокупность решений, определяющих тип и структуру коллектива работников предприятия, а также характер взаимодействия с его акционерами.

В соответствии с результатами системно-интеграционной интенционально-эвентуализированной теории предприятия, к этим разделам должны быть добавлены еще пять следующих разделов.

7. Стратегия формирования корпоративной культуры (*культурная стратегия*).

8. Стратегия формирования внутренней институциональной среды и управление ее взаимодействием с внешней институциональной средой (*институциональная стратегия*).

9. Стратегия приобретения, создания, аккумуляции и хранения знаний (*когнитивная стратегия*).

10. Стратегия управления процессами имитации поведения других компаний и собственного поведения (*имитационная стратегия*).

11. Стратегия управления событиями (*эвентуальная стратегия*).

Этим разделам стратегии соответствуют понятия культурного менеджмента, институционального, когнитивного, имитационного и эвентуального менеджмента как составляющих стратегического менеджмента в целом.

Управление предприятием в целом как самостоятельный вид деятельности также должно быть отражено в комплексной стратегии предприятия.

12. *Стратегия управления* — совокупность решений, определяющих характер управления предприятием при реализации избранной стратегии.

Наконец, дополнительным (и последним) разделом комплексной стратегии предприятия может быть раздел, посвященный реструктуризации предприятия. Согласно результатам обследования, почти на двух из каждых трех предприятий реструктуризация или уже была, или проходит сейчас¹⁹. В связи с этим представляется целесообразным на данном этапе развития экономики выделить для этого направления деятельности самостоятельный раздел стратегии.

13. *Стратегия реструктуризации* — совокупность решений по приведению производственно-технологической и организационно-управленческой структуры в соответствие с изменившимися условиями и стратегией функционирования предприятия.

Состав разделов комплексной стратегии находится в следующем соответствии с составом подсистем предприятия (см. рис. 2). Товарно-рыночная, ресурсно-рыночная, технологическая, финансово-инвестиционная и кадровая стратегии относятся главным образом к функционированию основной подсистемы предприятия, непосредственно производящей товарную продукцию. Культурная, институциональная, когнитивная стратегии определяют функционирование соответствующих подсистем.

Интеграционную стратегию и стратегию управления предприятием можно рассматривать как противоположно направленные: для интеграционной стратегии характерен

¹⁹ См.: Клейнер Г. Б. Стратегия предприятия. М.: Дело, 2008. С. 564–567.

взгляд «изнутри предприятия вовне». Наоборот, для стратегии управления характерен ракурс: «извне внутрь» (от внешних задач и установок к их реализации подсистемами внутри предприятия).

Что касается ментальной стратегии, то поскольку ментальный уровень работников предприятия с трудом поддается целенаправленному воздействию, мы подразумеваем включение этой тематики в раздел культурной стратегии, а также в раздел кадровой стратегии (в части найма и увольнения).

Объединение в один раздел всех видов имитации решений, принимавшихся в той или иной ситуации на данном или на других предприятиях обусловлено сходством процедур заимствования. Хотя источники информации здесь различны: в случае имитационной подсистемы речь идет по сути дела о бенчмаркинге, в то время как в исторической подсистеме главным является анализ собственной истории предприятия.

Таким образом, с одной стороны, все подсистемы предприятия нашли свое отражение в составе стратегии и, с другой, все разделы стратегии оказались отнесенными либо к какой-то подсистеме предприятия, либо ко всему предприятию в целом.

Хотелось бы подчеркнуть особую важность формирования и реализации эвентуальной стратегии. В компаниях, где реализуется регулярный стратегический менеджмент или идет его постановка, целесообразно в составе подразделения, отвечающего за стратегическое планирование (управление), создать специальную группу «эвентмейкеров», т.е. людей, планирующих и «создающих» события, превращающих отобранные факты в события.

Теперь, уточнив понятие и структуру комплексной стратегии предприятия, остановимся на некоторых важных аспектах роли стратегии в жизни предприятия. Эта роль, как показывает исследование работы наиболее продвинутых фирм развитых зару-

бежных стран, весьма значима и может быть охарактеризована следующим образом.

1. Стратегия как достижимый идеал.

Основной задачей стратегии является отображение перспективы развития компании. Для российских компаний перспективное видение имеет особое значение. В силу целого ряда исторических причин, особенностей наноэкономической среды функционирования предприятий отечественный работник предприятия испытывает острую потребность в приобщении не только к трудовому коллективу сегодняшнего дня, но и к будущему компании. «Компании без будущего» не являются привлекательным местом работы для большинства россиян. Но компания без стратегии — это в значительной мере компания без будущего. Стратегия служит незаменимым средством обретения работниками и менеджерами предприятия определенного и единого способа восприятия мира, парадигмы ведения бизнеса, принадлежности к корпоративной культуре.

Важным моментом при этом является достижимость того состояния предприятия и его положения в хозяйственной среде, которое воплощено в стратегии. Эта достижимость обеспечивается связанностью прошлого и будущего, которая должна быть реализована в стратегии. Успешные стратегические конфигурации все чаще включают компоненты, которые характеризуют переход «из прошлого в будущее». Это отличается от перехода «из настоящего в будущее», при котором будущее представляется результатом свободного выбора и реакции внешней среды. Эта реакция должна быть органически встроена в процесс стратегического выбора и моделироваться в рамках этого процесса. Иными словами: при формировании стратегии система взаимных ожиданий должна быть органически соединена с системой интересов субъектов и системой их намерений (интенциональной системой).

Многие западные теоретики считают, что в изменяющейся внешней среде интра-

вертные, бюрократические и сосредоточенные на самих себе нормы корпоративной культуры способны порождать корпоративные кризисы. Взамен устаревших рекомендаций типа «дело бизнеса — это бизнес, регулирующий внутреннюю составляющую бизнеса в целях достижения успеха» распространение получили призывы смотреть за пределы проходящего времени и заглядывать за границы бизнеса компании в пространстве.

2. Стратегия как интегратор.

Стратегический процесс служит мощным интегрирующим фактором. В ходе разработки и прохождения стратегии интегрируются:

- а) интересы субъектов — участников процесса разработки и реализации стратегии;
- б) функции подразделений предприятия;
- в) потоки материальных, финансовых и информационных ресурсов;
- г) потоки системных событий;
- д) элементы интеллектуального капитала — между собой и с материальными активами;
- е) функциональные подсистемы, представляющие системную структуру предприятия.

Важную роль играет формирование стратегии предприятия в таком процессе, как эффективное использование способностей и талантов сотрудников²⁰. Стратегический процесс не только позволяет выявить эти таланты, но и способствует их включению в производственно-хозяйственную деятельность. Консолидационная роль стратегии на предприятии практически не может быть ничем заменена.

3. Стратегия как предмет (образец) для имитации.

Речь идет о ретроспективном рассмотрении разработанной ранее стратегии и результатов ее реализации. Результатом этих действий является некий образец стратегии, подобный образцам продукции предприятия, выставляемым в демонстрационном зале. Этот образец используется в дальнейшем для формирования других стратегий, учитывающих изменившиеся условия, что осуществляется в рамках исторической подсистемы компании. Кроме того, такая прошедшая аналитическую обработку стратегия определяет в значительной степени репутацию, имидж предприятия.

Ряд таких стратегических образцов на примере товарно-рыночной стратегии широко известен из истории наиболее успешных фирм, начиная от образца, отражающего философию Г. Форда: «Любой цвет (автомобиля) подходит, лишь бы он был черным», до образца, отражающего повышенное внимание к реакциям рынка: улучшенное качество, дифференцирование и ценовая конкурентоспособность; потребность в инновации и быстром изменении. В определенном смысле это наиболее важный взгляд на стратегию, потому что стратегии, которые фактически реализованы, объединяют результаты всех планов, решений и действий, выполняемых предприятием, а также все реакции внешней среды на эти действия.

Стратегия как образец допускает иерархическое представление в виде совокупности все более детальных разработок: от грубого описания до подробного регламента.

4. Стратегия как основа реагирования на внешние события и вызовы.

В современный период частых и неожиданных изменений необходима организационно-функциональная подсистема в составе предприятия, которая занимается поиском, фиксацией и осмыслением стратегических проблем предприятия по мере их появления и развития. С этой точки зрения стратегия предстает как один из внут-

²⁰ См.: Мильнер Б. З. Управление знаниями. М.: ИНФРА-М, 2003; Он же. Теория организации. М.: ИНФРА-М, 2004.

рифирменных механизмов, непрерывно обеспечивающих релевантные ответы на новые стратегические проблемы и «вызовы». Возникающие проблемы формируют «повестку дня» каждодневной стратегической деятельности на предприятиях — каждую проблему нужно изучать и находить эффективный стратегический ответ. Именно такая система соответствует компетентному стратегическому менеджменту и обеспечивает адекватный подход к формированию программ его развития. Опора на стратегию позволяет существенно сократить издержки, связанные с процессами принятия повседневных решений на предприятии.

5. Стратегия как власть над предприятием.

В данном аспекте стратегия рассматривается как результат политического процесса взаимодействия всех заинтересованных в производстве лиц, предоставляющий, как правило, расширенные полномочия тем, кто разрабатывает и руководит реализацией этой стратегии. В общем смысле и те, кто имеет власть, и те, кто хотел бы ее иметь, оказывают влияние на производство. Во многих случаях фактическая власть на предприятиях неизбежно разделена, и это разделение произведено независимо от интересов, принципов развития предприятия или степени демократии при принятии решений. Это требует, чтобы лидеры контролировали структуру изменения власти — способ замены через некоторое время людей, контролирующих основные ресурсы предприятия.

В среде мировых информационных сетей последнего десятилетия естественно возникает ситуация, при которой власть, распределенная между большим количеством людей, событий и других явлений, может неожиданно появиться в любом месте взаимосвязанной сетевой внешней среды и повлиять на внутреннее развитие фирмы. Ситуации, при которых неожиданно появляются другие, не менее мощные центры вла-

сти, требуют ответа либо в виде «политической сделки», либо в виде стратегического планирования. Стратегия, надлежащим образом разработанная, обсужденная и принятая, должна стать истинной властью в том смысле, что нарушать ее без соответствующего пересмотра не сможет самое высокое должностное лицо в компании и «самый мажоритарный» собственник.

При разработке стратегии необходимо учитывать возможность возникновения острых административно-политических или криминальных ситуаций в любой точке пространства интересов предприятия и необходимости адекватной реакции. Распределение власти внутри и вне предприятия носит динамический характер и должно стать предметом особого внимания при разработке стратегии. Движение в направлении создания систем предотвращения корпоративных кризисов должно начинаться с активного и системного интервенционизма предприятия во внешнюю среду, наполненную рассеянными элементами рыночной и административной власти.

6. Стратегия как конкурентная позиция предприятия.

Такие теоретики конкурентной стратегии, как М. Портер, видят основные задачи стратегии менеджмента в том, чтобы выбирать и поддерживать «выигрышные» позиции в рыночной среде²¹. Согласно теории позиционирования, ключ к стратегическому успеху — это превышение средней отдачи от инвестиций посредством разработки и внедрения конкурентных стратегий.

В определенной степени эту концепцию можно найти «между строчками» о входных барьерах, власти поставщиков, заключающих сделку, и т.д. в концепции М. Портера²². При этом можно обнаружить, что по сути дела «политический» и «конкурентоспособный» аспекты положения пред-

²¹ См.: Porter M. Competitive Advantage. N. Y.: Free Press, 1985.

²² См.: Там же.

приятия часто весьма близки друг к другу. В ситуации, когда предприятие имеет значительную конкурентную силу, например, в монополистической ситуации, можно позволить себе игнорировать аспекты внешней среды и сконцентрироваться на создании эффективных структур управления, производства и планирования. По мере того, как конкуренты становятся более сильными, руководство и подразделения, обеспечивающие обратные связи предприятия, должны сосредоточиться, например, на удовлетворении потребностей наиболее важных поставщиков и заказчиков. В очень запутанных ситуациях руководство должно делегировать власть персоналу, поскольку оно не может достаточно быстро или эффективно управлять посредством централизованной системы управления персоналом. В такой макросистеме сети разделения власти и стратегические союзы — необходимые стратегии для достижения успеха на многих фронтах.

По мере усложнения внешней среды фундаментальная роль конкуренции в обществе начинает оспариваться. Рынок предстает как сложная система, взаимоотношения элементов которой (хозяйствующих субъектов) основаны на координации (сотрудничестве при реализации конкретных проектов) и коэволюции (согласованном развитии) не в меньшей степени, чем на конкуренции. Этот вопрос акцентируется теми, кто видит основную опасность для предприятий в приближении предприятия (точнее, многих предприятий одновременно) к кризису на пути усиления конкурентоспособности любой ценой.

7. Стратегия как система мотивации и контроля персонала.

Здесь внимание обращается на роль стратегии в консолидации и мотивации коллектива и каждого работника и менеджера в отдельности. Важно при разработке стратегии соблюсти баланс между эволюционными изменениями на предприятии, революционными переменами и консер-

вативным развитием, сохраняющим позитивные черты организации. В ряде случаев эти типы динамики концентрируются в определенных частях организации, что позволяет работникам найти сферу деятельности и коллектив, в наибольшей степени отвечающих личностным приоритетам по отношению к инновациям.

По существу стратегия играет роль минимизатора административных и транзакционных издержек, поскольку обеспечивает экономию средств, затрачиваемых в отсутствие стратегии на поиск и анализ оперативных решений, в том числе сокращает транзакционные издержки при выборе контрагентов предприятия.

Изменения внешнего существования предприятия в контексте ожиданий заинтересованных лиц как ряда эволюционных периодов, которые предшествуют и сопровождают пакеты революционных изменений, должны иметь адекватную и мобильную проекцию на систему управления персоналом. При этом революционные кризисы, появление нового руководства переориентируют предприятие на новую стадию разработки системы мотивации персонала. Можно предполагать, что каждый успешный руководитель в начале эволюционного периода сам является зародышем следующей революции/кризиса. Следовательно, соответствующим образом должна подготавливаться новая система мотивации и контроля персонала для принятия ими решений.

8. Стратегия как средство обеспечения целостности предприятия.

Подводя некоторые итоги, следует подчеркнуть, что проблема целостности предприятия относится к наиболее острым проблемам постперестроечной экономики. За время спада предприятия лишились многих структурных элементов, относящихся к инвестиционному и инновационному контурам. Управление потеряло целенаправленность, а внутреннее пространство предприятия приобрело свойства фрагмен-

тарности. Институт стратегического планирования является надежным средством для противодействия этим тенденциям. Это связано как с познанием возможного будущего, осуществляемым в ходе разработки и реализации стратегии, так и с проявлением организующей силы стратегии. По сути дела, стратегия представляет одно из выражений «души» предприятия, и, организуя на предприятии стратегический процесс, мы тем самым укрепляем и облагораживаем «душу» предприятия.

Литература

1. Ансофф И. Стратегическое управление. М.: Экономика, 1989.
2. Деминг У. Э. Новая экономика. М.: Эксмо, 2006.
3. Клейнер Г. Б. Стратегия предприятия. М.: Дело, 2008.
4. Клейнер Г. Б., Качалов Р. М., Нагрудная Н. Б. Формирование стратегии функционирования инновационно-промышленных кластеров. М.: ЦЭМИ РАН, 2007.
5. Мильнер Б. З. Теория организации. М.: ИНФРА-М, 2003, 2004.
6. Минцберг Г., Куинн Дж. Б., Гошал С. Стратегический процесс. СПб.: Питер, 2001.
7. Томпсон А. А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент. Концепции и ситуации для анализа. М.; СПб.; Киев: Вильямс, 2003.
8. Экономическая стратегия фирмы / Под ред. А. П. Градова. СПб.: Специальная литература, 1995; 2003.

Статья поступила в редакцию 4 сентября 2008г.

G. Kleiner, Doctor of Economics, Professor, Corresponding Member of the Russian Academy of Sciences; Deputy Director of Central Institute of Economics and Mathematics, Russian Academy of Sciences, Moscow

BUSINESS STRATEGY: THE CONCEPT AND THE STRUCTURE

One of the most important goals a business has in a competitive environment is to do the strategic planning and to elaborate a business development strategy. Unfortunately, many Russian businesses have failed to fulfill the task. The main reason why they have failed is the fact that a strategic planning theory and methodology that could suit the Russian businesses and that is in line with the achievements made by the world economic and management theory developers has not been elaborated in full.

Our editorial board has asked Georgy Kleiner, a renowned Russian scientist, to give us his opinion on the business strategy choice and implementation issues. The methodology he uses in his works includes the traditional tried-and-true principle of moving from the abstract to the specific and from the specific to the implementation stage. Using the methodology, he shows the essence of the strategic approach used when elaborating a business development theory and choosing a business management principle.

The main goal of the article is to determine the business strategy development process requirements that should be in line with the findings of the external and internal business environment research in which the entities that make decisions and fulfill the strategic tasks were examined. When forming a business strategy, it is important to streamline each sector business's strategy choices that seem to be endless and to describe the restricted and countable number of variants to choose from. The author's second goal is to elaborate and describe the recommendations needed to be followed when the businesses are on this necessary stage of the strategy development process.

УДК 339.137

Рубина Э. Ю., аспирантка кафедры теории и практики конкуренции
Московской финансово-промышленной академии, г. Москва

ВОЗМОЖНОСТЬ ОЦЕНКИ РЕАЛЬНОЙ И ПОТЕНЦИАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКИХ КОНСАЛТИНГОВЫХ КОМПАНИЙ

Принимая во внимание, что субъекты предпринимательства, в том числе и консалтинговые компании, обладают потенциальной и реальной конкурентоспособностью, автор предлагает их оценку на основе доступной информации. В настоящее время много информации о консалтинговых компаниях содержится в рейтингах этих компаний. Компания «Юниправекс» является одним из известных рейтинговых агентств. В статье делается оценка потенциальной и реальной конкурентоспособности на базе рейтингов компании «Юниправекс».

Термин «конкуренция» происходит от латинского «*concurro*», «*concurrentia*» — сталкиваться. При всей разности трактовок, под конкуренцией, как правило, понимают соперничество экономических субъектов за лучшие условия производства, купли и продажи товаров и услуг¹.

В рамках классической экономической теории конкуренция рассматривается как неотъемлемый элемент рыночного механизма. А. Смит трактовал конкуренцию как соперничество продавцов и покупателей на рынке за более выгодные продажи и покупки соответственно и рассматривал ее как поведенческую категорию. Конкуренция, по мнению А. Смита — это та са-

мая «невидимая рука» рынка, которая координирует деятельность его участников².

Способность вступать в соперничество с другими характеризуется понятием «конкурентоспособность».

Следует отметить, что в экономической литературе, в том числе и в зарубежной, понятия «конкуренция» и «конкурентоспособность» интерпретируется по-разному в зависимости от характера объекта, к которому это понятие относится. Наиболее полно эти понятия изучены и структурированы на уровне предприятия, деятельность которого связана с производством продукции. Сложнее поддается восприятию понятие конкуренции и конкурентоспособности применительно к сфере услуг, в частности, оказываемых консалтинговой компанией и к продуктам ее деятельности.

Вместе с тем активно развивающийся рынок консалтинга обуславливает серьезный интерес к особенностям конкурентоспособности основных участников этого

¹ См.: Рубин Ю. Б. Теория и практика предпринимательской конкуренции. М., Маркет ДС, 2006. С. 23; Авдашева С. Б., Шаститко А. Е., Кузнецов Б. В. Конкуренция и структура рынков: что мы можем узнать из эмпирических исследований о России // Российский журнал менеджмента. 2006. Т. 4. № 4. С. 3–22; Фатхутдинов Р. А. Концепция новой теории управления конкурентоспособностью и конкуренцией // Современная конкуренция. 2007. № 1. С. 73–86 и др.

² Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М., 1972. С. 332.



Рис 1. Основа конкурентоспособности компании

рынка и продуктам их деятельности. Учитывая специфику деятельности консалтинговых компаний, можно, на наш взгляд, дать следующие определения:

- конкурентоспособность консалтинговой компании — способность компании оказывать услуги, которые по ценовым и неценовым (качественным) характеристикам более привлекательны для покупателей, чем услуги других фирм-конкурентов;
- конкурентоспособность консалтинговой услуги — это способность услуги соперничать, существовать на рынке наравне с услугами — конкурентами, удовлетворяя требованиям определенной части потребителей на данном рынке.

Категории «конкурентоспособность компании» и «конкурентоспособность услуги», которую оказывает эта компания, взаимосвязаны. Конкурентоспособность услуги является базой конкурентоспособности компании (см. рис. 1). Оказание услуги с низким уровнем конкурентоспособности понижает конкурентную устойчивость компании. Компания не может быть конкурентоспособной, если ее услуга не пользуется спросом у потребителей. Отличительной чертой конкуренции на рынке консалтинговых услуг является то, что она строится не на ценовых методах борьбы, а на основе качества предоставляемых услуг.

Конкурентоспособность консалтинговой компании характеризуется ее эконо-

мическим, организационным, научно-техническим потенциалом, обеспечивающим возможность удерживать или расширять занимаемую долю рынка в условиях конкурентной борьбы. На формирование этого потенциала влияют две группы факторов.

К первой группе можно отнести факторы, связанные с материально-вещественными результатами деятельности компании. Например, совокупный доход компании, доход на одного специалиста компании, прибыль.

Ко второй группе относятся факторы, связанные с интеллектуальным капиталом компании. Например, организационная структура компании, квалификация специалистов, опыт руководящего персонала, имидж, деловая репутация, известность на рынке и т.д. В отличие от предыдущей группы факторов, эти показатели, как правило, оцениваются субъективно³.

Под интеллектуальным капиталом консалтинговой компании понимается совокупность человеческого капитала организации, ее организационной структуры, электронных сетей и баз данных, систем связи организации с клиентами, нематериальных активов, которыми она владеет (патенты, лицензии, ноу-хау, торговые марки и т.п.). Таким образом, в структуре интеллектуального капитала можно выделить три составляющих — человеческий, организационный и клиентский капиталы. Человеческому капиталу соответствует индивидуальная компетентность персонала, организационному — внутренняя структура, клиентскому — внешняя структура. Все составляющие интеллектуального капитала взаимодействуют друг с другом.

Человеческий капитал консалтинговой компании — это коллектив, обладающий оп-

³ См.: Власова Ж. И. Оценка конкурентоспособности консалтинговых компаний на российском рынке на основе сопоставления и отбора нематериальных факторов // Вестник Санкт-Петербургского университета. 2006. Сер. 5. Вып. 4. С. 118–119.

ределенным запасом накопленных знаний, навыков, умений, творческих и интеллектуальных способностей, мобильностью, взаимозаменяемостью работников, дающей возможность выполнять поставленные задачи быстро и качественно. Коллектив сотрудников — неотъемлемая часть организации.

Организационный капитал консалтинговой компании — это нематериальные активы (патенты, лицензии, товарные знаки), организационная структура, корпоративная культура, технологии, системы управления, информационные технологии, т.е. все то, что имеет отношение к организации в целом и делает ее работу вообще возможной.

Организационный капитал, в свою очередь, можно разделить на две подгруппы. К первой относится все, что может быть использовано вне организации, где это было создано (например, патенты, лицензии, товарные знаки). Составляющие этой подгруппы могут быть относительно самостоятельным объектом купли-продажи. Ко второй подгруппе относится то, что не может быть использовано вне первоначальной организации. Например, корпоративная культура, система управления, организационная структура. Это является уникальным для каждой организации и может принадлежать только одной организации.

Клиентский капитал консалтинговой компании (потребительский капитал или капитал взаимодействий) — это отношения организации с потребителями ее продукции. К нему относятся торговая марка, бренд, имидж на рынке, информация о клиентах, связи с клиентами, технологии по привлечению и удержанию клиентской сети. Значимость клиентского капитала заключается в том, что он обеспечивает организации конкурентное преимущество во внешней среде.

В литературе иногда различают формальную и реальную конкурентоспособности субъектов предпринимательства⁴.

При этом под формальной конкурентоспособностью субъектов предпринимательского бизнеса понимается способность субъектов бизнеса заниматься выбранными видами деятельности и вступать в соперничество с потенциальными конкурентами⁵. Разделяя в целом позицию автора, заметим, что данное понятие характеризует, прежде всего, потенциальную способность фирмы выдерживать конкуренцию на рынке. Поэтому, с нашей точки зрения, более точным будет в данном случае употребление понятия именно «потенциальная», а не «формальная» конкурентоспособность. Таким образом, способность субъектов бизнеса вступать в соперничество с потенциальными конкурентами и выдерживать конкуренцию в дальнейшем будем определять как потенциальную конкурентоспособность.

Реальная конкурентоспособность субъектов предпринимательского бизнеса трактуется как способность субъектов бизнеса приращивать и не утрачивать конкурентные преимущества в процессе реальной деловой деятельности и соперничества с реальными конкурентами⁶.

Анализ конкурентоспособности консалтинговых компаний по этим двум разновидностям позволит, на наш взгляд, наиболее полно описать состояние конкуренции на российском рынке консалтинговых услуг.

На сегодняшний день общедоступным отражением конкурентных позиций консалтинговых компаний, помимо маркетинговых исследований рынка, являются рейтинги. Они позволяют систематизировать разрозненную информацию о консалтинговых фирмах. Эта информация позволяет, по нашему мнению, оценить конкурентоспособность этих фирм.

Уже несколько лет агентство «Юнипра-векс» составляет рейтинги консалтинговых компаний, действующих на россий-

⁴ См., например: Рубин Ю. Б. Основы бизнеса. М.: Маркет ДС, 2008.

⁵ См.: Там же.

⁶ См.: Там же.

ском рынке⁷. Позиция компании в рейтинге определяется на основе комплекса показателей. В этот комплекс входят как простые, так и интегрированные показатели.

К простым показателям относятся срок работы компании на рынке бизнес-услуг, а также данные, характеризующие персонал фирмы (количество штатных сотрудников; количество штатных специалистов, имеющих официальный квалификационный документ; количество привлекаемых специалистов, экспертов, аналитиков).

К интегрированным показателям относятся корпоративная категория, индекс внешнего корпоративного ресурса, индекс внутреннего корпоративного ресурса⁸.

Корпоративная категория содержит информацию о том, на каких рынках работает компания. К категории «А» относятся компании (группа компаний), которые имеют филиалы, представительства, отделения, дочерние фирмы, аффилированные компании и осуществляют свою деятельность как на территории России, так в странах СНГ и зарубежья. К категории «Б» относятся компании, которые осуществляют деятельность в своем федеральном округе и на всей территории России. К категории «В» относятся компании, которые осуществляют свою деятельность только в своем федеральном округе.

Индекс внутреннего корпоративного ресурса и внешнего корпоративного ресурса по существу представляют собой оценку этих показателей самим агентством «Юниправекс».

На наш взгляд, показатели, используемые для составления данного рейтинга компаний, можно использовать для оценки реальной и потенциальной конкурентоспособности консалтинговых компаний.

Одной из характеристик реальной конкурентоспособности является срок рабо-

ты компании на рынке. Ведь реальная конкурентоспособность — это то, что имеет место в реальной жизни. И если компания уже существует на рынке определенное количество лет, значит, она обладала в течение этих лет реальной конкурентоспособностью. Реальная конкурентоспособность бывает высокой и низкой. Чем выше число лет, которое компания присутствовала на рынке, тем выше реальная конкурентоспособность.

Индекс внешнего корпоративного ресурса и внутреннего корпоративного ресурса компании могут, как представляется, характеризовать потенциальную конкурентоспособность консалтинговых фирм.

К внутренним корпоративным ресурсам относятся: основные показатели финансовой деятельности и внутренние ресурсные факторы. К базовым показателям финансовой деятельности относятся показатели финансовой устойчивости, коэффициенты финансового состояния, которые включают в себя следующие характеристики.

1. Выручка по работам (услугам) в области консалтинговой деятельности.

2. Относительный рост выручки от консалтинговых услуг по сравнению с предыдущим годом.

3. Совокупная выручка от всех видов деятельности за год, в том числе доля выручки от работ (услуг):

- консалтинговые услуги,
- аудиторские услуги,
- оценочная деятельность и др.

4. Относительный рост совокупной выручки по сравнению с предыдущим годом.

5. Средняя выручка на одного бизнес-консультанта за год.

6. Средняя стоимость одного часа работы одного специалиста.

7. Прибыль.

8. Уставный капитал.

9. Сведения о страховании.

К *внутренним ресурсным факторам* относятся следующие.

⁷ Боброва И., Зимин В. Право на советы // www.finiz.ru; www.unipravex.ru.

⁸ www.finiz.ru.

1. Время работы компании на рынке консалтинговых услуг.

2. Имеющиеся патенты, зарегистрированные товарные знаки (знаки обслуживания) и др.

3. Количество штатных сотрудников.

4. Количество штатных консультантов, имеющих соответствующий документ об образовании.

5. Количество привлекаемых специалистов.

6. Основные виды деятельности.

7. Специализация по видам консалтинговых услуг⁹.

Очевидно, что все перечисленные выше базовые показатели финансовой деятельности, входящие в индекс внутреннего корпоративного ресурса, характеризуют ту группу факторов, оказывающих влияние на конкурентоспособность консалтинговой компании, которые связаны с материально-вещественными результатами ее деятельности.

По существу, все вышеперечисленные показатели внутренних ресурсов (за исключением может быть «времени работы компании на рынке», «основных видов деятельности» и «специализаций по видам консалтинговых услуг») характеризуют группу факторов, связанную с интеллектуальным капиталом консалтинговой компании.

Таким образом, его организационная и человеческая составляющие находят свое отражение в определенных показателях. «Имеющиеся патенты, зарегистрированные товарные знаки (знаки обслуживания)» является показателем, характеризующим организационный капитал консалтинговой компании. «Количество штатных сотрудников», «количество штатных консультантов, имеющих соответствующий документ об образовании», «количество привлекаемых специалистов» — это показатели, характеризующие клиентский капитал консалтинговой компании.

При составлении индекса внешнего корпоративного ресурса используются такие показатели, как доля бюджета, направленная на развитие/продвижение организации и внешние ресурсные факторы.

Под долей бюджета, направленной на развитие и продвижение консалтинговой компании подразумеваются:

1) наличие рекламно-маркетингового бюджета и его объем.

2) наличие технологий/инструментария, применяемых в деятельности по связям с общественностью/*PR* (Интернет-сайт и др.).

К внешним ресурсным факторам относятся:

1) количество аффилированных компаний/степень аффилированности с компаниями, входящими в группу/наличие филиалов, представительств, дочерних фирм;

2) территория оказываемых услуг;

3) обслуживаемые отрасли народного хозяйства;

4) количество клиентов в различных секторах экономики¹⁰.

По существу, все эти показатели (за исключением, может быть, территории оказываемых услуг и рекламно-маркетингового бюджета) также характеризуют группу факторов, связанную с интеллектуальным капиталом консалтинговой компании. По этим показателям можно составить представление не только об организационной, но и о клиентской составляющих интеллектуального капитала компании. Они находят свое отражение в определенных показателях.

«Технологии и инструментарий, применяемые в деятельности по связям с общественностью», а также «Количество аффилированных компаний/Степень аффилированности с компаниями, входящими в группу/Наличие филиалов, представительств, дочерних фирм» являются показателями, характеризующими организационный капитал консалтинговой компании.

⁹ www.unipravex.ru.

¹⁰ www.unipravex.ru.

Таблица 1

**Показатели потенциальной и реальной конкурентоспособности
консалтинговых компаний «ТопС Бизнес Интегратор» и «Федеральный Фондовый Центр»**

Название компаний	Местоположение	Количество лет на рынке	Рейтинговый Индекс
ТопС Бизнес Интегратор	Москва	11	A+++ 1+++ 1+++
Федеральный Фондовый Центр	Москва	11	B++ 1+++ 1

Источник: www.unipravex.ru.

«Обслуживаемые отрасли народного хозяйства» и «количество клиентов в различных секторах экономики» по существу являются показателями, характеризующими клиентский капитал консалтинговой компании.

Таким образом, индексы, используемые компанией «Юниправекс» для составления рейтинга консалтинговых компаний содержат интегрированную информацию, характеризующую потенциальную конкурентоспособность той или иной фирмы.

Например, рассмотрим рейтинг консалтинговых компаний за 2006г. Для анализа возьмем две компании — «ТопС Бизнес Интегратор» и «Федеральный Фондовый Центр» (см. табл. 1)¹¹.

Обе компании существуют на рынке 11 лет, т.е. реальная конкурентоспособность у них одинаковая. При этом рейтинговые индексы у них разные. Компания «Федеральный Фондовый Центр» имеет более низкую оценку корпоративного ресурса по

охвату рынка, а также по уровню интеллектуального капитала. Следовательно, можно сделать вывод о том, что эта компания обладает более низкой потенциальной конкурентоспособностью. Ее шансы сохранятся на рынке консалтинговых услуг в качестве самостоятельной структуры ниже, чем у компании «ТопС Бизнес Интегратор».

Таким образом, анализируя показатели, представленные в рейтинге, составленном агентством «Юниправекс», можно составить представление об относительном уровне реальной и потенциальной конкурентоспособности консалтинговых компаний.

Литература

1. Рубин Ю. Б. Основы бизнеса. М.: Маркет ДС, 2008.
2. Рубин Ю. Б. Теория и практика предпринимательской конкуренции. М., Маркет ДС, 2006.
3. Авдашева С. Б., Шаститко А. Е., Кузнецов Б. В. Конкуренция и структура рынков: что мы можем узнать из эмпирических исследований о России // Российский журнал менеджмента. 2006. Т. 4. №4.
4. Рейтинг консалтинговых компаний за 2006г. // www.unipravex.ru.

¹¹ Рейтинг консалтинговых компаний за 2006г. // www.unipravex.ru.

Статья поступила в редакцию 18 сентября 2008г.

Erika Rubina, postgraduate student with the Chair of Theory and Practice of Competition, Moscow University of Industry and Finance, Moscow

OPPORTUNITIES OF ASSESSING THE ACTUAL AND POTENTIAL COMPETITIVENESS OF THE RUSSIAN CONSULTING COMPANIES

Taking into consideration that business entities, including consulting companies, possess potential competitiveness and real competitiveness, the author analyses these concepts and suggests to make their evaluation on the basis of the published information. Nowadays the great part of the information about consulting companies can be found in the rankings of these companies. «Unipravex» is one of the well-known ranking agencies. It is suggested in the article to make the evaluation of the potential and real competitiveness on the basis of the data of these rankings.

УДК 330

Фатхутдинов Р. А., д-р экон. наук, академик АПК, профессор Московской финансово-промышленной академии, член Комитета ТПП РФ по качеству, г. Москва

ЭКОНОМИКА ЗНАНИЙ И ИНСТРУМЕНТЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОЙ ЭКОНОМИКИ

Конкурентоспособная экономика — это результат нового способа мышления и действий, повышающих точность решения за счет более глубокого исследования внешних и внутренних факторов, влияющих на конкурентоспособность объекта и применения современных методов и моделей. В статье рассмотрена концепция применения инструментов повышения точности (уменьшения допуска) управленческих решений в любой сфере деятельности, обеспечивающих повышение конкурентоспособности объектов и эффективности использования ресурсов.

Состояние вопроса

В настоящее время в учебной и деловой литературе встречаются понятия «новая экономика» и «инновационная экономика». Под новой экономикой понимается экономика знаний, новых информационных технологий, обеспечивающих повышение качества управления. В Государственном университете управления функционирует Институт новой экономики. Под инновационной экономикой понимаются отрасли или сферы деятельности, ориентированные на производство наукоемкой инновационной продукции.

Однако как новая, так и инновационная экономика, с одной стороны, охватывают только свои специфические сферы деятельности, а с другой — не ориентированы на решение конечной цели — повышение конкурентоспособности объекта как обязательного условия рентабельной работы. Поэтому автором предлагается новый вид экономики — конкурентоспособ-

ная, нацеленная на формирование стратегических управленческих решений в любой сфере деятельности, обеспечивающих конкурентоспособность управляемого объекта.

Конкурентоспособная экономика — это результат нового способа мышления и действий, повышающих точность решения за счет более глубокого исследования внешних и внутренних факторов, влияющих на конкурентоспособность объекта, применения современных методов и моделей. Инструменты конкурентоспособной экономики должны применяться при формировании и реализации, прежде всего, стратегических решений в любой сфере деятельности: политической, законотворческой, воспроизводственной, маркетинговой, технологической, информационной, экономической, экологической, социальной, управленческой и др. Должен быть охвачен комплекс сфер.

В настоящее время во всех сферах деятельности принимаются меры по повыше-

нию качества и точности процессов: глобальных информационных технологий, информационной технологии по сопровождению сложных объектов — *CALS*, нано- и биотехнологий, *ISO 9000* — в области качества, *ISO 14000* — в области экологии, *ISO 26000* — в области социальной ответственности, в области производства — методика «Шесть сигм» и т.д. Чтобы обеспечить

эффективное внедрение перечисленных технологий, необходимо в управлении применять инструменты конкурентоспособной экономики. К сожалению, в западной и российской учебной и деловой литературе отсутствует описание сущности инструментов конкурентоспособной экономики. Ниже приведено авторское описание их сущности (рис. 1–3).

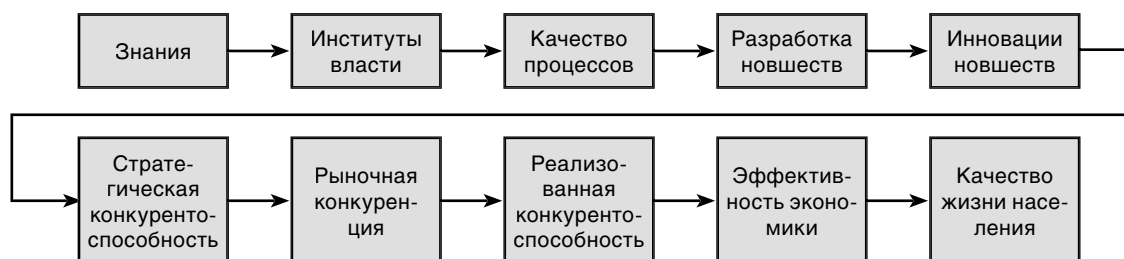


Рис. 1. Интеграция звеньев цепочки от «знаний» до «качества жизни»



Рис. 2. Деление конкурентоспособности на стратегическую (СК), потенциальную (ПК) и реализованную (РК), конкуренции — на стратегическую и рыночную



Рис. 3. Мыслить и действовать

Мыслить системно — это значит стоять не внутри объекта, а над ним, смотреть не снизу вверх, а сверху вниз, анализировать сначала внешнее окружение объекта (например, организации) и только потом — его внутреннюю структуру, уметь строить дерево целей (показателей, функций и т.д.) объекта, сориентировав его на конкурентоспособность. Социально-экономическая система (например, организация, город, страна) — не совокупность взаимосвязанных компонентов, имеющая целью функционирование и связи с внешней средой, а объ-

ект + связи с внешней средой (первично, взгляд вовнутрь).

Опыт экспертизы проектов федеральных концепций, стратегий, программ, законов, проведенных автором данной статьи, свидетельствует, что эти документы разрабатывались специалистами, которые под системой понимают совокупность взаимосвязанных компонентов. Поэтому анализ внешней среды (стран мирового сообщества и глобальных структур) был выполнен бессистемно, не комплексно, а фрагментарно во всех аспектах. Ни один документ, по мнению автора, не может получить положительной оценки.

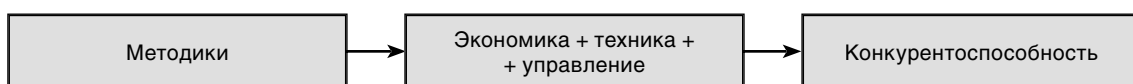


Рис. 4. Интеграция экономики, технику и управление в методиках (учебниках), ориентация их на конкурентоспособность

В совокупности представленные компоненты составляют интегрированную систему МЭТУК, которая впервые была опубликована автором данной статьи в 1999 г. В данном случае обобщенное слово «методика» включает нормативные акты и документы международного, национального, регионального, отраслевого и корпоративного уровня (рис. 4).

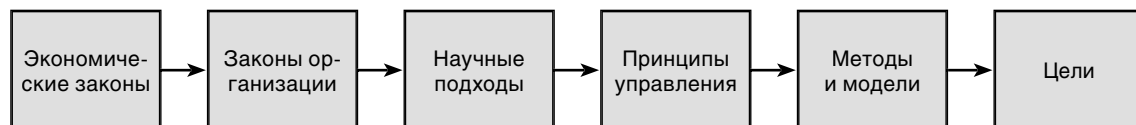


Рис. 5. Инструменты повышения точности решений

К экономическим законам (закономерностям) относятся закон спроса и предложения, закон масштаба, закон возрастания дополнительных затрат, закон убывающей доходности и др. В учебной и деловой литературе не рассматриваются сформулированные автором механизмы действия закона возвышения потребностей и ускорения обновляемости товаров, закон всеобщей экономии времени (с будущим трудом), закон конкуренции как объективный процесс вытеснения с рынка неконкурентоспособных товаров и других объектов. Закон всеобщей экономии времени впервые

был обоснован автором настоящей статьи в 1978 г., закон конкуренции — в 1995 г. Анализ механизмов действия этих законов позволит повысить эффективность рыночных отношений. Однако ни в одном учебнике, кроме тех, которые были опубликованы автором¹ они не рассматриваются (рис. 5).

¹ См., в частности: Фатхутдинов Р. А. Стратегическая конкурентоспособность: Учебник. М.: Экономика. 2005; Он же. Управленческие решения: Учебник 6-е изд. М.: ИНФРА-М. 2005; Он же. Управление конкурентоспособностью организации: Учебник. 3-е изд. М.: Маркет ДС, 2008 и др.

Наряду с анализом механизмов действия экономических законов важно соблюдать законы организации: композиции, пропорциональности, наименьших, синергии, развития и др.

В вышеуказанных учебниках рассматривается 22 научных подхода к управлению: системный, логический, комплексный, стратегический, маркетинговый, инновационный, функциональный, струк-

турный, кластерный и др. Некоторые из них были сформулированы впервые — воспроизводственный, нормативный, эксклюзивный, либо значительно расширены — системный, структурный, маркетинговый.

Принципы управления различными объектами разработаны автором настоящей статьи с соблюдением вышерассмотренных законов и подходов.

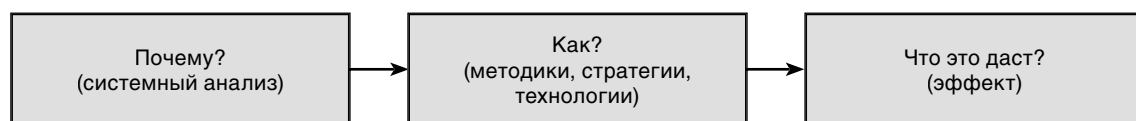


Рис. 6. Переход обучения с ответов на вопросы исторического характера: что, где, когда, на вопросы организационно-технологического и социально-экономического характера: почему, как, что это даст?

Как западная, так и отечественная учебная литература по различным аспектам управления (функциональным видам менеджмента) очень слабо ориентирована на методологию ответов на вопросы: почему, как, что это даст (рис. 6)?

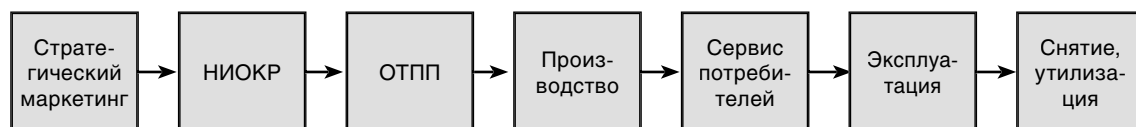


Рис. 7. Интеграция по всем стадиям жизненного цикла сложных объектов, показателей их качества и ресурсоемкости

Стадия «стратегический маркетинг», целями которой являются стратегический анализ рынка и разработка нормативов стратегической конкурентоспособности объектов, также была предложена автором данной статьи. НИОКР (научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы) и ОТПП (организационно-технологическая подготовка производства) должны выполняться по нормативам и заданиям, сформулированным службой стратегического маркетинга.

К сожалению, в учебниках «Управление качеством» допущены, на мой взгляд, три

методологические неточности: 1) в учебниках рассматривается не всеобщее качество, а качество продукции. При этом акцент делается не на обеспечении качества процессов, а на контроль качества изготовленной продукции; 2) в состав показателей качества продукции включены показатели ее ресурсоемкости (второй стороны товара); 3) не показано место «качества продукции» среди факторов конкурентоспособности, и часто рассматривается через «и» — «качество и конкурентоспособность», хотя иерархически эти показатели разного уровня.

Применение трехзвенного маркетингового подхода

1. Служба маркетинга (СМ) — рынок (потребитель). 2. СМ — НИОКР, СМ — ОТПП, СМ — производство, СМ — служба сервиса потребителей. 3. СМ — НИОКР, НИОКР — ОТПП, ОТПП — производство, производство — служба сервиса (цепочка взаимной ответственности за конкурентоспособность).

Введение в учебную литературу категории «всеобщее качество»



Рис. 8. Элементный состав понятия «всеобщее качество»

Деление финансового менеджмента на стратегический и тактический

Целью стратегического финансового менеджмента является прогнозирование стратегической доходности и рентабельности каждого будущего товара на конкретных рынках в перспективные периоды. После синтеза стратегической доходности по товарам выполняются функции тактического и операционного финансового менеджмента. Другими словами: сначала нужно научить прогнозировать стратегическую доходность, а потом — делить этот доход.

Очередность системного анализа

1. Формулирование или уточнение миссии системы, анализ своих возможностей. 2. Системный анализ и прогнозирование параметров рынков потребителей. 3. Анализ и прогнозирование параметров макро-, мезо- и микросреды. 4. Системный анализ и прогнозирование параметров рынков поставщиков. 5. Разработка структур, стратегий, планов и других компонентов функционирования и развития объекта.

Переход на методы управления персоналом

(методы: принуждения, побуждения, убеждения)

со структурой в зависимости от степени свободы личности

Например, в одном случае соотношение этих методов, выраженное количественно, может представлять собой следующее: $5+4+1=10$. При этом методы принуждения и побуждения являются преобладающими. Методы убеждения используются в меньшей степени.

Во втором случае ситуация выглядит несколько иначе. Здесь доминируют методы принуждения: $8+2+0=10$ (рис. 9).

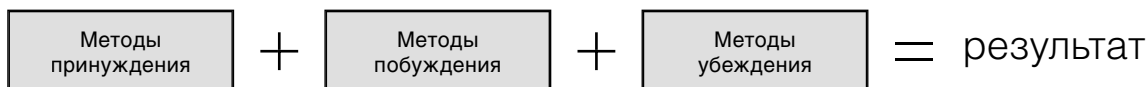


Рис. 9. Переход на методы управления персоналом (методы: принуждения, побуждения, убеждения) со структурой в зависимости от степени свободы личности

Дифференциация методов экономического обоснования мероприятий по развитию объекта (например, организации) на входе, в процессе и на выходе

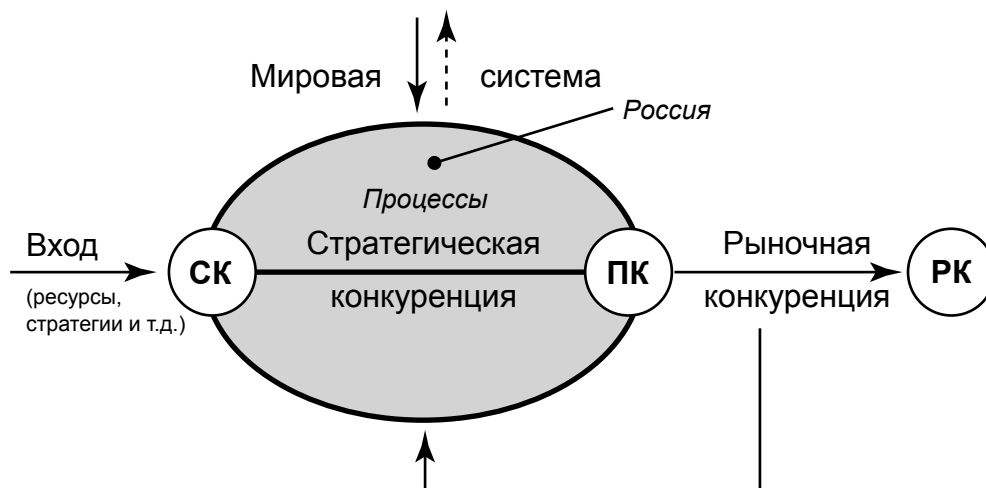


Рис. 10. Виды и взаимосвязи конкурентоспособности и конкуренции, этапы системного анализа

На входе, в процессе и на выходе объекта разные цели, условия, факторы, параметры пространства и времени (рис. 10). Поэтому методика экономического обоснования инвестиций в развитие организации не может быть унифицированной (как принято в учебной литературе). Дифференцированные методы экономического обоснования инвестиций приведены в учебнике «Управленческие решения»².

В методике экономического обоснования мероприятий вместо «процентной ставки» рекомендуется пользоваться понятиями «ставка накопления» (приведение затрат вперед) и «ставка дисконта» (назад).

Построение матрицы «функции — производственные процессы» в организации производства

К всеобщим функциям, на мой взгляд, следует отнести следующие:

- 1) организация разработки управленческих решений по данной общей функции;
- 2) системный анализ проблемы по данной общей функции;
- 3) прогнозирование;
- 4) оптимизация и экономическое обоснование;
- 5) нормирование;
- 6) оформление решения по данной общей функции.

Общие функции:

- 1) стратегический маркетинг;
- 2) планирование;
- 3) организация процессов;
- 4) учет и контроль (аудит);
- 5) стимулирование;
- 6) координация.

² Фатхутдинов Р. А. Управленческие решения: Учебник. 6-е изд., М.: ИНФРА-М. 2005.



Рис. 11. Построение матрицы «функции — производственные процессы» в организации производства

Состав специфических функций управления определяется содержанием производственного процесса и структурой производственного подразделения, выполняющего этот процесс. Примерный состав специфических функций управления: правовое, нормативно-методическое, ресурсное, информационное, социальное обеспечение, обеспечение безопасности, управление персоналом, маркетингом, финансами, качеством, инновациями, логистикой, комплексным развитием, технологиями, ресурсами, экологией, взаимоотношениями с потребителями и др. (рис. 11).

ностью рассмотренных в настоящей статье инструментов позволит повысить точность стратегических управленческих решений в области обеспечения конкурентоспособности российской экономики и повышения ее эффективности.

Первыми этапами этой работы являются совершенствование законодательной базы в области инновационной деятельности и адаптация учебно-методической литературы к проблемам раскрытия сущности и реализации инструментов конкурентоспособной экономики.

Общий вывод

Внедрение в теорию и практику управления конкуренцией и конкурентоспособ-

Литература

1. Рубин Ю. Б. Теория и практика предпринимательской конкуренции: Учебник. 6-е изд. М.: Маркет ДС, 2007.

Статья поступила в редакцию 18 мая 2008г.

R. Fatkhutdinov, Doctor of Economics, member of the Russian Academy of Quality, Professor of Moscow University of Industry and Finance, member of the RF Chamber of Commerce Committee for Quality Issues

KNOWLEDGE ECONOMY AND THE COMPETITIVE ECONOMY BUILDING TOOLS

Competitive economy is based on the new way of thinking and the new steps made to increase the efficiency of the measures taken by doing in-depth research into the internal and external factors influencing the entity competitiveness level changes and by using modern research patterns and methodology. The article examines the concept of using the tools that increase any managerial decisions' efficiency and ensure the entity competitiveness and the resource use efficiency.

ЧИТАЙТЕ В СЛЕДУЮЩЕМ НОМЕРЕ

Гельвановский М. И.

Повышение национальной конкурентоспособности в условиях финансовой глобализации

Карпунин В. И.

Финансовый кризис и Евразийская резервная система: предпосылки создания

Лукьянов С. А., Кисляк Н. В.

Входные барьеры: важнейший инструмент политики ограничения конкуренции на российских рынках

ПОДПИСКА 2008

Журнал «Современная конкуренция» выходит 6 раз в год:
Январь Март Май Июль Сентябрь Ноябрь

1 номер	870,00	4 номера	3480,00
2 номера	1740,00	5 номеров	4350,00
3 номера (полугодие)	2610,00	6 номеров (годовая)	5220,00

Вы можете выбрать любой удобный для Вас вид подписки.

Подписка на журнал может быть осуществлена:

по каталогу агентства «Роспечать» (на I–II полугодие 2008 г.), подписной индекс **36207**;
по объединенному каталогу «Пресса России» (на I–II полугодие 2008 г.), подписной индекс **88060**;
через редакцию журнала, тел./факс (495) 987–4374, e-mail: book@marketds.ru

Доставка осуществляется заказной бандеролью с уведомлением.

Учредитель и издатель ООО «Маркет ДС Корпорейшн»
Свидетельство о регистрации ПИ № ФС77–25191

Редакция:

Руководитель департамента периодики Н. В. Разевиг
Ответственный секретарь В. А. Волнин
Литературный редактор О. А. Сокольникова
Дизайн макета и верстка Б. В. Зипунов

Адрес редакции:

125190, Россия, Москва, Ленинградский просп., д. 80, корп. Г, оф. 513
Тел.: (495) 987-43-74
e-mail: book@marketds.ru; www.marketds.ru

Наши реквизиты:

ООО «Маркет ДС Корпорейшн»
ИНН 7702267103
КПП 770801001
Р/с 40702810100100223100
в ОАО АКБ «НЗ Банк», г. Долгопрудный
К/с 30101810100000000259
БИК 044552259

При перепечатке и цитировании материалов ссылка на журнал «Современная конкуренция» обязательна.
Редакция не несет ответственности за достоверность информации, опубликованной в рекламных объявлениях.
Мнение авторов может не совпадать с мнением редакции.

© ООО «Маркет ДС Корпорейшн»
Тираж 1000 экз.

Отпечатано в ОАО «Красногорская типография».
143400, Мос. обл., г. Красногорск, Коммунальный кв., д. 2
Заказ №