

НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

СОВРЕМЕННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ

Январь–февраль 2009 года № 1 (13)

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	7
Обзор литературы	8

Третья научно-практическая конференция (тема номера)

От редакции	10
-----------------------	----

Карпунин В. И., Новашина Т. С.

Евразийская резервная система: предпосылки создания и развития	11
--	----

Попыток объяснить причины весьма сложной финансовой ситуации, с которой столкнулась мировая экономика, и найти рецепты выхода из нее сегодня предпринимается немало. В середине октября 2008 г. информационное агентство Bloomberg опубликовало «Индекс финансового состояния», который учитывает показатели денежного, акционерного и облигационного рынков. Авторы статьи убеждены, что в основе глобального системного кризиса, охватившего мировую экономику, по сути, лежит глубокий кризис моральных ценностей.

Моисеев С. Р.

Перспективы иностранных банков в России	22
---	----

Мировой финансовый кризис, докатившийся до России, ставит вопрос о будущем дочерних иностранных банков на нашем рынке. Стоит ли ожидать сворачивания их деятельности в свете проблем головных организаций или они, напротив, увеличат свое присутствие на рынке, относительно слабо пострадавшем от финансовой нестабильности? Автор статьи высказывает свою точку зрения на эту проблему.

Крестовский И. А.

Финансовый мониторинг операций по денежным переводам физических лиц	27
--	----

В настоящее время объектом внимания финансово-кредитных организаций является проблема легализации доходов, полученных преступным путем, под которой понимается придание правомерного вида владению, пользованию или распоряжению денежными средствами или иным имуществом либо правами на него, полученными в результате совершения преступления. Легализация доходов, полученных преступным путем, может проводиться через любые банковские операции как физических, так и юридических лиц.

Целью статьи является рассмотрение особенностей работы по линии финансового мониторинга банков и небанковских организаций с переводами частных клиентов.

Лукашенко Е. А.

Транснациональные банки: перспективы развития в России	34
--	----

Произошедшая в кратчайшие сроки трансформация американского кризиса недвижимости в ипотечный, затем в кредитный кризис и кризис ликвидности, а также его стремительное распространение по всему миру являются ярким доказательством высокой степени зависимости хозяйственной жизни современного общества от деятельности транснациональных банков.

Целью данной статьи является анализ роли транснациональных банков в мировых процессах в целом и в России в частности, а также определение пути, по которому должна осуществляться интеграция российского банковского сектора в современное мировое сообщество.

Стратегия и тактика

Лукьянов С., Кисляк Н.

Входные барьеры: важнейший инструмент политики ограничения конкуренции на российских рынках.	54
---	----

На основе результатов обследования 180 предприятий сектора общественного питания отрасли торговли и услуг Уральского региона, проведенного весной 2006 года, в статье анализируются основные барьеры входа в данную отрасль. Проведенная в статье эмпирическая оценка высоты входных барьеров позволяет заключить, что для анализируемой отрасли группа поведенческих барьеров рассматривается респондентами как наиболее значимая с точки зрения эффективности политики сдерживания входа новичков. В статье также исследуются способы преодоления входных барьеров.

Шафеев Р. Ш.

**Повышение конкурентоспособности аграрного сектора России
в условиях интеграции в мировые экономические отношения 72**

В статье рассматриваются проблемы повышения конкурентоспособности аграрного сектора России в условиях жесткой конкуренции со стороны иностранных товаропроизводителей сельскохозяйственной продукции. Автор предлагает механизмы саморегулирования аграрного сектора, которые должны сформировать основу государственной политики по управлению конкурентоспособности аграрного сектора. Одним из таких механизмов, по мнению автора, является экономическое регулирование повышения плодородия земли сельскохозяйственного назначения.

Орехов С. А.

**Стратегии развития ТЭК как механизм повышения
энергетической безопасности России 87**

В условиях новой геополитической ситуации все более очевидной стала необходимость межгосударственного сотрудничества в целях обеспечения энергетической безопасности как в глобальном, так и в региональном плане. Об энергетической безопасности как одной из важнейших составляющих системы национальной безопасности России рассуждает автор статьи.

Вопросы теории

Клейнер Г. Б.

Системный подход к стратегии предприятия 100

Отсутствие у российского менеджмента и собственников предприятий навыков стратегического мышления, опыта стратегического планирования, изменчивость внешней среды в сегодняшних условиях зачастую делают поведение предприятий реактивным, непредсказуемым, нацеленным главным образом на краткосрочные, а в отдельных случаях и на своекорыстные результаты.

Редакция журнала публикует серию статей, подготовленных известным российским ученым Георгием Борисовичем Клейнером, в научных работах которого в лучших традициях методологии «от абстрактного к конкретному, а от него — к практике» раскрывается смысл стратегического подхода в теории и в практике управления предприятиями.

Аналитический доклад Центра региональных экономических исследований экономического факультета УрГУ

Продолжение. Начало см. «Современная конкуренция» № 4 (10) 2008

**Авторы доклада: Алейникова И. С., Воробьев П. В., Исакидис В. А., Кадочников С. М.,
Кожин Д. Е., Коробейникова А. В., Лопатина Т. А., Михно М. В.**

**Модели организации региональных промышленных кластеров:
обзор международного опыта 119**

Целью данного доклада является анализ на основе международного опыта моделей организации региональных промышленных кластеров. Промышленные кластеры представляют собой одну из наиболее эффективных форм организации производства в регионах. Они позволяют выявить и реализовать экономический потенциал регионов на базе развития конкурентоспособных экспортных производств.

Выделяемые в докладе модели организации промышленных кластеров позволяют представить альтернативы для выбора пути развития промышленных кластеров в регионе, в частности, в Свердловской области.

Консультации специалиста

От редакции 134

Косорукова И. В.

Оценка стоимости: от теории к практике 135

В российском законодательстве существуют очень четкие требования к договору на оценку и к содержанию отчета об оценке, невыполнение которых может повлечь за собой в судебном решении признание отчета недействительным, а стоимости недостоверной. Поэтому заказчику необходимо самостоятельно ориентироваться в требованиях законодательства об оценочной деятельности.

Автор предлагает читателю, не вникая в сугубо профессиональные вопросы оценки, ознакомиться с требованиями закона и стандартов оценки, которые обязан выполнять оценщик при выполнении отчета об оценке.

Анонс

Читайте в следующем номере 144

НОВОСТИ БИЗНЕС-СООБЩЕСТВА

Январь — февраль

Правительство Российской Федерации в установленном порядке внесло в Государственную Думу Федерального Собрания Российской Федерации разработанные ФАС России проекты федеральных законов, составляющие «второй антимонопольный пакет». На рассмотрение Думе предложены следующие документы:

- «О внесении изменений в Федеральный закон «О защите конкуренции»;
- «О внесении изменений в Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях и некоторые другие законодательные акты Российской Федерации»;
- «О внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «О защите конкуренции».

Положения, предлагаемые законопроектами, существенно изменяют антимонопольное законодательство. Речь идет, в частности, о повышении пороговых значений активов организаций или их оборота для целей осуществления контроля экономической концентрации. При этом предварительное согласование потребуется в случае, если суммарная стоимость активов приобретателя превышает 7 млрд руб. или оборот такого лица превышает 10 млрд руб. Это существенно снизит административное воздействие на многие компании малого и среднего бизнеса. Исключается необходимость предварительного согласования в рамках контроля экономической концентрации сделок по приобретению земельных участков, зданий, строений, объектов незавершенного строительства. Также уточнены положения статьи 11 Закона «О защите конкуренции» в части ее применения к «вертикальным» соглашениям хозяйствующих субъектов.

Пресс-служба ФАС России. 19.01.

Федеральная антимонопольная служба (ФАС) возбудила дело в отношении двух «дочек» «Связьинвеста», которых подозревают в использовании монопольного положения и установке неоправданно высоких цен на трафик для независимых операторов. То, что МРК неоправданно завышают цены на трафик для альтернативных операторов на рынке, говорили давно. Однако ФАС стала первым ведомством, которое однозначно приняло сторону противников «Связьинвеста».

ФАС пришла к выводу, что рынок интернет-доступа в регионах, исключая большие города, продолжает оставаться «практически монопольным». «Цифровое неравенство» вызвано в том числе высокими ценами, устанавливаемыми операторами местной телефонной связи (как правило, МРК «Связьинвеста»), являющимися собственниками линий связи, на услуги по совместному использованию абонентских линий, а также большой разницей в цене на рынке поставки межоператорского трафика. Разница в цене на оптовом рынке трафика в областных и районных центрах может достигать десяти раз», — говорится в сообщении ФАС.

ФАС приняло решение о возбуждении двух дел в отношении операторов «Сибирьтелеком» и «Северо-Западный телеком». По словам заместителя начальника управления по контролю над транспортом и связью Дмитрия Рутенберга, по результатам этих дел будет ставиться вопрос о подаче исков против других МРК «Связьинвеста». В пресс-службе «Связьинвеста» не стали комментировать данную ситуацию, объяснив это отсутствием материалов дела.

Пресс-служба ФАС России. 03.02.

* * *

В России появится еще одна госкорпорация — она будет управлять всеми финансовыми активами государства почти на 7 трлн руб. Правительство планирует 2 марта обсудить законопроект о создании госкорпорации «Российское финансовое агентство» (РФА). Документ уже разработан и отправлен на согласование в министерства и ведомства.

Функции РФА пока окончательно не определены: предполагается, что оно будет управлять средствами Фонда национального благосостояния (2,5 трлн руб.), которым сейчас управляет Центробанк, и другими финансовыми активами на усмотрение правительства. Это могут быть резервный фонд (4 трлн руб., управляет ЦБ), пенсионные накопления (350 млрд руб., управляет ВЭБ) и внешний и внутренний долг страны.

Сейчас средства резервного фонда можно инвестировать в облигации 14 стран, их центробанков и госагентств, а также в облигации международных финансовых организаций. География вложений не будет ограничиваться США и Западной Европой, а будет включать развивающиеся рынки.

РИА Новости. 13.01.

* * *

Прошлый год ознаменовался резким ростом числа банкротств среди крупных компаний, которые так и не смогли справиться с кризисом. Однако некоторым из них кризис оказался на руку: появилась отличная возможность приобрести интересующие активы по очень низким ценам, передает Reuters. В этой связи аналитики предсказывают резкий рост числа сделок слияний и поглощений (mergers and acquisitions, M&A). Только за истекший период с.г. сумма сделок M&A с участием компаний-банкротов выросла до 14 млрд долл. — это на 9% больше, чем за весь 2008г. Участники рынка отмечают, что в будущем этот показатель продолжит расти. Более того, некоторые аналитики прогнозируют, что число сделок M&A с участием компаний-банкротов вырастет в этом году на 91%. Свою роль играет и тот факт, что из-за кризиса компаниям, оказавшимся на грани банкротства, стало непросто привлечь новое финансирование. Нельзя забывать и о том, что компании, которые борются за выживание, часто распродают неликвидные активы, чтобы пережить кризис. Также часто о слиянии объявляют компании, находящиеся на грани банкротства. Эксперты говорят, что сейчас отличная возможность прикупить новые активы появилась у частных инвестфондов.

По мнению аналитиков, волна M&A затронет практически все отрасли мировой экономики.

Rb. RU. 02.02

* * *

Малые предприятия, севшие на кредитную диету из-за дороговизны денег, получили обнадеживающий сигнал. Правительственная комиссия по развитию малого и среднего предпринимательства под председательством первого вице-премьера Игоря Шувалова обсудила предложение ФАС по доступному кредитованию малых предприятий.

Суть в том, чтобы выделенные государством средства на поддержку малых предприятий как можно скорее, прозрачнее и «дешевле» достигали конечных потребителей. По словам замглавы Федеральной антимонопольной службы Андрея Кашеварова, речь в первую очередь идет о расширении доступа надежных мелких и средних банков к средствам федерального бюджета и Банка России. Сейчас, считает Кашеваров, экономически неоправданно требовать у банков второго и третьего эшелонов наличия рейтингов долгосрочной кредитоспособности. Для вынесения вердикта об их финансовой стабильности может служить обычная классификация, которой пользуется Центробанк.

Таким образом, припасть к госресурсам смогли бы еще как минимум 300 банков, в том числе и региональных. В антимонопольной службе убеждены, что все эти банки должны получать доступ к казенным деньгам на конкурсной основе. При этом государство само определяет стоимость денег. Победителями станут те кредитные организации, которые попросят наименьшую маржу и предложат государству как можно быстрее и дешевле довести кредиты до конечных заемщиков — в данном случае до малых предприятий.

«Процедура изначально заблокирует нецелевые растраты, например, использование денег на покупку валюты», — уверяет Кашеваров. Отвечая на вопрос членов Экспертного совета, кто будет главным контролером по использованию целевых средств, Кашеваров сказал, что надзорных органов в стране достаточно — это и контрольно-ревизионное управление Минфина, и Счетная палата.

Российская газета. 23.01.

* * *

Впервые в России в доверительное управление передан железнодорожный вокзал. ОАО «РЖД» передало имущество Курского вокзала Москвы в доверительное управление ООО «БФМ — Курский вокзал», входящий в группу компаний Mirax Group, сроком на 5 лет.

В соответствии с договором доверительного управления управляющая компания ООО «БФМ — Курский вокзал» обязана обеспечить эффективное управление имуществом, результатами которого будут увеличение дохода компании, расширение спектра и повышение уровня оказываемых услуг пассажирам и посетителям вокзала.

Что касается администрирования деятельности вокзалов сторонними компаниями, то подобная система — когда профессионалы на коммерческой основе привлекаются к управлению столь сложной инфраструктурой — впервые реализуется в нашей стране.

По мнению начальника Дирекции железнодорожных вокзалов Сергея Абрамова, первые результаты работы управляющей компании можно будет оценить в текущем году.

Пресс-служба РСП. 02.02.

КАЛЕНДАРЬ МЕРОПРИЯТИЙ

Дата	Наименование, тема	Организатор	Место проведения	Телефон, факс, e-mail
Семинары и конференции				
20 февраля	Второй Брянский инвестиционный форум	AK&M, Администрация Брянской области	Брянск	Тел.: (495) 916–7153, (495) 916–7030 E-mail: registrator@akm.ru
20 февраля	V ежегодный транспортно-логистический форум «Грузоперевозки. Эффективные стратегии в условиях кризиса»	Газета «Ведомости»	Москва	Тел.: (495) 956–2536 E-mail: conference@vedomosti.ru
20–22 февраля	Всероссийская конференция «Антикризисное управление в розничном банковском секторе»	Globalforum при поддержке Ассоциации региональных банков России	Москва	Тел.: (495) 781–78–42 E-mail: blinova@globalforumfactory.com
26 февраля	Всероссийская конференция «Особенности финансирования в условиях кризиса»	infor-media Russia	Москва	Тел.: (495) 666–2244 Факс: (495) 666–2245 E-mail: purisheva@infor-media.org
26 февраля	IV ежегодная конференция «Маркетинг финансовых услуг: как привлечь клиента»	Издательский дом «Коммерсантъ»	Москва	Тел.: (495) 960–3118 (495) 797–3171 (доб. 2047) E-mail: conference@kommersant.ru
2–4 марта	Семинар «Актуальные вопросы взыскания дебиторской задолженности и эффективной работы с должниками»	Институт современного образования (ИНСО) и Юридический институт «М-Логос»	Москва	Тел.: (495) 771–5927 (495) 626–3074 E-mail: inso@inso.edu.ru
12 марта	III практическая конференция «Аутсорсинг в банковском бизнесе»	Ассоциация региональных банков России	Москва	Тел.: (495) 785–2993, (495) 785–2988, E-mail: mts@asros.ru , kmd@asros.ru , cpk@asros.ru
19 марта	II ежегодная конференция «HR-форум: управление персоналом в новых экономических условиях»	Газета «Ведомости»	Самара	Тел.: (495) 956–2536 E-mail: conference@vedomosti.ru
23–24 марта	III форум HR-директоров: «Управление персоналом в условиях кризиса»	infor-media Russia	Москва	Тел.: (495) 666–2244 Факс: (495) 666–2245 E-mail: purisheva@infor-media.org
24 марта	III ежегодная конференция «Рынок электроэнергии. Риски и границы роста в условиях экономического спада»	Газета «Ведомости»	Москва	Тел.: (495) 956–2536 E-mail: conference@vedomosti.ru
24–26 марта	Всероссийская научно-практическая конференция «Развитие конкуренции на рынке информационных технологий»	Московская финансово-промышленная академия и научно-практический журнал «Прикладная информатика»	Москва	Тел.: (495) 995–10–66 доб.1175 E-mail: ALuchinina-Korneva@mfpa.ru , EVlasova@mfpa.ru , AEmelianov@mfpa.ru
25 марта	Коференция «Клиентоориентированность компании. Клиентоцентричность. Готова ли Ваша компания?»	B2B Media	Москва	Тел.: (495) 933–5518, (495) 925–7743 E-mail: events@b2bmedia.ru

ОБЗОР ЛИТЕРАТУРЫ

Чувин В. А.

Создание конкурентоспособной продукции.

Концептуальный аспект. — М.: Либроком, 2009.

В настоящей книге рассматривается проблема интенсификации разработок новой техники, основанной на процедуре выбора концепции конкурентоспособной продукции, имеющей определяющее значение при создании продукции высокого технического уровня и качества, продукции «прорывного» характера.

Указывается на важность рассмотрения недостающего звена в проектировании — концептуального проектирования, позволяющего предложить для реализации поставленной задачи множество альтернативных вариантов и на основании сформированных технико-экономических критерийных оценок выбрать для реализации наиболее эффективный.

Книга предназначена руководителям различных уровней управления, проектировщикам, а также специалистам, занимающимся вопросами разработки новой техники.

Милинд Леле

Абсолютное оружие. Как убить конкуренцию. Захват и удержание рынка. —

СПб.: Питер, 2009.

Автор развенчивает один из постулатов современного делового мира — концепцию устойчивого конкурентного преимущества и показывает, что получать прибыль выше средней по отрасли могут только те компании, которые имеют монополию. В книге анализируются две главные составляющие монополии (монопольное пространство и монопольный период) и рассматриваются основные виды монополий (монополия на актив и ситуативная монополия).

Книга заинтересует представителей компаний, работающих на высококонкурентных рынках, сотрудников регулирующих органов, а также студентов экономических вузов и бизнес-школ.

Носова Н. С.

Конкурентная стратегия компании,

или Маркетинговые методы конкурентной борьбы. — М.: Дашков и Ко, 2009.

Перед каждой компанией стоит перечень вопросов: как распознать ключевых конкурентов, как оценить конкурентную стратегию фирмы, какие шаги предпринять по отношению к текущим конкурентам с учетом своего положения на рынке, как поступать, если конкуренты начинают ценовую конкуренцию, и др. Эта книга поможет найти ответы на них.

Для владельцев и руководителей компаний, лиц, занимающихся маркетингом, а также для всех, кто участвует в разработке стратегических решений.

Стивен Шиффман

Управление ключевыми клиентами. Эффективное сотрудничество, стратегическое партнерство и рост продаж. — М.: Претекст, 2009.

Чем крупные клиенты отличаются от ключевых? В чем заключается верная стратегия удержания клиентов? Автор раскрывает самые распространенные заблуждения о ключевых клиентах и представляет эффективные методы работы и модели продаж.

Книга состоит из четырех частей. Первая посвящена классификации клиентов, ведению переговоров, пошаговому ведению диалога вплоть до заключения соглашения, вторая — практике заключения сделок, третья — крупным клиентам и выстраиванию работы с ними, а четвертая — установлению связи и коммуникациям с клиентами, которые теперь не просто клиенты,

а уже ваши партнеры. Создать и сохранить отношения с клиентами — важнейшая задача для компании. Этого можно достичь, выполняя главное правило маркетинга: говорить с клиентами на одном языке.

Книга предназначена для специалистов в области продаж, маркетологов и руководителей компаний.

**Федотова М. А., Рослов В. Ю., Щербакова О. Н., Мышанов А. И.
Оценка для целей залога. Теория, практика, рекомендации. —
М.: Финансы и статистика, 2008.**

Оценка для целей залога — один из наиболее актуальных аспектов практического использования теории оценки. Рассмотрены основные понятия о залогах, видах залогового обеспечения и его роли в процессе кредитования. Подробно описаны этапы залоговой экспертизы. Изложены теоретические основы оценки недвижимости, машин, оборудования и транспортных средств в приложении к оценке залогового имущества. На большом практическом материале проиллюстрированы области применения и ограничения методов и подходов к оценке для целей залога. Сформулированы требования и разработаны рекомендации к оценке отдельных видов активов. Книга содержит ряд оригинальных методик, разработанных авторами.

Для банковских специалистов, студентов и аспирантов, обучающихся по специальности «Оценка имущества», а также практикующих оценщиков.

**Об отмене антимонопольного законодательства в США /
Под редакцией Гэри Хала. — М.: ЭКОМ Паблишерз, 2008.**

Книга представляет собой серию очерков по теории и практике антимонопольной политики США, в которых критически анализируются роль и последствия вмешательства государства в мир свободной конкуренции. Кроме того, книга содержит специальное приложение от издательства. Оно включает две группы статей, написанных американскими и российскими специалистами и отражающих не только различия во взглядах авторов, институциональной среды и хозяйственных систем двух стран, но и противоречия антимонопольного законодательства и той роли, которую оно играет в рыночной экономике на различных исторических этапах ее развития.

Книга предназначена для широкого круга читателей, интересующихся фундаментальной проблемой соотношения роли конкуренции и государства в развитии экономики, особенно историей и современным состоянием законодательства и политики антимонопольного регулирования.

ТРЕТЬЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

Журнал «Современная конкуренция» и Центр экономических исследований Московской финансово-промышленной академии в конце ноября 2008 г. провели Третью научно-практическую конференцию «Конкуренция: стратегия, тактика, модели, обучение-2008». За эти годы конференция действительно стала востребованной площадкой для построения эффективного диалога между представителями бизнеса, государства и образования.

В 2008 году конференция была ориентирована на потребности банковского сектора. Проблемы повышения конкурентоспособности российских банков, профессиональные стандарты как фактор упорядочения добросовестной конкуренции в банковской сфере, банки и нефинансовые организации на рынке розничных платежных услуг, конкурентные стратегии на финансовых рынках — это проблемы, ставшие особенно актуальными в контексте мирового финансового кризиса.

Как и в предыдущие годы, интерес, который вызвали вынесенные на обсуждение конференции вопросы, объединил ведущих экспертов финансовой сферы, академического сообщества, специалистов страховых компаний; рейтинговых агентств, представителей органов власти, отвечающих за регулирование деятельности банков.

Конференция проходила при поддержке Комиссии РСПП по банкам и банковской деятельности, правительства Москвы, Ассоциации региональных банков России и при участии их представителей.

Благодаря разнообразию предложенных организаторами форматов конференции, были охвачены широкий круг вопросов теории и практики конкуренции, результаты научных и прикладных исследований в области повышения конкурентоспособности российского банковского бизнеса, развития образовательных программ, направленных на формирование профессиональных компетенций в сфере конкурентного поведения на финансовом рынке.

Повышенный общественный интерес и актуальность тематик конференции в очередной раз доказали ценность и необходимость регулярного проведения ставшего уже традиционным мероприятия, посвященного вопросам развития конкурентоспособной экономики. Деловой и по-настоящему дискуссионный настрой участников конференции был задан выступлениями А. В. Мурычева (д. э. н., профессор, председатель Совета Ассоциации региональных банков), Г. Б. Клейнера (д. э. н., профессор, член-корреспондент РАН, заместитель директора Института ЦЭМИ РАН), В. А. Кузнецова (Банк России), А. В. Тютюнника (д. э. н., партнер KPMG в России).

Доклады участников научно-практической конференции традиционно публикуются на страницах журнала «Современная конкуренция». Ряд материалов представлен в настоящем номере журнала.

Главный редактор журнала
Т. С. Новашина

УДК 339.747

Карпунин В. И., канд. экон. наук, доцент, исполнительный директор
Национального фонда управления активами, г. Москва

Новашина Т. С., канд. экон. наук, доцент, зав. кафедрой стратегического и финансового
менеджмента Московской финансово-промышленной академии, г. Москва

ЕВРАЗИЙСКАЯ РЕЗЕРВНАЯ СИСТЕМА: ПРЕДПОСЫЛКИ СОЗДАНИЯ И РАЗВИТИЯ

Попыток объяснить причины весьма сложной финансовой ситуации, с которой столкнулась мировая экономика, и найти рецепты выхода из нее сегодня предпринимается немало. В середине октября 2008 г. информационное агентство Bloomberg опубликовало «Индекс финансового состояния», который учитывает показатели денежного, акционерного и облигационного рынков. Этот индекс продемонстрировал настолько беспрецедентный спад, что аналитики вспомнили об эффекте «черного лебедя»¹, которым и объяснили ситуацию на мировых рынках. Авторы статьи убеждены, что в основе глобального системного кризиса, охватившего мировую экономику, по сути, лежит глубокий кризис моральных ценностей. Приоритетность обогащения как цели деятельности на всех уровнях, от низов до истеблишмента, явилась основой процесса, который способен «взорвать» не только основы мировой финансовой системы.

В противовес устойчивому и привычному в последнее десятилетие, особенно среди бизнесменов, мнению, построение стратегии поведения бизнеса и следование ее векторам для удержания завоеванных позиций необходимо не столько в мирное время, сколько в период турбулентности экономических систем. Речь идет не о построении антикризисных программ конкретных бизнесов, а о стратегии поведения бизнеса в целом в период

принятия им решений о возможности и целесообразности собственного развития.

Теория катастроф, моделируя возможные причинно-следственные связи, как известно, утверждает: взмах крыльев бабочки в Африке может отозваться разрушительным торнадо в Северной Америке. Фантом для обыденного сознания. Но в природе все взаимосвязано. Все возможно. А в социальной сфере? В чем состоят, к примеру, истинные причины разразившегося в мировой экономике системного кризиса? Что или кто его спровоцировал? Каковы возможные последствия? Поиск ответов на эти вопросы, особенно сегодня, представляет интерес не только для профессионалов, но и для обычных граждан. Как избежать разрушительных последствий экономического «торнадо» или, по крайней мере, смягчить эти последствия?

¹ Эффектом «черного лебедя» в экономике принято называть крайне редкое явление, которое невозможно предсказать и при наступлении которого становится невозможным прогнозирование дальнейшего развития ситуации. Последствия этого явления, как правило, катастрофичны. Главным идеологом подхода является Nassim Nicholas Taleb, известный своей репутацией стабильного трейдера.

В этой связи представляет интерес утверждение, высказанное одним из величайших экономистов XX века Дж. М. Кейнсом: «Нет более верного и действенного способа ниспровержения основ существующего общественного устройства, нежели подрыв денежной системы. Этот процесс пробуждает все разрушительные силы, скрытые в экономических законах, а сама болезнь протекает так, что диагноз не может поставить ни один из многих миллионов человек»² (Курсив наш. — Авт.). Подрыв денежной системы и ниспровержение основ любого существующего общественного устройства — вот причинно-следственные связи. Следовательно, фактическое, и, что весьма важно, возможно, опосредованное управление процессом функционирования денежной системы (изначальная цель управления может быть различной: позитивно стабильное или кризисное и катастрофическое ее состояния) определяет уровень стабильности того или иного общественного строя. Если кто-то, к примеру, изначально ставит перед собой задачу обеспечить не только территориальное господство над иными, не подвластными им в данный момент времени территориями (эта цель традиционно достигалась с помощью военной силы, и в случае успеха это позволяло получать экономическую ренту), но и обеспечить над ними (землями и народами, их населяющими) фактическую власть, оставаясь при этом тайным повелителем данных человеческих судеб и жизней, нельзя предложить ему лучшего орудия порабощения, орудия незримого и воспринимаемого этими народами, как правило, в качестве несомненного блага, чем кредит. Кредит с его фантастически дьявольской формой — ссудным процентом. В истории мировой цивилизации нашлись, как известно, «светлые» и изощренные умы, осознавшие все тайные «прелести»

² Эпперсон Ральф. Невидимая рука. Введение во взгляд на историю как на заговор. С-Пб., 1999. С. 64.

ссудного процента и поставившие кредит на службу своим честолюбивым интересам. В новые времена это проявилось во всевластии мировой кредитной монополии американского доллара.

Однако эта монополия родилась, как полагают многие, не в XX веке. Она родилась не из факта формирования Трехсторонней комиссии³ и фактического появления мирового финансового правительства под эгидой американского капитала. Она родилась и не из факта создания новой мировой финансовой системы и учреждения участниками Бреттон-Вудского соглашения⁴ Международного валютного фонда и предания доллару США статуса мировой резервной валюты. Она родилась и не из факта краха мировых финансов, обусловленного Первой мировой войной, и итогов международной конференции в Генуе, признавшей американский доллар и английский фунт стерлингов эквивалентами золота. Это случилось значительно раньше. На наш взгляд, два основополагающих исторических события обусловили эту монополию.

Первое. 1787г.: филаделфийский конвент, принятие поправок к американской Конституции 1776г. Заложены политиче-

³ Трехсторонняя комиссия была организована в июле 1973г. нью-йоркскими банкирами. Организацию возглавили владелец «Чейз Манхэттен Бэнк» Дэвид Рокфеллер (David Rockefeller) (президент) и Збигнев Бжезинский (исполнительный директор). Она была основана для поощрения сотрудничества между США, Европой и Японией. Первоначально членами было выбрано 200 человек, из которых 1/3 — японцы, 1/3 — американцы и 1/3 — европейцы. В состав комиссии входят политики, банкиры, директора крупнейших предприятий. Важность ТК подтверждает и тот факт, что бывшие представители данного общества всегда присутствуют в высших политических кругах мира (например, Джимми Картер, Джордж Буш-старший, Билл Клинтон). Цель их деятельности — обсуждение и поиск решения мировых проблем.

⁴ Бреттон-Вудское соглашение — договор, подписанный первыми членами ООН в 1944г. и учреждающий Международный валютный фонд, Международный банк реконструкции и развития, а также золотовалютный стандарт фиксированного обменного курса.

ские основы государственного устройства беспрецедентного в истории деления общества на две группы (два класса): кредиторы (финансовый капитал, владельцы государственного долга) и должники.

Это событие произошло задолго до знаменитого Манифеста Коммунистической партии К. Маркса и Ф. Энгельса и соответственно с «Капиталом» К. Маркса. Задолго до разработки теории классовой борьбы и ее трагической, печальной «апробации» на практике, приведшей к катаклизмам мирового масштаба. Это стало возможным постольку, поскольку данная теория базировалась на имманентно присущем капитализму непримиримом противоречии двух классов (если хотите — двух групп): капиталистов, т.е. работодателей, и пролетариата (наемных рабочих, работников), т.е. созидателей, тех, кто своим непосредственным трудом создавал и умножал национальное богатство.

Несправедливость, действительно существующая, в распределении и перераспределении прибавочного продукта, возведенная теорией классовой борьбы в ранг «философии» пролетариата, явилась тем жупелом, которым революционные демократы, а вместе с ними и авантюристы всех мастей «накачивали» пролетариат, превращая созидателя в движущую силу революции, т.е. превращая созидателя в разрушителя. Таким образом, творцы теории классовой борьбы и ее политические функционеры выбрали путь прямого насилия и, следовательно, социальных катаклизмов.

Творцы же теории «кредиторы — должники» и ее идеологи выстроили иную социально-экономическую конструкцию. Эта конструкция в дальнейшем получила название «общество потребления», став основной моделью существования американского (да и не только американского) общества. В этих социально-экономических системах кредит должен был стать «великим повелителем», и он им стал. Естественно, развитие и «общества потребления» не могло обойтись без

социальных конфликтов, поскольку несправедливость в распределении и перераспределении прибавочного продукта реально существовала, и никто из «клана кредиторов» не собирался от этого перераспределения отказываться. Но эти конфликты имели куда менее разрушительные последствия. Поскольку был реализован совершенно иной («невидимый» и абсолютно не понятный непосвященному) механизм перераспределения, основанный на экспансии кредита с его якобы «рыночной» (видимость свободного волеизъявления покупателей и продавцов) ценой — ссудном проценте. Ссудный процент явился тем «уникальным» правовым инструментом (особо подчеркнем: отнюдь не экономическим инструментом, а правовым, но функционирующим в экономической системе), который позволял кредиторам на вполне законных и благочестивых основаниях (в обществе, признавшем его законное право на существование) спокойно и с чувством собственного превосходства обирать должников. Конечно, человек, «отравленный» идеологией «общества потребления», воспринимает потребительский кредит (особая форма существования ссудного капитала), его доступность как естественное состояние своего бытия, как естественное благо, как непреложное право. Он добровольно отдает часть своего, еще не заработанного, будущего экономического богатства за право потреблять сегодня и сейчас. Для того чтобы эта добровольная передача состоялась, индивидууму необходимо погрузиться в состояние «анабиоза» полноправного члена общества потребления, превратив его в «экономического раба», раба, не осознающего своего «экономического рабства». Для этого существует великое множество приемов и приемчиков, которыми так «украшена» наша жизнь⁵. Что касается нормы ссудного процента, то это отдельный

⁵ См., напр.: Матук Ж. Финансовые системы Франции и других стран. М.: АО «Финстатинформ», 1994. Т. 1. С. 191–198.

рассказ, и, смеем надеяться, весьма интересный.

Второе. 1913г.: принятие закона о Федеральной резервной системе США⁶.

Идея о создании Федеральной резервной системы зародилась на острове Джекиль в Атлантическом океане недалеко от округа Глинн штата Джорджия. В то время остров был, по сути, частным клубом, где под председательством Дж. П. Моргана собирались крупные финансисты с Уолл-стрит. Именно здесь, вдали от общественности, обсуждались особо важные проблемы. Члены клуба — представители финансовой элиты (денежный трест) разработали план утверждения конгрессом частной денежной монополии. Конгрессмен Линдберг, член палаты представителей от штата Миннесота (считается, что он был единственным конгрессменом, прочитавшим все 20 томов Денежно-кредитной комиссии Олдрича), по поводу факта принятия закона о ФРС писал: «Невидимое правительство властью денег будет узаконено. Новый закон будет создавать инфляцию, когда бы тресты⁷ ни пожелали этого»⁸. Следует особо отметить, что данные решения готовились под покровом глубокой тайны. Недаром фраза «политику США определяют не республиканцы, не демократы, а тихие «гномы», сидящие в Федеральной резервной системе» стала крылатой. Со временем ФРС превратилась в мощнейшую банковскую систему. Сегодня в мире достаточно трезво мыслящих людей, которые убеждены в том, что реальными властелинами мира являются

главы ФРС, поскольку именно ФРС осуществляет финансовую экспансию доллара в мировом масштабе. Фактически ФРС является «правительством в правительстве»⁹. В служебном отчете конгресса США от 1976г. после списка имен руководителей, возглавлявших Федеральную резервную систему в середине 1970-х гг., делается заключение: «В двух словах это можно описать так. По-видимому, члены правления Федеральной резервной системы представляют собой небольшую элитарную группу, имеющую подавляющее влияние на экономическую жизнь нашего народа»¹⁰.

По своей структуре ФРС США существенно отличается от банковских систем, функционирующих в других странах. По форме собственности это полностью частная система. Решающую роль в этой системе выполняют три основных звена: Совет управляющих ФРС (находится в Вашингтоне); федеральные резервные банки; банки — члены ФРС. В ФРС входят 12 федеральных резервных банков, являющихся центральными для округов, на территории которых они расположены. Помимо этого, банками — членами ФРС являются несколько тысяч коммерческих банков.

Банки — члены ФРС¹¹ являются наиболее крупными частными коммерческими банками, на долю которых приходится свы-

⁶ Федеральная резервная система (ФРС) (Federal Reserve System) — Центральная банковская система США, созданная согласно Закону о Федеральной резервной системе от 23 декабря 1913г.

⁷ Прежде всего речь идет о «денежном тресте».

⁸ Эпперсон Р. «Невидимая рука». Введение во взгляд на историю как на заговор. С-Пб., 1999. С. 190. Со ссылкой на Garry Allen «The bankers, Conspiratorial Origins of the Federal Reserve System». (Board of Governors: Washington D. C. 1965).

⁹ Островская О. И. Проблемы функционирования Федеральной резервной системы США и возможности применения опыта ФРС в России. Дисс. канд. экон. наук. М., 2000.

¹⁰ U. S. Congress, House of Representatives, Committee on Banking, Currency and Housing. Federal Reserve Directors: A Study of Corporate and Banking Influence. August, 1976. (94th Congress, 2nd session). Washington, U. S. Government Printing Office, 1976.]

¹¹ Эффективность функционирования ФРС как финансового института весьма высока: после покрытия своих расходов и выплаты дивидендов банкам — членам ФРС ежегодно ФРС передает в государственную казну из своих доходов несколько десятков миллиардов долларов.

ше 70% всех депозитов кредитной системы США. Они являются акционерами федеральных резервных банков и получают ежегодно 6%-й дивиденд.

Помимо этого, банки — члены ФРС становятся клиентами одного из федеральных резервных банков и пользуются его услугами, в том числе при получении необходимых денежных сумм путем займа или учета коммерческих бумаг. В контексте рассматриваемой проблемы особо подчеркнем следующее чрезвычайно важное обстоятельство. Если возможность получения ссуды в коммерческом банке ограничена ресурсами этого банка, то при обращении банка — члена ФРС в федеральный резервный банк такого *ограничения* фактически не существует, поскольку этот банк может в активных операциях рассчитывать на ресурсы всей ФРС. Подобными возможностями не располагает ни один банк в иных национальных банковских системах мира. Именно эта «безграничная» возможность создает исключительные условия для безудержного распространения кредитной экспансии.

ФРС, как и большинство национальных банковских систем, имеет ряд инструментов воздействия на состояние банковского кредита и денежного обращения. Объектом непосредственного воздействия всего комплекса средств ФРС служат банковские резервы. Федеральные резервные банки выступают держателями депозитов банков — членов ФРС. Эти депозиты являются основной частью всех определенных законом резервов банков — членов ФРС. Увеличение или сокращение резервов, обусловленное использованием ФРС того или иного метода денежно-кредитного регулирования, оказывает либо стимулирующее, либо сдерживающее воздействие на экономические процессы; в результате проводится политика кредитной экспансии или политика кредитной рестрикции.

Вехи истории

1821 г. После разгрома Наполеона британская империя создала свою валюту — фунт стерлингов, конвертируемый в золото. Чуть позднее США сделали то же самое и с американским долларом. Наибольшей силы золотой стандарт достиг в период с 1880 по 1914 г., т.е. до начала Первой мировой войны, которая явилась началом заката великой островной империи. Вторая мировая война нарушила международные торговые связи и буквально взорвала мировую валютно-кредитную систему.

1944 г. Создание новой мировой финансовой системы. Конференция, в которой участвовали 45 стран, поддерживающих антигитлеровскую коалицию, приняла в г. Бреттон-Вуде (США) решение о создании новой мировой финансовой системы. На этом совещании явными лидерами были делегации США и Великобритании. Страны — участницы Бреттон-Вудского соглашения учредили Международный валютный фонд (МВФ) и Международный банк реконструкции и развития (МБРР).

После Второй мировой войны лишь одна страна — США — обладала 2/3 мировых запасов золота. Была установлена система золотовалютного стандарта. Государства — участники соглашения в случаях, предусмотренных уставом МВФ, имели возможность заимствовать средства у МВФ. Вполне естественно, что эта система предоставляла целый ряд привилегий стране — эмитенту ключевой валюты (международная резервная валюта) — доллару США. Это позволяло США регулировать собственный дефицит за счет печатного станка. США получили возможность увеличивать свою промышленную мощь и экономическую власть над мировой экономикой. Между странами возникла дисгармония: одна страна, валюта которой была ключевой, могла иметь устойчивый дефицит внешнего баланса, в то время как другие страны могли иметь дефицит только кратковременный и обязаны

были срочно принимать меры для восстановления равновесия (сокращение импорта, расходов, капиталовложений за границу, борьба с инфляцией и т.д.). Действительно, золотой запас США служил залогом под выпускаемые доллары, которые, в свою очередь, служили залогом для выпуска денег: а) других стран; б) долларов на рынке евродолларов. В силу этого подобная система становится источником инфляции. США экспортируют инфляцию. На практике такой инструмент использовался в США для покрытия дефицита своего национального баланса и одновременно являлся инструментом однополярной глобализации.

1962 г. В рамках МВФ образован Парижский клуб, или «Клуб десяти», для поддержания стабильности резервных валют силами наиболее развитых стран.

1965 г. Франция осуществляет тотальный обмен своих долларовых авуаров на золото, и к концу года во Франции оставалось не более 800 млн долларов и примерно на 5 млрд резервов. Президент Франции Шарль де Голль начал официально проводить линию противоборства политическому и экономическому господству США.

1967 г. Создается дополнительный фонд стабилизации доллара и валют развивающихся стран — специальные права заимствования. Одновременно США оказывают давление на другие страны, чтобы они признали переход к плавающим обменным курсам. Это было равносильно разрушению одной из стержневых составляющих Бреттон-Вудской системы, принятой в качестве основы международных финансовых отношений в 1944 г. Против этого выступают Япония, Бельгия, Австралия и ряд других стран, для которых отчетливо видна перспектива ревальвации их валют и ухудшение торговых и платежных балансов. Наступила агония Бреттон-Вудской системы.

1971 г. Президент США Р. Никсон объявляет о проведении ряда организационно-финансовых мер. Так, объявляется временное прекращение конвертируемости дол-

лара в золото (отметим, что временное запрещение так и осталось неотменным, и конвертируемость доллара по фиксированному курсу никогда больше не восстанавливалась). Кроме того, устанавливается дополнительный 10%-й налог на 50% импорта США, что является явно протекционистской мерой, т.е. мерой по защите американского рынка от внешних конкуренций.

Следует отметить, что этот шаг американского правительства был аналогичен девальвации доллара на 10% или ревальвации всех других валют. Правительство США позволило себе сделать подобный шаг только благодаря исключительному положению Вашингтона.

1972 г. Дэвид Рокфеллер и его окружение пересматривают стратегию финансовой безопасности Америки, ориентируясь на построение новой системы отношений по оси: США — Западная Европа — Япония. Работа над этим форматом будет названа «Трехсторонняя комиссия». 23–24 июня в имении Д. Рокфеллера состоялось первое организационное заседание Трехсторонней комиссии по формированию прообраза будущего мирового правительства. В январе 1974 г. Д. Рокфеллер получает аудиенцию Папы Павла IV, написавшего Энциклику, склоняющую государство к образованию мирового правительства.

Один из членов Трехсторонней комиссии — сенатор Барри Голдуотер писал: «То, к чему на самом деле стремились трехсторонщики, — это создание всемирной экономической власти, стоящей над политическими правительствами стран-участниц»¹².

1975–1976 гг. Инфляция охватывает весь мир, будучи обусловлена двумя основными факторами.

¹² Эпперсон Р. «Невидимая рука». Введение во взгляд на историю как на заговор. С-Пб., 1999. С. 256, со ссылкой на кн. Барри Голдуотера «Никаких извинений» («With no Apologies»).

Первый фактор — существенный рост долларовых резервов зарубежных центральных банков. С 1970 по 1972 г. мировые резервы более чем удвоились. Это увеличение произошло почти исключительно за счет накопления резервных валют, прежде всего долларов США. Из США инфляция начала распространяться на другие страны, так как государства, обладавшие значительными долларовыми резервами, допускали — по разным причинам и обстоятельствам — их конвертацию в местные валюты, в результате чего денежная масса в обращении росла значительно быстрее, чем это требовалось ростом производства.

Второй фактор — беспрецедентно синхронный экономический рост крупнейших индустриальных держав мира. Экономике всех крупнейших индустриальных держав мира в конце 1972 — начале 1973 г. продемонстрировали беспрецедентно синхронный рост. Он породил громадный спрос на сырье и товары производственного назначения и, как следствие, обусловил существенный рост цен. Положение усугубилось тем, что из-за неблагоприятных погодных условий пострадал урожай сельскохозяйственных культур, а это, в свою очередь, обусловило дефицит ряда товаров. Описанные события начала 70-х поразительно напоминают события 2006–2008 гг. Да и факторы, обусловившие инфляционные процессы новой волны, также поразительно совпадают.

Важно отметить, что всеобщая инфляция 70-х гг., темпы которой к тому же в странах, игравших ведущую роль в мировой торговле, были различными, привела к разрушению системы фиксированных валютных курсов. Если ранее международная валютная система испытывала острый недостаток ликвидности, то в эти годы она столкнулась с проблемой ее избытка. В результате спекуляций на мировых валютных рынках, направленных против фунта стерлингов, и ставших возможными прежде всего из-за высокой инфляции в Великобритании, в ию-

не 1972 г. британская валюта упала в цене, и ее курс из фиксированного превратился в плавающий.

Спекулятивная атака на английский фунт стерлингов оказалась успешной. Это породило целый ряд процессов, оказавших в дальнейшем колоссальное воздействие на «идеологию» функционирования международных валютных рынков¹³. В начале 1973 г. разразился очередной валютный кризис. Доллар США был повторно девальвирован — на этот раз на 10 %, так как предыдущей девальвации оказалось недостаточно для заметного сокращения дефицита американского торгового баланса. При этом валюты многих других стран пустились в «плавание». Таким образом, к середине 1973 г. надежд на сохранение системы фиксированных валютных курсов практически не осталось. На смену ей пришла

¹³ В сентябре 1992 г., когда Банк Англии был вынужден оставить усилия стабилизировать курс фунта стерлингов, из тени появилась малоизвестная финансовая фигура, заявив, что он лично «заработал» 1 млрд долларов на спекуляции против британского фунта. Этим спекулянтом был Дж. Сорос. В разное время Сорос нападал на валюту Таиланда, Малайзии, Индонезии и Мексики, входя в недавно открытые финансовые рынки, имеющие мало опыта с иностранными инвесторами, что позволяло в одиночку, имея большие денежные ресурсы, манипулировать с валютой. Эта техника получила название «искусственных инвестиций». Эффективность подобных «узаконенных» спекулятивных финансовых технологий весьма высока: 1 доллар, инвестированный в фонд Сороса Quantum Fund в 1969 г., стоит сейчас более 4000 долларов. Для защиты права присвоения спекулятивного сверхдохода группой «искусственных инвесторов» был создан миф, что Сорос является одиноким финансовым «гением», который благодаря своему таланту обнаружения грядущих изменений на рынках стал одним из наиболее успешных спекулянтов. На самом деле Сорос является видимой стороной обширной секретной сети частных финансовых интересов, управляемой ведущими аристократическими и королевскими фамилиями Европы, сосредоточенной в Британском доме Виндзоров, и тесно связан с капиталами семейства Ротшильдов. Сами члены этой сети называют ее «Клуб островов», и цели ее простираются далеко за рамки получения спекулятивных сверхдоходов.

система «управляемого плавания», при которой валютные курсы могли колебаться, однако в случае чрезмерно большого размаха колебаний правительства прибегали к интервенциям на валютных рынках. Вместе с тем некоторые страны договорились поддерживать более или менее стабильные взаимные курсы. Так, несколько стран Северной Европы ограничили взаимные колебания курсов своих валют при их свободном плавании относительно доллара США, создав систему, получившую название «валютной змеи». В целом, однако, курсы валют стали определяться размерами валютных резервов разных стран и рыночным спросом на конкретные валюты.

1982 г. Бум международных кредитов обернулся крахом. По странам-должникам ударили трехкратное повышение цен на нефть, скачок процентных ставок, обвал валют, усиление доллара и общемировая рецессия. В поисках новых доноров Федеральная резервная система США ослабила ограничения на рост денежной массы и включила печатный станок. Расходы и дефицит бюджета стали стремительно расти, и экономика США устремилась вперед к новому кризису.

На международном уровне создается система коллективной ответственности, обязывающая центральные банки стран выступать по долговым обязательствам в качестве источника погашения займов в последней инстанции. Институтом ее реализации главным образом продолжал и продолжает выступать Международный валютный фонд. К середине 1980-х годов США подошли к вершине в строительстве своей финансовой пирамиды. С этой поры коллективная система кредитования и поддержания долга сохраняется членами МВФ лишь благодаря страху перед развалом. Государственный долг США достигает 2 трлн долларов.

К 1985 г. США из крупнейшего кредитора превратились в крупнейшего мирового должника. Это означало полный крах при-

митивной идеи преодоления кризиса путем снижения дефицита бюджета при общем отходе государства от регулирования экономики. Это был и крах Чикагской школы монетаризма и либеральной экономики.

2002 г. Бен С. Бернанке спустя всего три месяца после назначения новым председателем Федеральной резервной системы США выступил с докладом «Дефляция. Как сделать, чтобы она не случилась у нас?». В тот момент инфляция была весьма низкой, а рост экономики замедлился — комбинация, которая, по мнению участников рынка, могла привести к дефляции. Считалось, что ФРС не способна ее предотвратить из-за недостатка инструментов, — краткосрочные процентные ставки итак снизились до 1,25 % и, как полагали многие, уже не могли опускаться ниже. Бернанке же утверждал, что у ФРС есть другие инструменты борьбы с дефляцией: «у США есть печатный станок, который позволяет выпускать столько американских долларов, сколько захочется, и фактически бесплатно», что позволяет в любой момент создать инфляцию. Он также вспомнил популярный среди экономистов образ вертолета, разбрасывающего деньги с небес.

P. S. Генри Форд в 1920-х годах писал о кредитной политике Федеральной резервной системы США: «Могущество банков за последние 15–20 лет... очень возросло, и Федеральная резервная система предоставляла им по временам почти неограниченный кредит... Границы кредита, в конце концов, растягиваются... безотносительно к имеющемуся в стране богатству... Какими глазами взглянул бы он (народ) на государственную систему, если бы знал, во что они (деньги) могут превратиться в руках посвященных? Нужно помочь народу правильно ценить деньги. Нужно сказать ему, что такое деньги и что создает деньги и в чем заключается уловка, посредством которой государства и народы подпадают под власть нескольких отдельных индивидуумов... богатство всегда больше денег, и действительное богатство зачастую поступает в рабство к деньгам.

Это ведет к нелепому парадоксу — мир благоденствует и все же терпит нужду»¹⁴.

Переходя от предпосылок к реалиям сегодняшнего дня, мы осознанно меняем вектор движения информационного потока.

Сначала мы формируем информационный поток как историческую перспективу с вектором движения «из прошлого в настоящее», затрагивая событийный ряд с 1787 по 2002 г. и освещая при этом — естественно, лишь штрихпунктирно — некоторые наиболее значимые, с нашей точки зрения, события, характеризующие становление всемирной кредитной экспансии доллара.

Переходя к событиям сегодняшним и перечисляя события, относящиеся исключительно к 2008 г., мы меняем вектор движения информационного потока на противоположный. Вместо исторической перспективы вводим историческую ретроспективу с вектором движения «из настоящего в прошлое».

Тем самым обусловленность самых-самых последних событий «сопрягается» и усиливается историческим фактом беспрецедентного в истории деления общества на две группы (два класса): кредиторы (финансовый капитал, владельцы государственного долга) и должники, что дает возможность пылливому уму самому обновлять (и дополнять) разнообразными формами картину разворачивания глобального системного кризиса.

Тем самым мы осознанно подводим читателя к тому, чтобы показать: все события, имеющие на первый взгляд случайную, стихийную природу, обусловлены на самом деле «взмахом крыльев бабочки в Африке». В результате выстраиваются исторические, т.е. устойчивые во времени, закономерности, которые порождают цепочки причинно-следственных связей:

- кредиторы — должники;
- кредиторы — финансовое правительство;

- должники — общество потребления;
- общество потребления — кредитная ловушка;
- финансовое правительство — финансовые угрозы;
- кредитная ловушка — нейтрализация;
- финансовые угрозы — нейтрализация;
- нейтрализация — нейтрализация.

Мы обратили внимание на «последние» события, но не в силах зафиксировать самое последнее. Да это и не столь важно. Будь это исторические решения «G-20» или ухищренная американская технология экспорта инфляции. Важно то, что, в конце концов, в результате исторического генезиса противоречия **«кредиторы — должники»** мы подошли к глобальному историческому столкновению **«нейтрализация — нейтрализация»**. Важно понимать: речь идет не об отдельных противоречиях, не о частных случаях — в современной финансовой системе их миллионы (миллионы субъектов, миллионы конфликтов). Речь идет о системном противоречии и о необходимости его системного разрешения.

Реалии сегодняшнего дня

2008 г. Москва, 24 октября. Президент России Дмитрий Медведев в преддверии саммита «двадцатки» сказал: «Мы должны активно участвовать в разработке новых правил игры в мировой экономике для получения максимальных выгод для себя и для продвижения новой идеологии, обеспечивающей демократичность и устойчивость глобальной финансовой архитектуры. Должно быть больше финансовых центров, больше резервных валют, больше механизмов коллективного принятия решений. Выгодно это и всем нам, и всем нашим партнерам»¹⁵.

¹⁴ Форд Г. Моя жизнь, мои достижения / Пер. с англ. М.: Финансы и статистика, 1989. С. 144–147.

¹⁵ www.kremlin.ru

2008 г. Москва, 20 октября. Премьер-министр Владимир Путин на встрече с иностранными инвесторами заявил, что наступило время, и России необходимо создавать свои независимые финансовые механизмы.

2008 г. Вашингтон, 16 октября. Президент Франции Николя Саркози, председатель Евросоюза, после встречи с президентом США Д. Бушем заявил на брифинге о том, что мир вошел в глобальный системный кризис, приняв тем самым позицию евробанкиров (UBS, Credit Suisse, Deutsche Bank и Royal Bank of Scotland), предостерегавших правительство США по поводу банкротства инвестиционного банка Lehman Brothers, что «налицо явные системные риски».

2008 г. Вашингтон, 10 октября. Директор-распорядитель Международного валютного фонда Доминик Стросс-Кан, обращаясь к финансовым лидерам, собравшимся в Вашингтоне, констатировал, что мир переживает самый опасный финансовый кризис со времени Великой депрессии 1930-х годов.

2008 г. Вашингтон, 21 сентября. Президент США Джордж Буш направил в конгресс подготовленный Белым домом проект закона, который разрешит министру финансов США потратить из федерального бюджета до 700 млрд долларов для поддержки финансовых рынков. В законопроект включено также разрешение увеличить максимальный размер национального долга США с 10,6 трлн до 11 трлн 315 млрд долларов.

Стоит отметить, что одним из основных трендов десятилетия является стремительное увеличение валютных резервов центральных банков. Если в начале периода их суммарный объем составлял 2 трлн долларов, то на сегодня он достиг 7 трлн. Основная часть резервов сконцентрирована в Азии и в странах — экспортерах нефти, причем 60 % мировых валютных резервов приходится на 6 стран во главе с Китаем (1,8 трлн долларов). По информации Меж-

дународного валютного фонда, 60 % своих валютных резервов страны с развивающимися рынками (emerging markets) держат в американских долларах.

2008 г. Сентябрь. Экс-руководитель РАО «ЕЭС России», гендиректор госкорпорации «Роснано» Анатолий Чубайс в качестве частного лица вошел в международный совет банка J. P. Morgan Chase. Международный совет J. P. Morgan Chase создан в середине 1960-х годов. В совет входят экс-госсекретарь США Генри Киссинджер, экс-премьер Великобритании Тони Блэр, а также еще почти 30 видных представителей других стран. Совет — консультативный орган, однако мнение его членов имеет серьезное влияние на решения руководства банка. На основе материалов Совета банк выпускает рекомендации для своих клиентов и деловых партнеров.

Наша справка. 1913 г. Принят закон о Федеральном резерве США. К этому времени ключевую роль в финансах США получили капиталы под управлением Д. П. Моргана — агента английских Ротшильдов, возглавившего после войны Севера и Юга (войну финансировал Международный банковский синдикат во главе с капиталами Ротшильдов) компанию Ротшильдов в Америке «Северные ценные бумаги».

2008 г. Вашингтон, 5 февраля. США видят в России одну из основных финансовых угроз. Основные финансовые угрозы для США исходят от России, Китая и стран — членов Организации стран — экспортеров нефти (ОПЕК). С таким заявлением выступил в конгрессе глава Национальной службы разведки Майкл МакКоннелл.

* * *

Соединив — естественно, мысленно — информационные вектора «из прошлого в настоящее» и «из настоящего в прошлое», мы замкнули цепочку причинно-следственных связей. Мы «осознали» наличие глобального противоречия «нейтрализа-

ция — нейтрализация». Как разрешить это глобальное противоречие? Сегодня предлагается множество рецептов. В большинстве своем их авторы исходят (естественно, в меру своего понимания происходящего) из поиска и описания причин возникновения современного финансового кризиса, из факторов, его обусловивших. Эти рецепты основаны не на системном анализе причинно-следственных связей, а именно на причинных, факторных явлениях, обусловивших его возникновение. Некоторые идут дальше (вслед за логикой развития кризиса), называя в реалиях сегодняшнего дня «кризис ликвидности американского ипотечного рынка образца 2007 г.» кризисом перепроизводства «образца осени 2008 г.».

Каковы все же причины возникновения и развития глобального системного кризиса? Авторы данной статьи, обобщив многочисленные заключения по этому вопросу, высказали на международной конференции, проходившей в октябре 2008 г. в МФПА, свою позицию, свою точку зрения на глубинные причины, его обусловившие. Для систематизации подходов (имея ввиду подачу материала в формате форума) в оценке этих причин выделим 5 точек зрения, условно обозначив их короткими слоганами:

- самая «оригинальная» и самая «беспомощная»;
- самая «авторская»;
- самая «откровенная» и самая «самокритичная»;
- самая «специальная» и самая «компетентностная»;
- самая «дилетантская».

*Продолжение статьи
в следующем номере журнала*

Литература

1. Мишкин Ф. С. Экономическая теория денег, банковского дела и финансовых рынков / Пер. с англ. М.: ООО «ИД Вильямс», 2006.
2. Монтес М. Ф., Попов В. В. «Азиатский вирус» или «голландская болезнь»? Теория и история валютных кризисов в России и других странах / Пер. с англ. М.: Дело, 2000.
3. Савельев Н. Н. Река времени: история глобализации мирового развития. Краснодар: Пересвет, 2002.
4. Коган А. М. Макрорегулирование высокоразвитого рынка: «невидимая рука», конкуренция, потребности системы. М.: Маркет ДС, 2006.
5. Эпперсон Р. «Невидимая рука». Взгляд на историю как на заговор. Киев: Аратта, 2003.
6. Симчера В. М. Как возродить экономику России. Кн. 3. Нравственная экономика. М.: ТЕИС, 2006.

Статья поступила в редакцию 26.10.2008

*V. Karpunin, PhD (Econ.), Associate Professor, Managing Director,
National Asset Management Fund*

*T. Novashina, PhD (Econ.), Associate Professor, Head of Strategic
and Financial Management Chair, Moscow University of Industry and Finance*

EURASIAN RESERVE SYSTEM: WHY ESTABLISH AND DEVELOP?

There are now many people who try to identify the reasons why the world economy has found itself in a rather difficult financial situation and to find out the recipes of how to find the way out of it. Bloomberg Agency published a Financial Conditions Index that took into account the monetary, share capital and bond market figures in mid-October 2008. The FCI's slump was so unprecedentedly huge that the analysts were talking about the Black Swan effect that was contributing to the world market situation change. The article authors argue that in essence, the thing that underlies the global economy systemic crisis is the deep crisis of moral values and standards. Setting a profit as the prioritized goal to be reached on all levels from the rank-and-file citizens to the members of the establishment was the basis underlying the on-going process that could in theory undermine not only the foundation of the world financial system.

УДК 336.714

Моисеев С. Р., канд. экон. наук, доцент, зав. кафедрой банковского дела, директор Центра экономических исследований Московской финансово-промышленной академии, член Комиссии по банкам и банковской деятельности Совета РСПП, г. Москва

ПЕРСПЕКТИВЫ ИНОСТРАННЫХ БАНКОВ В РОССИИ

Мировой финансовый кризис, докатившийся до России, ставит вопрос о будущем дочерних иностранных банков на нашем рынке. Стоит ли ожидать сворачивания их деятельности в свете проблем головных организаций или они, напротив, увеличат свое присутствие на рынке, относительно слабо пострадавшем от финансовой нестабильности? Автор статьи высказывает свою точку зрения на эту проблему.

Прежде всего необходимо понять, что именно привлекает иностранные банки в Россию. Как известно, инвестиционная привлекательность банковского бизнеса определяется в первую очередь рентабельностью и процентной маржей. В последнее время рентабельность капитала банков снижается. По нашим оценкам, по итогам 2008 г. она не превысит 20 % и в течение ближайших двух лет будет продолжать снижаться. Следует иметь в виду, что текущая рентабельность капитала из-за снижения доли работающих активов и накопления ликвидности в период финансовой нестабильности достигает 15 % (рис. 1). По сравнению с другими банковскими рынками Россия будет выглядеть достаточно привлекательно. По рентабельности капитала Россия располагается между Азией и развивающейся Европой. Нашими ближайшими конкурентами по инвестиционной привлекательности банковского бизнеса являются Словения, Сербия, Израиль, Венгрия, Чехия и ряд других стран.

С точки зрения специалиста иностранного банка, основные проблемы российского банковского сектора связаны с возрастающей инфляцией. При ее нынешнем уровне более ли менее устойчиво чувст-

ют себя предприятия сырьевых секторов экономики. Это компании с достаточно высокой долей самофинансирования, которые способны себя обслуживать на финансовых рынках и могут обходиться без банков, например, напрямую выходить на зарубежные рынки капитала. Соответственно банкам остается та ниша, где доля самофинансирования невелика. Однако в таких отраслях российской экономики рентабельность не так уж велика.

Среди экономистов существует понятие естественной процентной ставки — по аналогии с естественной нормой безработицы. Для России, по различным оценкам, естественная процентная ставка колеблется вокруг 10 %. В результате роста инфляции, который наблюдается в последнее время, часть предприятий может остаться без банковского финансирования. Их рентабельность позволяет выдерживать ставки по кредитам около 10 %, но не выше. Подъем номинальных ставок просто «отрежет» их от банковских средств. Уже сейчас банковские ставки по кредитам находятся на минимальном уровне. Реальная средневзвешенная ставка по кредитам для нефинансовых заемщиков колеблется около нуля. В условиях высокой инфляции

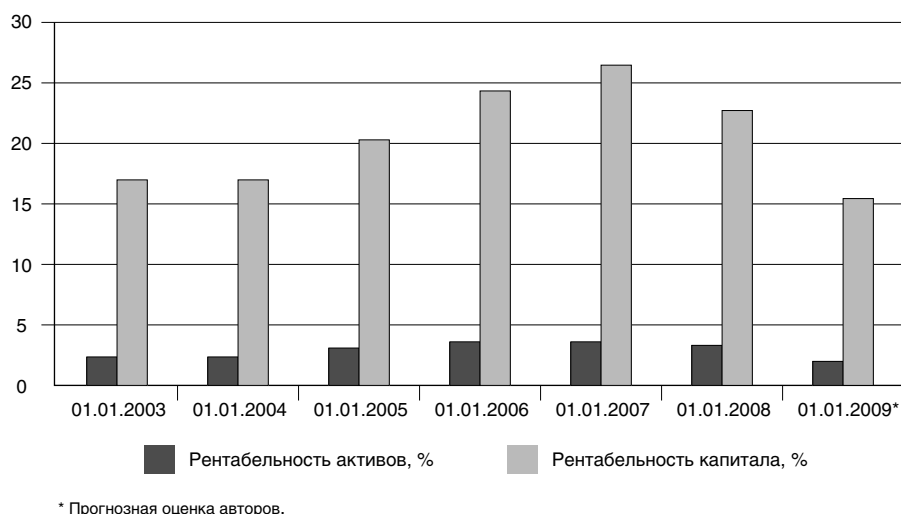


Рис. 1. Инвестиционная привлекательность
российского банковского сектора

положительными остаются реальные процентные ставки в сфере потребительского кредитования, и этим как раз объясняется активность иностранных банков в розничном сегменте. В других сегментах ситуация складывается более печальная, и по мере роста цен спрос на кредиты будет падать.

Из-за влияния неблагоприятных макроэкономических факторов не следует ожидать, что в ближайшие годы доля иностранного капитала в российской банковской системе будет быстро увеличиваться. По состоянию на июль 2008г. на банки, полностью контролируемые нерезидентами, приходится около 19% совокупных активов и почти столько же собственного капитала. Однако если принять во внимание миноритарные доли нерезидентов и учесть прямые инвестиции и участие в капитале в качестве портфельных инвестиций, то доля иностранного капитала вырастет до 41%. Иностранная экспансия, без сомнения, будет продолжаться, но уже меньшими темпами, чем в 2006–2007 гг., когда наблюдался пик активности иностранных банков (рис. 2).

Какие еще иностранные банки могут прийти на российский рынок? На наш взгляд, ответ на этот вопрос можно полу-

чить, оценив данные на карте международного банковского рынка в евразийском регионе (рис. 3). Ключевые игроки уже застолбили здесь место — это группы *UniCredit* (ЮниКредит банк), *Raiffeisen* (Райффайзенбанк), *KBC* (Абсолют-банк). Остается еще несколько игроков, которые обладают разветвленной сетью дочерних банков в Восточной Европе и не присутствуют в России. На наш взгляд, список участников может пополниться двумя австрийскими банковскими группами (*Erste Bank* и *Volksbank*) и одной греческой (*EFG Eurobank*). В пользу этого предположения говорит тот факт, что все эти структуры уже пришли в СНГ, и в 2007–2008гг. они проникли на Украину. Остальные банковские группы, которые работают в нашем регионе, имеют локальную дислокацию. К ним следует отнести немецкий *Bayerische Landesbank*, словенский *Nova Ljubljanska Banka*, а также *National Bank of Greece*. Хотя все они представляют собой достаточно крупные образования, их интерес концентрируется в Центральной и Южной Европе. Таким образом, в ближайшие годы вряд ли появятся в России новые игроки (за исключением ряда названных). Доля иностранного капи-

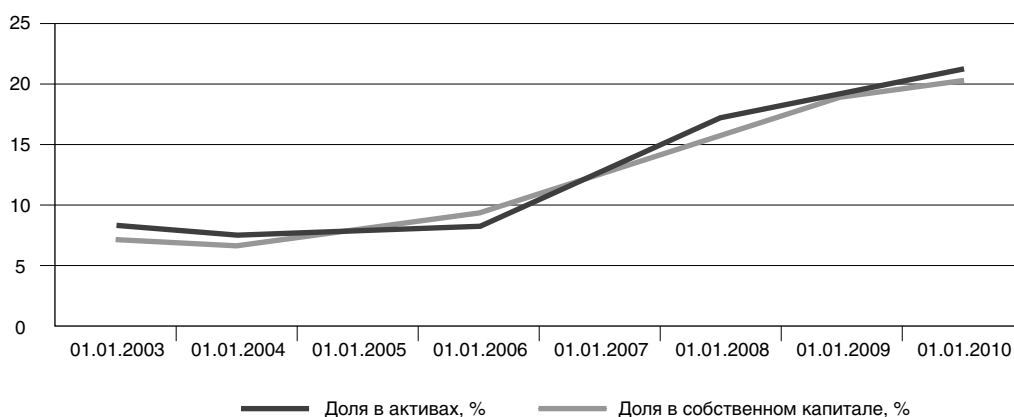


Рис. 2. Ожидаемая динамика иностранной экспансии на 2009–2010 гг.

тала будет расти преимущественно за счет тех банков, которые уже обосновались на российском рынке.

На наш взгляд, тенденция на рынке слияний и поглощений тоже пойдет на спад. Для этого существуют объективные основания со стороны как спроса, так и предложения. Если говорить о спросе, то очевидно, что иностранные группы не склон-

ны в настоящее время совершать большие покупки, так как несут серьезные потери из-за финансового кризиса. Несмотря на то что их капитал пополняется за счет новых эмиссий (многие из которых нашли покупателей в Китае и в арабских странах), увеличение собственных средств меньше объема списаний. Это означает в лучшем случае стабилизацию финансового леве-

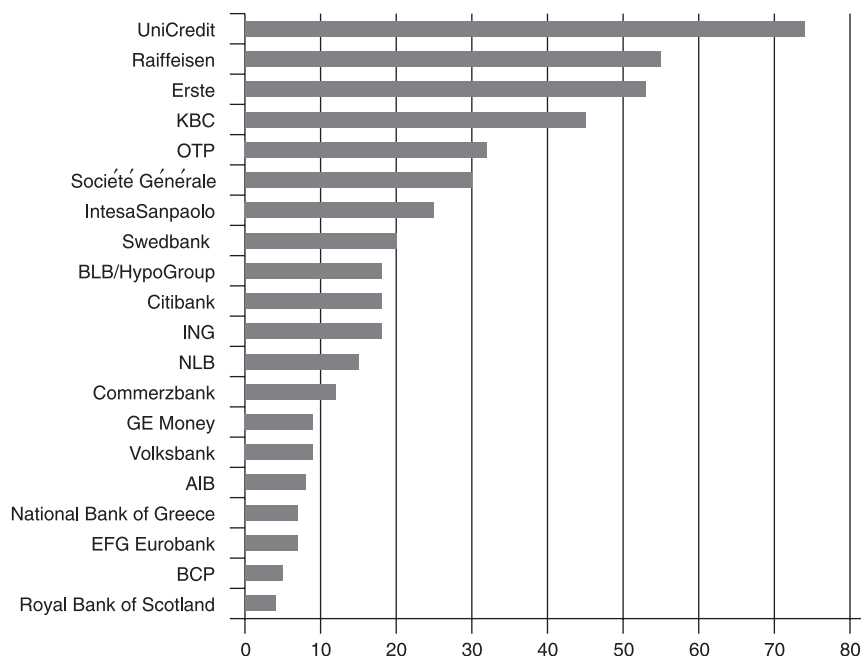


Рис. 3. Совокупные активы дочерних банков, входящих в состав международных банковских групп в Восточной Европе, млрд евро

риджа, а в худшем — его сокращение. Таким образом, не стоит ждать активного расширения международных банковских групп.

Второй момент — предложение. В России насчитывается около 170 банков, в капитале которых присутствуют иностранцы. Практически все эти банки входят в первые две сотни. Иными словами, все самые привлекательные активы уже «помечены», присутствие потенциальных покупателей обозначено, поэтому войти на рынок не так просто. Многие мелкие банки, которые рассчитывают продать свою лицензию, «сэкономив» для иностранцев 5 млн евро, забывают, что эта сумма для них малозначима, так как банковский бизнес начинается, как правило, со 100 млн евро. Аналогичным образом оборачивается и «экономия» времени: на смену содержимого купленного банка уходит до двух лет, что сопоставимо с открытием «с нуля».

До недавнего времени высказывались серьезные опасения: не станут ли иностранцы доминировать на нашем рынке? На наш взгляд, краски несколько сгущены. Если проанализировать обстановку в российском регионе, предстанет четкая биполярная картина (рис. 4). В первую — самую многочисленную — группу входят страны, где иностранному капиталу принадлежит свыше 50% активов (Латвия, Польша, Венгрия и др.). В другую — гораздо меньшую — группу входят страны с доминированием банков, связанных с государством (Туркменистан, Беларусь и др.). «Золотой середины», где преобладают частные местные банки, практически не существует (это всего три страны — Таджикистан, Казахстан и Молдова).

Россия, как известно, входит в группу с доминированием госбан-

ков. Маловероятно, что в ближайшие годы они будут приватизированы. Хотя разговоры об этом продолжаются, реальных подвижек нет. В силу того что госбанки принадлежат разным организациям (Банку России, Минфину, РЖД, «Газпрому» и др.), не созданы единый подход к ним и соответственно программа их развития. Чтобы банковский сектор оказался поглощенным «западниками», надо, чтобы «госы» ушли отсюда. (Как говорится, чтобы налить в стакан с молоком воду, нужно сначала вылить молоко.) Это крайне маловероятно: по нашим оценкам, доля госбанков будет медленно, но уверенно расти. Десять лет назад на 10 банков, связанных с государством, приходилось всего 31%,

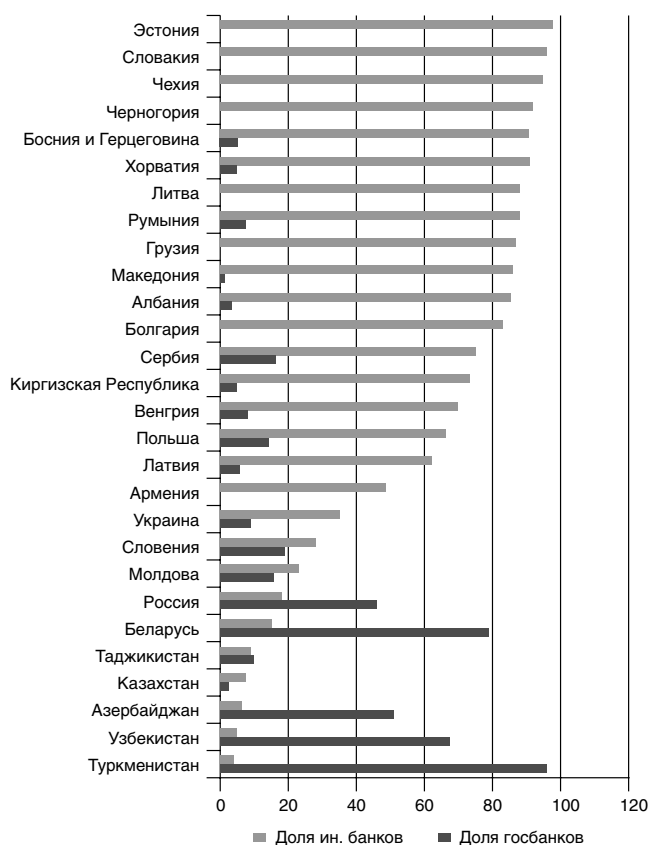


Рис. 4. Иностранные банки versus банки, связанные с государством (доля в активах, %)

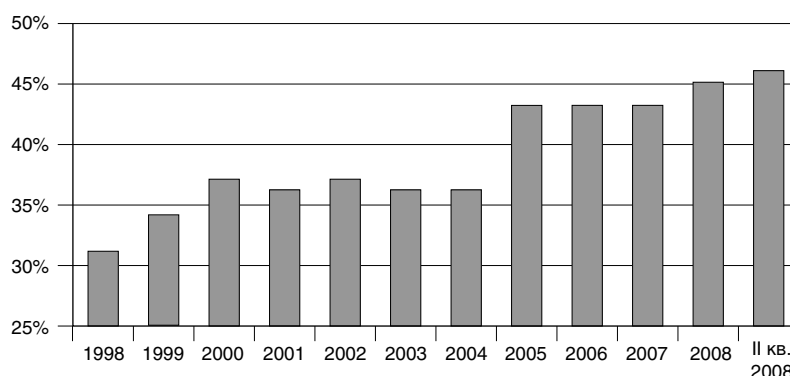


Рис. 5. Динамика доли рынка 10 ведущих российских банков, связанных с государством

а в 2008 г. им уже принадлежит 46% активов всего сектора (рис. 5).

На наш взгляд, совершенно очевидно одно: иностранные банки не смогут занять даже 50% рынка просто потому, что госбанки эту половину им не отдадут. Вполне возможно, что после приватизации через *N* лет госбанки составят «цвет» национального банковского рынка. А сколько может принадлежать иностранцам, скажем, к 2020 году? По нашим прогнозам, около 35%. Подобный расклад мы видим в странах Латинской Америки и Юго-Восточной Азии, где проводится такая же протекционистская политика, как в России. Власти этих стран ограничивают присутствие филиалов иностранных банков (хотя в последнее время эти барьеры все слабее) — существуют квоты и многие другие препятствия. Однако доля рын-

ка иностранных банков все же выше, чем в России. Ну, а на долю российских частных банков, как это ни печально, будет приходиться не более 10–15% активов. Поведение групп игроков по мере изменения соотношения сил будет также эволюционировать. Однако «лицо» национального рынка сохранится.

Литература

1. Обзор банковского сектора Российской Федерации. Банк России Октябрь 2008.
2. Banking structures in the new EU Member States. ECB, January 2005. CEE Banking Sector Report. Raiffeisen Zentralbank Österreich, October 2007.
3. Foreign direct investment in the financial sector — experiences in Asia, Central and Eastern Europe and Latin America. CGFS Papers №25. June 2005.
4. IMF World Economic Outlook Database, October 2008.

Статья поступила в редакцию 10.10.2008

Sergey Moiseev, PhD, Associate Professor, Head of the Banking Chair, Director of the Center of Economic Research, Moscow University of Industry and Finance; member of Committee for Banking of the Board of the Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs

FOREIGN BANKS: THEIR PROSPECTS IN RUSSIA

The world economic crisis from which the Russian economy is now suffering puts a question of whether the foreign affiliated banks have any prospects on the Russian market. What should we expect: their close-downs due to the problems in the head offices or their business expansion on the markets that are dealing with the relatively mild consequences of the financial instability? The article author offers his viewpoint to the readers.

УДК 336.71.078.3

Крестовский И. А., преподаватель кафедры банковского менеджмента МФПА, г. Москва

ФИНАНСОВЫЙ МОНИТОРИНГ ОПЕРАЦИЙ ПО ДЕНЕЖНЫМ ПЕРЕВОДАМ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

В настоящее время объектом внимания финансово-кредитных организаций является проблема легализации доходов, полученных преступным путем, под которой понимается придание правомерного вида владению, пользованию или распоряжению денежными средствами или иным имуществом либо правами на него, полученными в результате совершения преступления. Легализация доходов, полученных преступным путем, может проводиться через любые банковские операции как физических, так и юридических лиц. В данном случае переводы частных клиентов не являются исключением.

Проблематика заключается в том, что доходы, полученные от продажи наркотиков, торговли оружием, людьми и вымогательства, могут быть легализованы через системы банковских переводов. Целью статьи является рассмотрение особенностей работы по линии финансового мониторинга банков и небанковских организаций с переводами частных клиентов.

В настоящее время в Российской Федерации существует проблема отмывания доходов, полученных преступным путем, через банки и небанковские организации. В большинстве случаев деньги отмываются в результате создания крупных транзитных схем переводов между физическими и юридическими лицами. Выполнение финансово-кредитными организациями требований Закона от 7 августа 2001 г. № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма»¹ способствует снижению подобных схем. Однако в настоящее время в законодательстве остаются еще пробелы, которые позволяют применять новые схемы легализации преступных доходов. Переводы частных клиентов не являются исключением.

Услуга по переводу денег получила широкое развитие в банках России после распада СССР. Российские граждане стали чаще проводить свои отпуска или каникулы за рубежом. Случалось, что за покупками сувениров и промтоваров у них неожиданно заканчивались деньги. Родственники из России спешили помочь им и переводили туристам деньги в зарубежные страны. Такие переводы пользовались спросом, однако в то время имели место несовершенство технологий и банковская неграмотность населения, которому трудно было понять, что для отправки перевода необходимо четко знать все реквизиты иностранного банка. Но все равно услуга оказывалась, российские банки стали заключать договора с зарубежными партнерами, и реквизиты можно было узнать самим отправителям в России. Стоит отметить, что подобные переводы стоили достаточно дорого.

¹ <http://nalog.consultant.ru/doc48710.html>

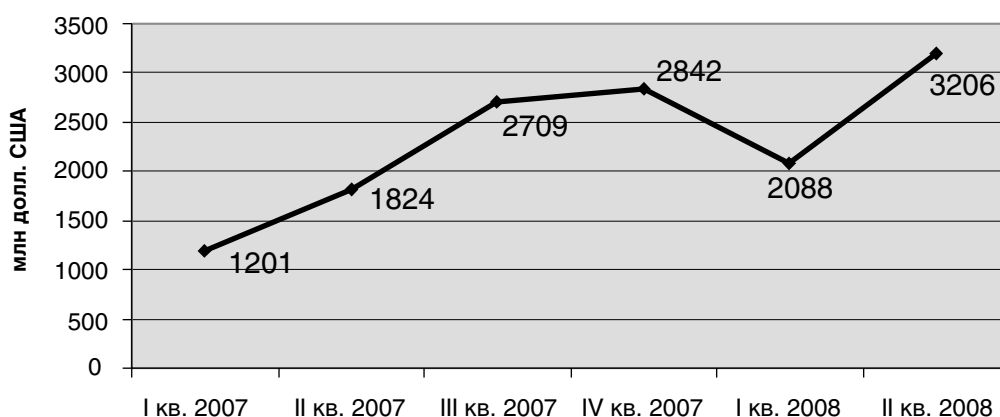


Рис. 1. Переводы физических лиц в страны СНГ, осуществляемые через системы денежных переводов и Почту России²

В середине 90-х годов одни стали уезжать из России, а другие — приезжать в Россию, и далеко не всегда в отпуск. В нашу страну пошел большой поток рабочей силы из стран СНГ. Конечно, платить большие банковские комиссии и узнавать реквизиты не всем хотелось, поэтому многие из них пользовались услугами почты, хотя комиссия и там была немалая.

Что же происходит сегодня? Банки вступили в ценовые войны за данный сегмент рынка платежных услуг. Это естественно, так как желающих осуществить денежный перевод с каждым днем становится все больше, а такой фактор, как цена за перевод, играет очень существенную роль. Поэтому банки должны решить: либо создавать собственную систему переводов, либо вступать в уже имеющуюся. В первом случае потребуются большие капиталовложения даже при наличии развитой филиальной сети в России, поскольку необходимо будет заключать соглашения с банками-партнерами в различных странах, а также учесть затраты на программное обеспечение и средства защиты к нему. Во втором случае — при вхождении в уже имеющуюся систему переводов — банку придется делиться боль-

шей частью комиссионного вознаграждения. Если же руководство кредитной организации не остановится ни на первом, ни на втором варианте, то оно будет работать стандартно — через корреспондентские счета банков, и переводы частных клиентов не будут срочными и дешевыми. В этом случае следует учитывать, что не у всех граждан есть реквизиты банка-получателя и не все готовы ждать 3 банковских дня, в течение которых перевод будет осуществлен. В настоящее время растет спрос на срочные переводы в страны СНГ и Китай. Исходя из статистических данных, количество переводов частных клиентов значительно выросло в 2008 г. по сравнению с 2007 г. (рис. 1, 2).

Появление новой системы перевода денег, как и появление любых новых банковских продуктов, сразу же рассматривается заинтересованными лицами как один из способов легализации преступных доходов. В настоящее время законодательство — Федеральный закон от 7 августа 2001 г. № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» и Положение Центрального банка России от 19 августа 2004 г. № 262-П «Об идентификации кредитными организациями клиентов и выгодоприобретателей

² <http://www.cbr.ru/statistics/?Prtid=svs>

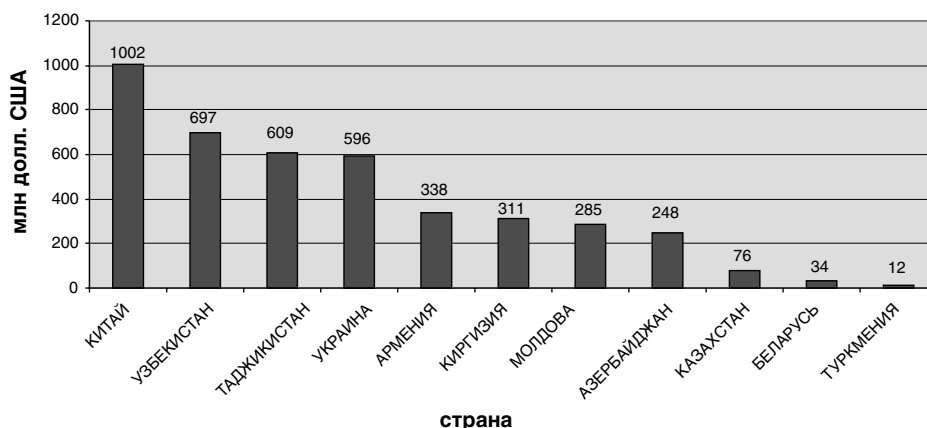


Рис. 2. Переводы физических лиц из РФ в страны СНГ и Китай во II квартале 2008г.³

в целях противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма»⁴ — обязывает кредитные организации проводить идентификацию клиента, основываясь на документе, удостоверяющем личность гражданина. Помимо этого, банки обязаны идентифицировать клиента на предмет его наличия в списках экстремистов и террористов, которые регулярно доводятся до каждого банка Федеральной службой по финансовому мониторингу.

В настоящее время через российские кредитные организации частные клиенты переводят крупные суммы денег, происхождение которых подчас не известно. Гипотеза в данном случае заключается в том, что через систему срочных переводов проходят деньги, полученные от продажи наркотиков, торговли оружием, людьми и от укрытия от налогообложения.

Согласно ст. 7 Федерального закона от 7 августа 2001г. № 115-ФЗ при возникновении у финансово-кредитной организации подозрения в том, что операция носит

сомнительный характер, она может отказать в совершении данной операции в случае отсутствия документов, подтверждающих легитимность происхождения денежных средств. На практике такое подозрение должно возникнуть непосредственно у операционно-кассового работника. Однако для этого должна быть выработана определенная политика банка: либо кредитная организация испрашивает подтверждающие документы на все наличные денежные средства, поступающие в кассу кредитной организации, что может быть чревато тем, что банк останется без клиентов, либо необходим избирательный подход к клиентам, у которых следует требовать документы о происхождении денежных средств.

Как отмечалось, ст. 7 Федерального закона от 7 августа 2001г. № 115-ФЗ не обязывает банки истребовать документы у клиента. Однако если банк дорожит своей репутацией и не готов ради получения комиссионных вознаграждений от клиентов проводить операции любого рода, следует не только осуществлять мероприятия по идентификации и направлять сообщения в Росфинмониторинг, но и ограничить «прокачку» через банк сомнительных денег.

³ <http://www.cbr.ru/statistics/?Prtid=svs>

⁴ <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=63278>

Возникает резонный вопрос: как среди операций по переводу денежных средств между физическими лицами выявить возможные сомнительные схемы, по которым необходимо истребовать документы? Отметим некоторые моменты, которые могут указать на сомнительность перевода:

- 1) клиент обращается в кредитную организацию для совершения операции по переводу денег не в первый раз за один месяц;
- 2) крупная сумма перевода (в данном случае можно отталкиваться от 600 тыс. руб. в месяц, но в ряде регионов она может быть ниже).

К дополнительным признакам относятся следующие:

- 1) место рождения и регистрации клиента отлично от региона, где расположен банк, в который он постоянно обращается за услугой по переводу денежных средств;
- 2) возраст или имидж гражданина дают основание полагать, что заработать крупную сумму денежных средств данный клиент вряд ли мог;
- 3) клиент интересуется, будут ли приниматься меры по отправке сведений по нему в налоговую инспекцию или прочие органы;
- 4) дробление сумм путем осуществления переводов группой лиц и т. п.

Для осуществления указанных мероприятий в кредитной организации должно быть программное обеспечение, позволяющее выявлять нарастающие суммы переводов по каждому клиенту. Ведь отправитель переводов может обращаться в разные дополнительные офисы одного банка, принимающие переводы. Также необходимо провести инструктаж с сотрудниками и разработать некоторые распорядительные документы, поясняющие политику банка в данной области.

Проблемы мониторинга денежных переводов с помощью электронных денег

С развитием новых технологий, включая интернет-торговлю товарами и услугами, стали осуществляться расчеты через электронные деньги. Электронные деньги, включая электронные кошельки, развиваются в сети ради разгрузки пластиковых карт. Если раньше, для того чтобы оплатить свои покупки во Всемирной сети, нужна была банковская карта, то в настоящее время ее успешно заменяют электронные кошельки. Чтобы пополнить свой интернет-счет, необходимо воспользоваться терминалами оплаты либо оформить банковский перевод по реквизитам некоей компании — владельца электронных счетов.

В качестве положительных сторон электронных кошельков для клиентов можно отметить простоту пользования ими и моментальное оформление. Достаточно приобрести карту оплаты и зайти на сайт компании, предлагающей оформить электронный кошелек. Пополнять электронный счет можно с помощью не только карт оплаты, но и банковских карт и банковского перевода.

Однако с точки зрения противодействия легализации преступных доходов в электронных кошельках положительных сторон нет. Данный небанковский продукт можно смело назвать «ящиком Пандоры» для системы противодействия легализации преступных доходов и финансированию терроризма. Банки оказались в достаточно невыгодной ситуации, так как ЦБ РФ совместно с Федеральной службой по финансовому мониторингу ведет четкий контроль за законностью проведения банками своих операций, тогда как потоки электронных денег фактически остаются бесконтрольными. Особенно опасны бесконтрольные потоки денег, проходящие через анонимные электронные кошель-

ки. При этом электронный счет можно открыть на несуществующего гражданина, и никто не будет проверять достоверность идентификационных данных, отраженных в Интернете.

В настоящее время через системы электронных денег можно переводить денежные средства с электронных кошельков на банковские счета и наоборот. Встает вопрос о достоверности сведений, идентифицирующих владельца виртуального счета. Обычно деньги с электронных кошельков приходят на счета банковских карт. В результате образуются большие потоки неконтролируемого трафика денежных средств, происхождение которых отследить практически невозможно. Согласно Положению ЦБ РФ от 29 августа 2008 г. № 321-П «О порядке представления кредитными организациями в уполномоченный орган сведений, предусмотренных Федеральным законом «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма»⁵ финансово-кредитные организации должны предоставлять в уполномоченный орган сведения с кодом 5004 «Перевод денежных средств, осуществляемых некредитными организациями», но сумма операции для подачи сведений должна превышать 600 тыс. руб. Подача сведений с кодом 6001 «Сомнительные операции» на любые суммы, как правило, не приносит ничего хорошего. У контролирующих органов к банку все равно могут возникнуть претензии по поводу проведения операций сомнительного характера. Поэтому, чтобы избежать вовлечения банка в сомнительные схемы по обналичиванию, сотрудники кредитной организации должны отслеживать крупные потоки денежных средств, переводимые с виртуальных счетов на счета банковских карт. В дальнейшем при необходимости нужно блокировать банковские карты и

требовать у клиентов предоставления документов, подтверждающих легитимность операции.

В банковской практике становится традиционным, когда клиенты отказываются предоставлять документы о происхождении денежных средств. Такие ситуации встречаются в основном по переводам физических лиц. В данном случае согласно ст. 7 Федерального закона от 7 августа 2001 г. № 115-ФЗ банк может отказать клиенту в совершении операции. Но что делать, если частный клиент предоставляет в банк документы, вызывающие сомнение? Банк не является правоохранительным органом, и проверка подлинности документов, предоставляемых клиентами, не входит в задачу кредитной организации, но в большинстве случаев сомнение вызывает не содержание документов, а легальность проведения той или иной сделки. В качестве примера можно привести различные договоры займов, материальной помощи, документы об оказании различных услуг. В большинстве своем эти договоры имеют объем 2 листа, они скреплены подписями сторон по сделке. В данном случае можно ограничиться подачей сведений в Росфинмониторинг. Если же частота переводов у одного и того же клиента постоянно возрастает, суммы переводов превышают несколько миллионов рублей, можно отказывать физическому лицу в совершении операции. Причем в случае отказа в приеме денег для перевода клиент вряд ли станет обращаться в судебные инстанции с жалобами на банк, так как, во-первых, суд тоже может заинтересоваться источником происхождения денежных средств, во-вторых, доказать, что банк отказался принимать деньги для осуществления перевода, достаточно сложно (если, конечно, кредитная организация не вступила в переписку с клиентом, чего делать, естественно, ни в коем случае не следует).

Если банк отказывается выплачивать сомнительные суммы, клиент может обра-

⁵ <http://www.consultant.ru/law/hotdocs/4843.html>

таться в судебные органы. В данном случае не стоит его отговаривать, так как для противодействия легализации преступных доходов необходимо идти до конца без компромиссов. Также для банка важен любой прецедент. Не лишним будет, если подключатся пресса и телевидение, так как все клиенты и Центральный банк России будут проинформированы о соблюдении Закона № 115-ФЗ в вашем банке. Ради такого промоушена своей кредитной организации не жалко будет уплатить материальный ущерб, в случае если суд займет сторону «пострадавшего» клиента.

В нашей стране создается бесконтрольная банковская интернет-система, которая не регулируется государственными органами, это не позволяет проверить полностью выполнения требований Федерального закона от 7 августа 2001 г. № 115-ФЗ. Работа виртуального банка осуществляется на основе закона о коммерческих организациях, для его создания требуется всего 10 тыс. руб.

Поправка от 28 ноября 2007 г. № 275-ФЗ⁶ в «противолегализационный» закон страны может снизить бесконтрольные потоки между банками и системами электронных денег, так как в ней говорится, что безналичные расчеты и переводы денежных средств без открытия счета, осуществляемые на территории Российской Федерации и из Российской Федерации, за исключением ряда переводов, где применима упрощенная идентификация или она отсутствует (оплата коммунальных услуг, услуг связи, бюджетные платежи на сумму не более 30 тыс. руб.), должны сопровождаться на всех этапах их проведения информацией о плательщике и номере его счета (при его наличии) путем указания такой информации в расчетном документе или иным способом.

Однако Центральный банк РФ ввел мораторий на применение к банкам, нару-

шившим данную поправку, карательных норм до 1 апреля 2009 г.⁷ Поэтому в настоящее время банки могут вернуть перевод обратно отправителю, если в платежном поручении отсутствуют необходимые данные, а с 1 апреля 2009 г. они будут обязаны это делать. Но и здесь система электронных денег может обойти закон, указывая в качестве отправителя юридическое лицо — владельца системы электронных денег, а не физическое лицо, которое изначально совершило перевод со своего электронного кошелька. Это фактически не противоречит закону, так как, естественно, виртуальный банк является владельцем данных денежных средств.

Стоит отметить, что, развивая интернет-банкинг, кредитные организации соблюдают все требования Закона от 7 августа 2001 г. № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма». Клиент — физическое лицо не может открыть в банке счет для распоряжения им во Всемирной сети, если не пройдет полную идентификацию, не посетит банковский офис и не подпишет необходимые документы. В системах же электронных денег достаточно набрать на собственном компьютере все данные о себе, которые никто не будет проверять.

В результате получается, что системы электронных денег имеют больше преимуществ перед банками, а это несправедливо в условиях конкурентной борьбы. В настоящее время данные системы используются в основном для оплаты товаров и услуг в Интернете, что создает бесконтрольные потоки. Поэтому вся торговля товарами и услугами «переезжает» в виртуальный мир, уклоняясь тем самым от нало-

⁶ <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=72808>

⁷ Письмо Банка России от 30 сентября 2008 г. № 123-Т «О продлении срока неприменения к кредитным организациям мер воздействия за нарушение ряда норм Федерального закона от 7 августа 2001 г. № 115-ФЗ».

гообложения. Данный факт представляется сущей мелочью по сравнению с тем, что может быть при увеличении сумм и объема платежей, часть которых может пойти на финансирование террористической деятельности.

В настоящее время банкам остается либо самим создавать системы электронных денег (что достаточно сложно сделать, так как рынок уже поделен теми, кто давно осваивает данные системы, а создание небольшой системы впору будет тем, кто собирается проводить через нее сомнительные платежи), либо ожидать поправок в Закон от 7 августа 2001 г. № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным пу-

тем, и финансированию терроризма», которые бы обеспечили одинаковые условия работы банков и систем виртуальных денег. Пока же существуют неравные условия конкуренции между банками и системами виртуальных денег на рынке частных переводов, так как одни вынуждены соблюдать требования достаточно жесткого и неоднозначного закона, а другие тем временем наращивают обороты, не осуществляя никакого финансового контроля.

Литература

1. Гамза В. А., Ткачук И. Б. Безопасность банковской деятельности. М.: Маркет ДС, 2008.
2. Генкин А. С. Планета WEB-денег. М.: Кнорус, 2008.
3. Калистратов Н. В., Кузнецов В. А., Пухов А. В. Банковский розничный бизнес. М.: БДЦ-Пресс, 2006.

Статья поступила в редакцию 1.11.2008

I. Krestovsky, Lecturer, Chair of Banking, Moscow University of Industry and Finance

FINANCIAL MONITORING OF INDIVIDUALS' FUNDS TRANSFER

Today financial and loan institutions are examining the ways to address the problem of laundering the proceeds from crime. By laundering the proceeds from crime it is understood the processing of the funds or other property or property titles proceeding from crime to make them appear respectable. The crime proceeds laundering can be done through any bank transactions made by both legal entities and natural persons. The money transfers made by natural persons are not excluded from the chain here. The problem is the proceeds from drug trade, illegal gun trade, trafficking in people or racketeering can be laundered via the use of a bank transfer system. The article's goal is to examine the characteristics of operations made by the monitoring organizations to monitor the operations of banks and non-bank organizations that render fund transfer services to natural persons.

УДК 336.711

Лукашенко Е. А., Финансовая академия при Правительстве РФ, г. Москва

ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ БАНКИ: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В РОССИИ

Глобализация — явление, изменившее пространство деятельности организаций банковского сектора всех стран мира. Произошедшая в кратчайшие сроки трансформация американского кризиса недвижимости в ипотечный, затем в кредитный кризис и кризис ликвидности, а также его стремительное распространение по всему миру являются ярким доказательством высокой степени зависимости хозяйственной жизни современного общества от деятельности транснациональных банков.

В связи с этим весьма актуальным для сегодняшнего дня является теоретический анализ природы транснациональных банков и особенностей их функционирования. Целью данной статьи является анализ роли транснациональных банков в мировых процессах в целом и в России в частности, а также определение пути, по которому должна осуществляться интеграция российского банковского сектора в современное мировое сообщество.

Введение

В условиях глобализации от фирм потребовались новые требования к поведению на мировых рынках: видение всего объема рынков и конкуренции, способность к гибкому и быстрому реагированию, размещение капиталов с наибольшей рентабельностью и координация своей диверсифицированной деятельности с помощью гибких информационных технологий. Все эти черты объединили новые структуры — транснациональные банки (далее — ТНБ).

Как известно, транснационализация означает и предполагает движение капитала между двумя или несколькими странами, а основным определителем степени транснационализации отдельно взятой организации являются прямые иностранные инвестиции. Именно организации, осуще-

ствляющие прямые инвестиции в экономику других стран, создавая на их территории филиалы, представительства или дочерние компании, становятся транснациональными. Отсюда ТНБ — это «крупнейшие банковские учреждения, достигшие такого уровня международной концентрации и централизации капитала, который благодаря сращиванию с промышленными монополиями предполагает их реальное участие в экономическом разделе мирового рынка ссудных капиталов и валютно-кредитных ресурсов»¹.

К основным чертам деятельности ТНБ относятся:

- *доминирующая роль на национальных рынках* (данная черта является доста-

¹ Мовсесян А. Г. Транснационализация в мировой экономике: Учебное пособие. М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 2001. С.170.

точно спорной, так как некоторые ТНБ нередко ищут клиентов на иностранных рынках, будучи не в состоянии побороть конкуренцию внутри своей страны);

- *международный характер банковских операций* (деятельность таких банков ведется систематически, в широких масштабах и тяготеет к мировым финансовым центрам);

- *наличие обширной сети внешних подразделений*, позволяющей оперативно и гибко аккумулировать и перераспределять ссудный капитал;

- *многовалютный аспект управления депозитами*, что позволяет банкам в зависимости от состояния международного рынка варьировать объемы своих депозитов, выраженных в разных валютах;

- *универсализация деятельности ТНБ*, заключающаяся в предоставлении транснациональными банками практически любых финансовых услуг, существующих в мире на данный момент;

- *хорошая степень защиты от возможных рисков*, которая прежде всего достигается за счет политики высоконадежных клиентов, а также выбора «надежной» страны в процессе размещения филиалов и проведения операций на зарубежных рынках;

- *устойчивая доля прибыли от операции за рубежом*, а также существенное воздействие таких доходов на результативность деятельности банка в целом.

Данные особенности дают транснациональным банкам определенные преимущества, среди которых можно выделить:

- относительную устойчивость функционирования, являющуюся следствием как высокого уровня концентрации капитала, так и возможности распределения имеющихся рисков на основе диверсификации деятельности;

- способность удовлетворять масштабные кредитные и иные потребности своих клиентов, а также предоставлять клиентам

любой комплекс услуг по их выбору на высоком качественном уровне;

- наличие средств для непрерывного технического, технологического и кадрового развития, приобретения дорогостоящей техники, обеспечивающей оперативность и надежность их работы.

Таким образом, основой деятельности транснациональных банков является мобилизация средств там, где издержки минимальны, и использование полученных средств там, где они могут произвести максимальную выгоду. В этом и заключается основная цель банков при выходе на иностранные рынки.

Транснациональный капитал и национальная экономика

Транснациональный капитал в силу объективных закономерностей своего развития стремится к расширению прежде всего экономической, но все более явственно и политической власти. В результате многие исследователи называют современную ситуацию двоевластием транснационального капитала, с одной стороны, и национальных государств — с другой. Данное противоборство принимает разнообразные формы — от противостояния до сотрудничества. Рассмотрим вопрос, связанный с взаимоотношениями транснациональных банков и стран, на территории которых они функционируют.

Справедливо утверждение исследователей данного вопроса об эгоизме транснационального капитала в том смысле, что в своем движении и развитии он ориентируется исключительно на собственную выгоду, это в зависимости от складывающихся условий приводит одни страны к жесточайшим кризисам, а другие — к развитию научно-технического прогресса.

В тех случаях, когда интересы транснационального капитала совпадают с ин-

тересами национальных государств, он может обеспечить им решающие преимущества в межстрановой конкуренции. Как правило, страны базирования поддерживают свои ТНБ и используют их для расширения своего влияния и международного авторитета. К тому же, говоря о западных государствах, ТНБ стали их кредиторами на длительные сроки путем покупки государственных займов, а также продажи их иностранным инвесторам. Развитые государства практикуют следующие меры поддержки транснационального капитала:

- предоставление государственных гарантий и страхование прямых инвестиций;
- поддержка в урегулировании инвестиционных споров с помощью создания институтов арбитража;
- создание недискриминационных условий для иностранных инвесторов;
- исключение двойного налогообложения;
- административная и дипломатическая поддержка своих международных корпораций за рубежом².

В отношении принимающих стран, как свидетельствует А. Г. Мовсесян, ТНБ используют разнообразные стратегии: «от вовлечения иностранных чиновников в коррупционные отношения до методов экономического давления на правительства»³. Но чаще крупные ТНБ добиваются дружественных отношений с правительствами принимающих стран.

При выборе принимающей страны ТНБ руководствуются целым рядом факторов, среди которых можно выделить следующие: «степень открытости банковского сектора страны-реципиента; либеральность банковского законодательства, регулирующего участие иностранных инвесторов в на-

циональном банковском секторе; уровень конкуренции на банковском рынке страны-реципиента; политическая и экономическая ситуация в стране»⁴. Но главным критерием для ТНБ при принятии решения о вхождении на рынок той или иной страны является наличие благоприятного экономического и политического климата. Поэтому оценка соответствующих рисков занимает центральное место в маркетинговых исследованиях ТНБ. Применительно к оценке странового риска ТНБ исследуют влияние ряда факторов. Это:

- политическая нестабильность (внезапные изменения режима страны, войны и др.);
- нестабильность экономической политики (прежде всего в валютной области);
- нестабильность обменного курса (сильные колебания, провоцирующие снижение уровня прибыльности ТНБ);
- риски, связанные с платежным балансом;
- другие элементы инвестиционного климата⁵.

Исходя из перечисленных рисков, транснациональные банки более, чем другие, должны учитывать в своей деятельности специфические особенности национальных банковских законодательств.

Отношения ТНБ с менее развитыми принимающими странами (в число этих стран входит и Россия) складываются сложнее, чем с успешными государствами. Для таких государств становятся возможными следующие негативные последствия влияния ТНБ:

² Мовсесян А. Г. Транснационализация в мировой экономике: Учебное пособие. М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 2001. С. 139.

³ Там же. С. 129.

⁴ Буров И. И. Иностранные инвестиции в банковском секторе стран с переходной и развивающейся экономикой. Автореф. дисс. на соиск. ученой степени кандидата наук. — М.: Институт экономики Российской академии наук, 2006. Режим доступа: <http://www.imepi-eurasia.ru/baner/burov.doc>

⁵ Яковлева А. Транснациональные банки и финансовые институты: сущность и стратегии развития // Вопросы экономики. 2006. № 10. С. 120.

- мощная конкуренция местным компаниям;
- нарушение стабильности курса национальных валют;
- насаждение идеологии, противоречащей интересам национального бизнеса;
- сильное политическое давление.

Дополнительные угрозы появляются во время мировых кризисов. В таких условиях ТНБ становятся сосудами, по которым кризис перетекает из стран базирования главных офисов в страны местонахождения филиалов. В свою очередь, филиалы либо сами становятся банкротами, либо начинают перекачивать полученные на местных рынках средства в пользу материнской компании. Так и случилось в сентябре 2008г., когда «дочки» иностранных банков еще могли привлечь деньги на российском рынке, а поэтому проводили в большом объеме операции своп с Центральным банком РФ и затем переводили полученные деньги материнским банкам, которые уже не могли привлечь средства самостоятельно. В результате этих операций за сентябрь 2008г. такие банки, как Росбанк, Юникредит банк, Райффайзенбанк, Ситибанк, ИНГ банк, «Натиксис» и «Кредит свисс», вывели из России около \$10 млрд⁶.

Исходя из описанных проблем, связанных с деятельностью ТНБ в развивающихся странах, правительству таких стран целесообразно вводить некоторые ограничения на деятельность ТНБ в случае, если она противоречит национальным интересам. К мерам, направленным на защиту национальных интересов, относятся: введение дополнительных налогов (например, налога на отток прямых инвестиций), ограничения на репатриацию прибылей, а также валютные ограничения. Отдельным видом контро-

ля государства над ТНБ является участие государства в капитале крупнейших банков. В настоящее время существует многочисленная группа транснациональных банков с участием государства, хотя и имеется тенденция к сокращению этого количества в связи с передачей государственной собственности частному сектору экономики. Такие корпорации становятся большой силой, подчиняя финансовый аспект своей деятельности политическим и социальным целям.

И все же принимающая страна в целом выигрывает от притока инвестиций (в том числе и от дополнительного финансирования во время кризиса), а также от появления дополнительных рабочих мест, использования национальными банками опыта и ноу-хау ТНБ. Ко всему прочему, помимо экономического эффекта функционирования ТНБ, существует и политический, выражающийся в стремлении ТНБ способствовать стабилизации обстановки в принимающей стране, поскольку стабильная обстановка является одним из факторов успешной реализации ТНБ своих экономических интересов. Тем не менее противоречия между принимающими государствами и иностранными ТНБ значительны в первую очередь потому, что интересы национальных государств для ТНБ второстепенны, а значит, их деятельность может принести странам непоправимый ущерб. Однако резкое противопоставление ТНБ и национальных экономик неправомерно, поскольку и национальные государства, и ТНБ преследуют одну и ту же цель — сохранение и развитие уже сложившихся отношений по осуществлению операций с капиталом.

Мировой опыт функционирования ТНБ

Отличительной чертой развития международного банковского бизнеса последних десятилетий выступает многократное

⁶ Бараулина А., Кудинов В. Помогли «родителям» // Ведомости. 17 октября 2008г. Режим доступа: <http://www.vedomosti.ru/newspaper/article.shtml?2008/10/17/165115>

Таблица 1

**Крупнейшие транснациональные банки мира
(по состоянию на 01.01.1990г.), млрд долл.⁹**

№ п/п	Название банка	Страна	Активы	Депозиты	Кредиты
1	Dai-Ichi Kangyo Bank	Япония	405,9	358,0	224,1
2	Sumitomo Bank	Япония	370,5	333,3	201,3
3	Fuji Bank	Япония	364,9	329,1	199,4
4	Mitsubishi Bank	Япония	362,3	329,9	212,5
5	Sanwa Bank	Япония	355,9	321,2	194,2
6	Industrial Bank of Japan	Япония	248,7	113,7	147,5
7	Credit Agricole	Франция	242,0	169,5	144,6
8	Banque Nationale de Paris	Франция	231,5	180,8	112,0
9	Citicorp	США	230,6	176,4	155,4
10	Tokyo Bank	Япония	229,2	208,2	130,8

увеличение зарубежной сети ТНБ. В послевоенный период транснациональный капитал функционировал только в развитых и лишь отчасти в колониальных странах. В настоящее время транснациональные банки контролируют примерно 80 % мирового финансового оборота⁷. Причем размер прямых иностранных инвестиций, поступающих в страны с развивающейся и переходной экономикой, за последние годы увеличился в десятки раз. Так, согласно докладу ЮНКТАД «Об особенностях деятельности транснациональных банков на современном этапе», в банковском секторе масштаб трансграничных слияний и приобретений (которые являются основной формой поступления прямых иностранных инвестиций в указанные две группы стран) в 1995–2003 гг. составил 80 млрд долл. по сравнению с 2 млрд в

1987–1994 гг.⁸ До начала мирового кризиса 2008 года 20 крупнейших ТНБ в основном базировались в небольшой группе развитых стран, из них более половины — в государствах Евросоюза (во Франции, в Германии, Нидерландах, Великобритании), а остальные — в Японии, Швейцарии и США (табл. 2). За последние 20 лет в списке ведущих ТНБ заметно сократилось число японских банков. Так, если в 1990 г. семь из десяти крупнейших ТНБ мира базировались в этой стране, то в 2006 г. в десятке лучших значился только Mizuho Financial Group (табл. 1, 2).

После кризиса ситуация изменилась: в списке крупнейших банков мира вообще отсутствуют американские банки (см. табл. 3). Причем данная таблица ха-

⁷ Столяров А. М. Против всех. Цикл «Освобожденный Эдем». СПб.: Русский Архипелаг, 2006. Режим доступа: <http://www.archipelag.ru/authors/stolyarov/?library=2234>

⁸ ЮНКТАД об особенностях деятельности транснациональных банков на современном этапе // БИКИ. 2004. № 124. С. 16.

⁹ Мовсесян А. Г. Транснационализация в мировой экономике: Учебное пособие. М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 2001. С. 172.

Таблица 2

Крупнейшие банки мира по величине активов на 2006 г.¹⁰

№ п/п	Страна	Банк	Активы (млрд долл.)
1	США	UBS	1,533
2	США	Citigroup	1,484
3	Япония	Mizuho Financial Group	1,296
4	Великобритания	HSBC Holdings	1,277
5	Франция	Credit Agricole Group	1,243
6	Франция	BNP Paribas	1,234
7	США	JP Morgan Chase & Co.	1,157
8	Германия	Deutsche Bank	1,144
9	Великобритания	Royal Bank of Scotland	1,119
10	США	Bank of America	1,110

Таблица 3

Крупнейшие банки мира по величине активов на 31 июля 2008 г.¹¹

№ п/п	Страна	Банк	Активы (млрд долл.)
1	Великобритания	Royal Bank of Scotland	3783
2	Германия	Deutsche Bank	2954
3	Франция	BNP Paribas	2477
4	Великобритания	Barclays	2443
5	Франция	Credit Agricole	2068
6	Швейцария	UBS	2007
7	Франция	Societe Generale	1567
8	Нидерланды	ABN AMRO	1499
9	Италия	UniCredit SpA	1494
10	Нидерланды	ING Bank	1453

рактизует состояние рынков, когда кризис не вошел в полную силу. В настоя-

щее время расстановка сил еще более

¹⁰ Bank. Wikipedia, the free encyclopedia. Режим доступа: <http://en.wikipedia.org/wiki/Bank>

¹¹ Top 50 banks in the world. The Bankers Almanac. Режим доступа: <http://www.bankersalmanac.com/addcon/infobank/wldrank.aspx>

Таблица 4

География присутствия основных банковских групп на мировом банковском рынке¹³

Название банка	Число стран, где работает банк (2006 г.)	Страна происхождения банка
Citibank	100	США
Banque Nationale de Paris (BNP Paribas)	85	Франция
Deutsche Bank	73	Германия
ABN AMRO	60	Нидерланды
JP Morgan Chase	50	США
Société Générale	34	Франция
Bank of America	20	США
Unicredit + HVB Group	19	Италия — Германия
Raiffeisen Bank	16	Австрия

поменялась. Покупка в июне 2008 г. ведущего розничного банка Нидерландов ABN AMRO британским банком Royal Bank of Scotland — лишь один из примеров произошедших изменений.

В 2004 г. Конференцией ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) был проведен анализ репрезентативной группы ТНБ, состоящей из 400 крупных банков. В результате анализа было выявлено, что «в развитых странах расположены штаб-квартиры 60 %, в развивающихся — более 33 %, а в странах Центральной и Восточной Европы (далее — ЦВЕ) — 5 % банков этой группы. 10102 филиала ТНБ сосредоточены преимущественно (на 65 %) в развитых странах. На долю развивающихся государств приходится около 30 % и государств с переходной экономикой — порядка 6 %»¹². При этом ТНБ из двух последних групп стран отличаются небольшими размерами и менее значительным объемом заграничных операций. Ни один из них не является крупным игроком глобального значения и

лишь некоторые — сильными региональными игроками (например, южноафриканские ТНБ в Африке). Наименее развитые страны мира почти не имеют ТНБ (исключение составляют Бангладеш, Сенегал и Того). С нашей точки зрения, результаты данного исследования до сих пор не потеряли своей актуальности, поскольку кризис не внес существенного изменения в статистику распределения ТНБ по странам согласно их уровню экономического развития.

Отметим, что крупнейшие по размерам активов ТНБ не обязательно отличаются высоким уровнем транснационализации. Такой вывод можно сделать при сопоставлении двух списков — первого, составленного по величине активов 10 ведущих ТНБ (табл. 2), и второго, в котором банки ранжированы в зависимости от числа стран, где у них имеется по крайней мере один филиал (табл. 4). Так, французский Credit

¹² ЮНКТАД об особенностях деятельности транснациональных банков на современном этапе // БИКИ. 2004. № 124. С. 16.

¹³ Буров И. И. Иностранные инвестиции в банковском секторе стран с переходной и развивающейся экономикой. Автореф. дисс. на соиск. ученой степени кандидата наук. М.: Институт экономики Российской академии наук, 2006. Режим доступа: <http://www.imepi-eurasia.ru/baner/burov.doc>

Agricole Groupe в 2006 г. активно действовал в целом ряде государств и в то же время не выделялся своими размерами в отличие, например, от Mizuho Financial Group. Последний работал в основном в Японии и гораздо меньше — за её пределами.

Все же значительное число иностранных филиалов ТНБ размещается в том же регионе, что и страна базирования штаб-квартиры банка. Для ТНБ из «Африки, Латинской Америки, Карибского бассейна, Южной, Восточной и Юго-Восточной Азии такой вывод правомочен в отношении 48 % филиалов, для ТНБ из ЕС — 37 %, из ЦВЕ — 30 %»¹⁴. Таким образом, можно подвести итог: интрарегиональная составляющая сильна в деятельности ТНБ в целом, и особенно в деятельности ТНБ из развивающихся стран.

Другой отличительной чертой современного этапа развития международного банковского бизнеса является лидерство сравнительно небольших банков по доле зарубежных активов, что объясняется их стратегией по развитию деятельности за пределами национального рынка. А. А. Абалкина отмечает, что такая стратегия связана с тем, что эти банки не обладают конкурентными преимуществами по сравнению с банками-гигантами для развития внутри страны или общего рынка (например, ЕС). Вызывает интерес пример, приведенный А. А. Абалкиной, о развитии австрийских банков (Райффайзенбанк, банк «Австрия Кредитштальт» и банк «Эрсте») в странах ЦВЕ. Она объясняет это стремительное наступление на рынок стран ЦВЕ тем, что с введением в 1993 г. в рамках ЕЭС режима свободного движения капитала для австрийских банков стало практически невозможно составить конкуренцию банковским гигантам на европейском рынке.

¹⁴ ЮНКТАД об особенностях деятельности транснациональных банков на современном этапе // БИКИ. 2004. № 124. С. 16.

Еще одной тенденцией, которую хотелось бы выделить, является концентрация банковского капитала, заключающаяся в крупных слияниях ТНБ и превращении их в мегакорпорации. Как свидетельствует В. Шапран, «если за 1990–1995 годы общая стоимость сделок M&A по 10 индустриально развитым странам оценивалась всего в 295 млрд долл., то за 1996–2004 гг. этот показатель составил уже 4,5 трлн долл.»¹⁵. Итак, данная тенденция возникла еще до начала мирового кризиса. Теперь же слияния банков являются вынужденными, так как они необходимы для спасения национальных платежных систем. Например, в сентябре 2008 г. Bank of America, второй по величине банк США, купил обанкротившийся инвестиционный банк Merrill Lynch, а в ноябре британские регуляторы одобрили слияние банков Lloyds TSB и HBOS, поскольку «несмотря на опасения, что слияние будет угрожать свободной конкуренции на рынке ипотеки, «стабильность финансовой системы» является более приоритетной задачей»¹⁶. Таким образом, в течение последних десятилетий, как следствие большого числа добровольных и вынужденных слияний и поглощений, наблюдается активное расширение географии и увеличения масштабов зарубежной деятельности ТНБ.

В заключение рассмотрим соотношение сил между государственным, национальным частным и зарубежным капиталом в банковской системе разных стран, а также стратегии, реализуемые принимающими странами по отношению к транснациональным банковским структурам. Как отмечает И. Розинский, «обычно националь-

¹⁵ Шапран В. Банковские M&A в эпоху глобализации. Украинское общество финансовых аналитиков. Режим доступа: www.usfa.org.ua/publ/GD_05.pdf

¹⁶ Британские регуляторы одобрили слияние банков Lloyds TSB и HBOS. — 1 ноября 2008. Bankir. ru. Режим доступа: <http://bankir.ru/news/newsline/01.11.2008/172637>

ный частный капитал играет ведущую роль в крупных странах, обладающих достаточным для эффективного функционирования большого банка размером национального рынка, а также в финансовых сверхдержавах типа Швейцарии и Нидерландов, банки которых сумели осуществить широкомасштабную внешнюю экспансию. Важная роль государственного капитала характерна для Германии (земельные банки), до недавнего времени — для Австрии, для стран догоняющего развития, включая Китай, Индию и Бразилию. Наконец, ведущая роль иностранного капитала в банковской системе характерна для Восточной Европы, некоторых стран Латинской Америки и для малых стран»¹⁷. В послевоенный период в группе развивающихся стран широко применялась протекционистская политика в отношении иностранного капитала. Впоследствии курс на либерализацию, проводимый с 80-х годов, позволил транснациональному капиталу упрочить свои позиции на рынках. На сегодняшний день только ряд стран запрещает участие ТНБ (в основном — наименее развитые страны Африки и Азии), но и они постепенно открывают свои границы. Так, интересен пример Ирака, который является ранее закрытой страной с жесткой протекционистской политикой. Падение диктаторского режима незамедлительно отразилось на смене курса в банковской системе: «в январе 2004 г. три иностранных банка получили возможность открыть свои отделения: британские банки HSBC и Standard Chartered, а также National Bank of Kuwait»¹⁸. При этом если преобладание иностранного капитала в банковских системах развитых

стран — редкое явление (иностраннный капитал занял доминирующие позиции только в таких небольших странах, как Люксембург и Ирландия), то в банковских системах развивающихся стран (в некоторых государствах Латинской Америки, в странах ЦВЕ, в азиатских странах) в итоге либерализации ТНБ заняли лидирующие позиции. Поскольку Россию в своем развитии обычно сравнивают либо с Восточной Европой (в силу схожести исторического пути и географической близости), либо с набирающими экономическую мощь крупномасштабными странами догоняющего развития — Китаем, Индией и Бразилией, опыт этих стран должен учитываться перед принятием стратегических решений в данной области.

При рассмотрении вопроса о месте и роли ТНБ в переходных экономиках, особенно значимым для России представляется опыт стран ЦВЕ, в большинстве из которых иностранный капитал занимает доминирующее положение. Так, согласно результатам исследования группы «ЮниКредит», иностранному капиталу «принадлежит 75 % банковских активов в Центральной Европе, 83 % в регионе Юго-Восточной Европы и стран Балтии и 19 % в «Широкой» Европе»¹⁹ («Широкая» Европа в исследовании группы «ЮниКредит» представляет собой территорию России, Казахстана, Украины и Турции). Основными причинами экспансии ТНБ в страны ЦВЕ явились приватизация национального банковского сектора и либерализация законодательства, регулирующего доступ иностранного капитала в национальную банковскую систему. Данную тенденцию предопределила ориентированность внешнеполитической и экономической стратегии постсоциалистических восточноевропейских стран на скорейшее сближение с Европейским союзом и всту-

¹⁷ Розинский И. Умный протекционизм. Критика российских реформ отечественными и зарубежными экономистами. Режим доступа: <http://rusref.nm.ru/protect.htm>

¹⁸ Абалкина А. А. Современные тенденции развития зарубежной деятельности банков // Бизнес и банки. 2004. № 24. С. 5.

¹⁹ Банковский рынок Центральной и Восточной Европы. — 19 июля 2008. Bankir.ru. Режим доступа: <http://www.vz.ru/economy/2007/3/19/73206.html>

пление в ВТО. Это сделало национальные банки данных стран легкой добычей для иностранных конкурентов, в результате чего наиболее успешные и стратегически важные предприятия реального сектора были выкуплены иностранным капиталом.

По нашему мнению, такая цена интеграции в Европейское сообщество слишком высока. Поэтому рассмотрим опыт Китая по реформированию национальной банковской системы, который с учетом масштабов экономики страны также представляет особый интерес для России. Отличительной особенностью стратегии реформирования банковского сектора Китая является осуществление политики постепенного допуска в страну иностранных банковских групп с учетом интересов национальной экономики. Так, после вступления в ВТО Китай обязался устранить все существующие различия в подходах, применяемых к иностранным и отечественным банкам, не ранее 2007 г. Таким образом, Китаю удалось получить столь необходимую ему отсрочку, которую он использовал для укрепления национального финансового сектора, в первую очередь — четырех системообразующих банков, два из которых власти страны планируют приватизировать с помощью фондового рынка. До определенного момента иностранные банки могли вести свою деятельность в Китае только в разрешенных регионах и только в иностранной валюте, причем иностранный инвестор имел право участвовать в капитале не более двух отечественных банков. На фоне стремительно растущей экономики Китая иностранные инвесторы проявляют огромный интерес к национальному банковскому сектору, понимая, что присутствие в таком стратегически важном регионе определяет роль банковской группы и в масштабах мирового банковского рынка. Власти Китая, видя стремление иностранных банков к покупке отечественных банков с развитой региональной сетью, сумели постро-

ить эффективный с точки зрения национальных интересов диалог с мировым капиталом. Опыт Китая неocenим и для нашей страны.

Прежде чем перейти к вопросу банковского регулирования в России, обратимся к показательному примеру США и Японии, рассмотренному И. И. Буровым в его диссертации на тему «Иностранные инвестиции в банковском секторе стран с переходной и развивающейся экономикой». В этих странах иностранные банки играют довольно скромную роль на национальном банковском рынке из-за сильного положения национальных банков. И. И. Буров объясняет данную ситуацию тем, что США и Япония, декларируя принципы свободного рынка, на практике проводят политику скрытого протекционизма отечественного банковского сектора. «В Японии формирование защиты от иностранных банков-конкурентов производится методом ограничения и жесткой стандартизации предлагаемых банковских продуктов и услуг; в США жесткое законодательное регулирование деятельности иностранных банков, по существу, способствует упрочению позиций отечественных банков»²⁰. США и Япония на практике демонстрируют преимущества жесткого регулирования банковского сектора и защиты его от свободного допуска иностранных банков-конкурентов одновременно с выстраиванием конкурентоспособности отечественных банков. Данные примеры являются весьма показательными для стран, определяющих политику допуска иностранных кредитных организаций в национальный банковский сектор, в первую очередь — для России.

²⁰ Буров И. И. Иностранные инвестиции в банковском секторе стран с переходной и развивающейся экономикой. Автореф. дисс. на соиск. ученой степени кандидата наук. М.: Институт экономики Российской академии наук, 2006. Режим доступа: <http://www.imepi-eurasia.ru/baner/burov.doc>

Участие российских банков в капитале зарубежных коммерческих банков

Еще до начала мирового финансового кризиса динамика российского банковского сектора на фоне явного экономического роста в стране представлялась недостаточной. Как отмечает Е. Е. Мищенко, банковскую систему России характеризуют следующие проблемы:

- потребности предприятий в получении кредитов все еще удовлетворены незначительно (так, длинные инвестиционные кредиты доступны только ограниченному кругу российских предприятий — в основном крупным экспортерам и естественным монополиям);
- неразвитая система рефинансирования;
- высокие кредитные риски, проявляющиеся из-за возможности рефинансирования кредитов, что маскирует истинную кредитоспособность заемщиков;
- масштабы концентрации капитала отстают от зарубежных (интересный факт: уровень капитализации российского банковского сектора составляет в целом размер капитала одного крупного банка экономически развитой страны — около 1 млрд долл.)²¹;
- недостаточно высоки квалификация кадров и качество управления;
- законодательные ограничения.

Выявленные проблемы предопределяют выбор главного направления развития банковского сектора России — количественный и качественный рост, усиление концентрации капитала и на этой основе повышение уровня эффективности банковской деятельности. Одной из страте-

гий, которые позволят максимально адаптировать российскую банковскую систему к современным мировым тенденциям, является стратегия транснационализации. ОАО «Банк ВТБ» уже несколько лет проводит активную экспансию. Банк имеет дочерние банки на Украине, в Армении, Грузии, Азербайджане, Великобритании, Германии, Франции, Австрии, Белоруссии, на Кипре, в Анголе, филиалы в Китае и Индии, а с 2009 г. откроется дочерний банк группы ВТБ в Казахстане²². Наиболее любопытной же в условиях финансового кризиса представляется стратегия Сбербанка России. В апреле 2008 г. глава банка Герман Греф заверил общественность в том, что Сбербанк в течение ближайших 5 лет выйдет на рынки двух десятков стран. При этом Греф подчеркнул, что «банк намерен использовать финансовый кризис для расширения своей деятельности за рубежом и для покупки упавших в цене активов»²³. Действительно, при снизившихся в несколько раз ценах на активы финансовый кризис является наиболее благоприятным моментом для транснационализации банковских структур. Однако выход на зарубежные рынки возможен только при достаточности не затронутых кризисом ликвидных средств банков. Как следствие, в октябре 2008 г. «глава Сбербанка объявил своим сотрудникам о финансовом кризисе, призвав их к работе «в новой реальности»²⁴.

Охарактеризуем современное состояние процесса транснационализации российских банков. Во-первых, за рубежом

²¹ Мищенко Е. Е. Развитие банковской системы России в контексте тенденций транснационализации // Научный журнал КГАУ. Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2006/04/pdf/06.pdf>

²² Богданов Е. ВТБ пустил в Казахстан «дочку». — 8 сентября 2008 г. Эксперт online. Режим доступа: http://www.expert.ru/printissues/kazakhstan/2008/35/news_vtb_v_kazahstane/

²³ Шохина Е. На пути в Африку. — 1 апреля 2008. Эксперт online. Режим доступа: <http://www.expert.ru/articles/2008/04/01/sber/>

²⁴ Чайкина Ю. Кризис добрался до Сбербанка // Газета «Коммерсантъ». 3 октября 2008 г. Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc.aspx?DocSID=1035043>

Таблица 5

Участие правительственных организаций в капитале росзагранбанков²⁵

Росзагранбанк	Орган, участвующий в капитале	Доля участия, % к капиталу
Русский коммерческий банк (Кипр)	Правительство в лице ВТБ	100,00
Русский коммерческий банк (Швейцария)		100,00
Донау-банк (Вена)		85,00
Ист-Вест Юнайтед банк (Люксембург)		58,00
Ост-Вест Хандельсбанк (Франкфурт-на-Майне)		31,92
Московский народный банк (Лондон)	ЦБ РФ	88,89
Евробанк (Париж)		87,03
Ост-Вест Хандельсбанк (Франкфурт-на-Майне)		51,62
Донау-банк (Вена)		15,00
Ист-Вест Юнайтед банк (Люксембург)		15,00

функционируют самостоятельные банки с российским уставным капиталом, которые называются «росзагранбанки». Доставшись современной России в наследство от Советского Союза, заграничные банки играли роль платежных агентов в экспортно-импортных операциях государства и вели счета советских посольств и правительств. С либерализацией российской экономики круг операций этих банков расширился: они стали привлекать иностранные инвестиции, осуществлять операции по обслуживанию коммерческих организаций. Изначально российское участие в капитале росзагранбанков осуществлялось через Центральный банк Российской Федерации (ЦБ РФ) (см. табл. 5), но в конце 2005 г. произошла окончательная передача долей участия Банка России в капиталах росзагранбанков Внешторгбанку.

Другим способом выхода на зарубежные рынки для российского банка является создание филиалов (в 2008 г. существова-

ло только 5 зарубежных филиалов российских кредитных организаций²⁶) или представительства. Исследователи отмечают, что при создании зарубежных подразделений в развитых странах российские банки сталкиваются с большими трудностями, связанными с «отсутствием в зарубежных директивных и контрольных органах необходимой информации о состоянии российских банков и организации в России банковского контроля, а также неидентичностью методологий бухгалтерского учета и форм отчетности в российской и международной системах»²⁷. С этим связано широкое распространение практики открытия подразделений российских банков в офшорных зонах, характеризующихся упрощенными схемами банковского регулирования и контроля. Российские банки имеют свои учреждения главным образом в таких офшорных зонах, как Кипр, Лихтенштейн, Люксембург, Гибралтар и др. Уже несколько

²⁵ Бажанов С. В. Интеграция российского и иностранного банковского капитала // Вестник СПбГУ. 2005. № 4. С. 48.

²⁶ Бюллетень банковской статистики. 2008. С. 92.

²⁷ Бажанов С. В. Интеграция российского и иностранного банковского капитала // Вестник СПбГУ. 2005. № 4. С. 51.

ко лет назад свои банковские подразделения открыли: Альфа-банк — на Багамских островах, Онэксимбанк — в Швейцарии, ГУТА-банк — на Каймановых Островах, Инкомбанк и Банк ВТБ — на Кипре. Альфа-банк также, приобретя 100% акций банка Amsterdam Trade Bank в Нидерландах, стал единственным российским частным банком, единолично владеющим дочерним банком в Европе. Газпромбанк имеет зависимые от него банки в Венгрии и в Республике Беларусь. Офшорные зоны используются российскими банками для минимизации налоговых платежей и операционных расходов, повышения мобильности оборотных активов и др. Положительной тенденцией является изменение российского банковского законодательства, связанное с принятием ряда мер по предотвращению использования офшорных зон для различного рода противоправных операций.

В каких же регионах необходимо сосредоточить главные усилия внешнеэкономической экспансии российских банков? В первую очередь, российские банки, несомненно, заинтересованы в проведении операций в странах Евросоюза. Целью проникновения на европейский рынок может стать создание представительства с перспективой открытия филиала в Лондоне (в широко признанном мировом финансовом центре) или в Германии (в крупнейшем торговом партнере России). Другой стратегией является проникновение на европейский рынок через соседствующие с ним рынки стран Прибалтики. Но, по признанию банкиров, получить разрешение на работу российского филиала в бывших советских прибалтийских республиках оказалось практически невозможно. Тем не менее многие российские банки постарались обойти данные запреты и пошли по пути приобретения прибалтийских банков. На наш взгляд, заслуживает пристального внимания мнение исследователя данного вопроса Е. Е. Мищенко о том, что российские банки следует сосредоточить в Азиатско-Тихоокеанском

регионе (АТР). Исследователь мотивирует свой выбор тем, что в США и Европе уже имеется большое количество финансовых институтов, с которыми российским банкам будет весьма нелегко конкурировать. Что же касается стран АТР, то их рынки (за исключением Японии и отчасти Южной Кореи) только начинают свое развитие, поэтому перспективы успешного функционирования российских банков здесь выше. При этом сами страны АТР активно поддерживают иностранных инвесторов. Например, в Китае в настоящее время реализуются программы экономического развития совместно с сопредельными государствами — членами СНГ. При достаточных ресурсах российские банки на выгодных условиях могли бы участвовать в реализации этих проектов.

Какой бы ни была стратегия транснационализации российских банков, данный процесс окажется эффективным только при активном участии государства. Поэтому особенно важной в настоящее время является разработка мероприятий, направленных на поддержку банковского сектора при выходе на иностранные рынки. Е. Е. Мищенко выделяет следующие мероприятия в рамках поддержки российских банков:

1. Стимулирование концентрации банковского капитала в финансовых структурах, избранных в качестве базы для построения ТНБ, их рекапитализация с использованием средств государственного Стабилизационного фонда.

2. Снятие законодательных ограничений на формирование депозитной базы российских ТНБ.

3. Участие государства в качестве держателя контрольного пакета акций ТНБ в целях придания им необходимых гарантий стабильности и оказания воздействия на формирование финансовой политики банка.

4. Широкая внешнеэкономическая экспансия, предусматривающая в том числе

приобретение действующих зарубежных банков и их филиалов, создание собственных филиалов, дочерних компаний и представительств в странах, являющихся мировыми финансовыми центрами, а также в странах, имеющих перспективы внешнеэкономического сотрудничества с Россией²⁸.

По нашему мнению, данная позиция в целом объективно отражает потребности российского банковского сектора в настоящее время: реализация стратегии транснационализации в банковском секторе России — объективно необходимый шаг, без которого формирование развитой конкурентоспособной банковской системы страны и ее эффективная интеграция в мировую финансовую систему не представляются возможными.

Участие иностранного капитала в банковском секторе российской экономики

По заверениям экспертов, несмотря на мировой финансовый кризис, экономический рост в России продолжается, и отечественный рынок по-прежнему остается привлекательным для иностранных инвестиций. «Накопленный иностранный капитал в экономике страны по состоянию на конец марта 2008 г. составил 221,0 млрд долл., что на 45,9% больше, чем в этот же период 2007 г. Повышенный интерес для зарубежных инвесторов после начала кризиса в американской экономике представляет фондовый рынок России. В последние месяцы на нем отмечен рекордный приток капиталов. В 2007 г. российские компании (в значительной мере за счет IPO) привлекли 47,3 млрд долл. инвестиций на внешних

рынках акций и облигаций»²⁹. И все же отечественный банковский сектор больше других пострадал от кризиса: вследствие паники из российских банков произошел значительный отток иностранных капиталов.

В зависимости от типа доминирующих собственников российские банки можно разделить на три группы: госбанки, иностранные банки и российские частные банки. Государственные банки занимают доминирующие позиции и остаются вне конкуренции: «их доля в минувшие 10 лет выросла с 31 до 43%, а по подсчетам аналитиков из Московской финансово-промышленной академии (МФПА), на январь следующего года составит все 46%»³⁰. Банки, контролируемые государством, являются крупнейшими банками в стране: Сбербанк, Банк ВТБ, Газпромбанк, Банк Москвы, Россельхозбанк и ВТБ 24 входят в десятку лидеров по активам (табл. 6).

Что касается иностранных банков, то их роль на российском рынке усиливается с каждым годом. Как видно из табл. 7, каждый пятый российский банк интегрирован в международное сообщество благодаря участию нерезидентов в формировании их уставного капитала (хотя всего 4 года назад только 1 банк из 10 имел долю иностранного капитала). При этом к III кварталу 2008 г. доля нерезидентов еще более увеличилась и составила 28%³¹. Небезынтересно, что около 30% акций Сбербанка — самого крупного в России и по существу государственного банка — находится в портфелях нерезидентов.

²⁹ Колташев В. Кризис глобальной экономики и Россия // Журнал «Большой бизнес» (электронная версия). 2008. № 7–8. Режим доступа: <http://www.bolshoybusiness.ru/archive/25/564/>

³⁰ Чайка Ф. Госбанков стало больше. Но будет ли от этого лучше? — 27 декабря 2007. Клерк.ру. Режим доступа: <http://www.klerk.ru/bank/?96665>

³¹ Доля нерезидентов в уставном капитале банков РФ увеличилась до 28%. — 1 ноября 2008. Вслух.ру. Режим доступа: <http://www.vsluh.ru/news/economics/155380.html>

²⁸ Мищенко Е. Е. Развитие банковской системы России в контексте тенденций транснационализации. Научный журнал КГАУ. Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2006/04/pdf/06.pdf>

Таблица 6

Крупнейшие банки России за 1-е полугодие 2008 г.³³

№ п/п	Банк	Чистые активы на 01.07.08, млн руб.	Чистые активы на 01.07.07, млн руб.	Изменение с начала года, %	№ п/п в 2007 г.
1	Сбербанк	5 565 666	3 946 134	41,04	1
2	ВТБ	1 719 289	1 045 904	64,38	3
3	Газпромбанк	870 569	1 212 023	-28,17	2
4	Россельхозбанк	624 771	357 952	74,54	6
5	Альфа-банк	587 152	405 232	44,89	5
6	Банк Москвы	574 084	408 547	40,52	4
7	Райффайзен-банк	460 303	285 653	61,14	8
8	Росбанк	421 359	232 617	81,14	12
9	ВТБ 24	420 087	202 384	107,57	14
10	Юникредит Банк	413 158	247 099	67,20	9

Действующие ныне иностранные участники российской банковской системы в основном представляют собой банки развитых стран, головные офисы которых находятся в Европе, Америке и Японии. Вопреки ожиданиям, американские банки после кризиса не исчезли с российского рынка. Например, крупнейший американский банк — Bank of America, покинувший Россию после кризиса 1998 г., теперь, напротив, снова возвращается на российский рынок, приобретя обанкротившийся Merrill Lynch вместе с его российской собственностью. В России также функционируют банки из Турции, Ирана, Азербайджана, Узбекистана, Казахстана, ЮАР, Индии, Китайской Народной Республики и др.³² Иностранные банки (например, австрийский Райффайзенбанк, французский Сосьете Женераль Восток и др.) пользуются большим доверием у российского населения, а также обслужива-

ют иностранных граждан, проживающих в стране. Показательный пример: Райффайзенбанк в 2008 г. занимает 7-е место в рейтинге крупнейших банков России, а Юникредит Банк, на более чем 80 % контролируемый немецко-итальянской компанией UniCredit, — 10-е (см. табл. 6). При этом оба банка в 2006 г. попали в тройку лидеров, выдавших наибольший объем кредитов на один офис. Эти банки являются примером развития иностранного капитала на территории нашей страны.

Банки с иностранным участием в капитале являются резидентами России и обязаны выполнять все нормативы в банковской системе. Центральный банк РФ имеет право устанавливать дополнительные требования к банкам с иностранными инвестициями и их филиалам, например, он вправе устанавливать ограничения, если

³² Бажанов С. В. Интеграция российского и иностранного банковского капитала // Вестник СПбГУ. 2005. № 4. С. 53.

³³ Крупнейшие банки России за 1-е полугодие 2008 г. РБК рейтинг. Режим доступа: http://rating.rbc.ru/articles/2008/09/01/32092794_tbl.shtml?2008/08/22/32079379

Таблица 7

**Банки и другие кредитные организации с участием
в их капитале нерезидентов (на 1 января)**

Показатель	Год						
	1999	2002 ³⁴	2004	2005 ³⁵	2006 ³⁶	2007	2008 ³⁷
Кредитные организации, имеющие право на осуществление банковских операций	1407	1312	1329	1299	1253	1189	1136
Из них:							
кредитные организации с иностранным участием в уставном капитале	142	126	128	131	136	153	202
В том числе:							
— со 100%-м иностранным участием	18	23	32	33	41	52	63
— с иностранным участием от 50 до 100 %	12	12	9	9	11	13	23
— с иностранным участием до 50 %	112	91	87	89	84	88	116

в соответствующих государствах в отношении российских банков и их филиалов применяются ограничения. Принципиальным моментом является запрещение создания в России филиалов иностранных банков: это разрешено только их «дочкам» и представительствам. И связано это с тем, что филиалы, в отличие от «дочек», подпадают под юрисдикцию страны регистрации головного офиса банка и могут получить значительные конкурентные преимущества по сравнению с российскими банками.

Рассмотрим некоторые особенности современной российской банковской системы, оказывающие влияние на приход иностранного капитала в отрасль. Анализируя данный вопрос, нельзя обойти вниманием процессы консолидации, протекающие на российском банковском рынке. Статистика российского банковского сектора подтверждает достаточно активный ход про-

цессов консолидации: банков становится все меньше (см. табл. 7). Насчет последствий данной тенденции существуют разные мнения. Так, И. В. Буров считает, что «процессы консолидации в российской банковской системе характеризуют начало перехода сектора к стадии зрелости»³⁸, то есть свидетельствуют о том, что форма организации и размер действующих банков перестали быть достаточно эффективными для ведения бизнеса в стране. Другие эксперты также подчеркивают, что укрупнение размера кредитных организаций позволит гармонизировать бизнес-процессы, расширить спектр и масштаб проводимых операций. Вообще, по мнению зарубежных аналитиков, главной проблемой российских банков является нехватка капитала для полноценного развития, вызванная не только быстрым ростом кредитования экономики, но и довольно скромным уровнем рентабельности банков. Иными слова-

³⁴ Бюллетень банковской статистики. 2002. С. 69–74.

³⁵ Бюллетень банковской статистики. 2005. С. 83–88.

³⁶ Бюллетень банковской статистики. 2006. С. 85–86.

³⁷ Бюллетень банковской статистики. 2008. С. 91–92.

³⁸ Буров И. И. Иностранные инвестиции в банковском секторе стран с переходной и развивающейся экономикой: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата наук. М.: Институт экономики Российской академии наук, 2006. Режим доступа: <http://www.imepi-eurasia.ru/baner/burov.doc>

ми, банки не смогут генерировать капитал за счет своей прибыли и будут нуждаться во вливаниях извне. При этом если мы говорим о частных внутрироссийских источниках, то «банкам придется конкурировать за капитал преимущественно с сырьевыми отраслями, а в такой конкуренции шансов у кредитных учреждений немного»³⁹. Поэтому в поисках дополнительного капитала даже крупнейшие российские банковские структуры производят IPO: так, в 2006 г. свои акции на продажу выставили Внешторгбанк, Газпромбанк и Росбанк. В 2008 г. же укрупнение банков преобразовалось в повсеместно используемую операцию, предпринимаемую для спасения активов от кризиса.

Другим фактором, характеризующим российский банковский сектор, является общее недоверие населения к банковской системе в целом. Этот фактор, явившийся следствием банковского кризиса 1998 г., привел к преобладанию такой формы сбережений средств населением, как «матрасные накопления». Таким образом, весьма значительный объем денежной массы до сих пор изъят из оборота, что сужает возможности по эффективному финансированию реального сектора.

Традиционно российской спецификой является также преобладающая доля в создании ВВП страны крупных предприятий, в то время как сегмент предприятий малого и среднего предпринимательства, являющийся основой экономики в развитых странах, развит слабо. При этом крупные российские компании во все большей степени привлекают кредитные ресурсы напрямую с международного рынка капитала, что лишает российские банки возможности работать с наиболее значимыми корпоративными клиентами. Иностранные

банки, проводя стратегию «снятия сливок», обслуживают наиболее выгодную и надежную клиентуру, оставляя отечественным кредитным организациям высокорисковых клиентов и розничный рынок, не обеспечивающий им эффективных объемов деятельности.

Несмотря на то что в настоящее время иностранные банки не играют главной роли в российской экономике, проявлением усиливающейся конкуренции в банковском секторе выступает покупка (или подготовка к ней) наиболее интересных отечественных кредитных организаций иностранными банками. До начала кризиса специалисты отмечали пугающую готовность иностранных банковских групп для получения контроля над российской кредитной организацией платить суммы, значительно превышающие размер капитала отечественного банка: «КМБ-банк, например, был продан за сумму, превышающую его капитал почти в 4 раза, а годовую прибыль — более чем в 30 раз»⁴⁰. Средняя цена российского банка в 2006 г. — 2,7 капитала (см. рис. 1).

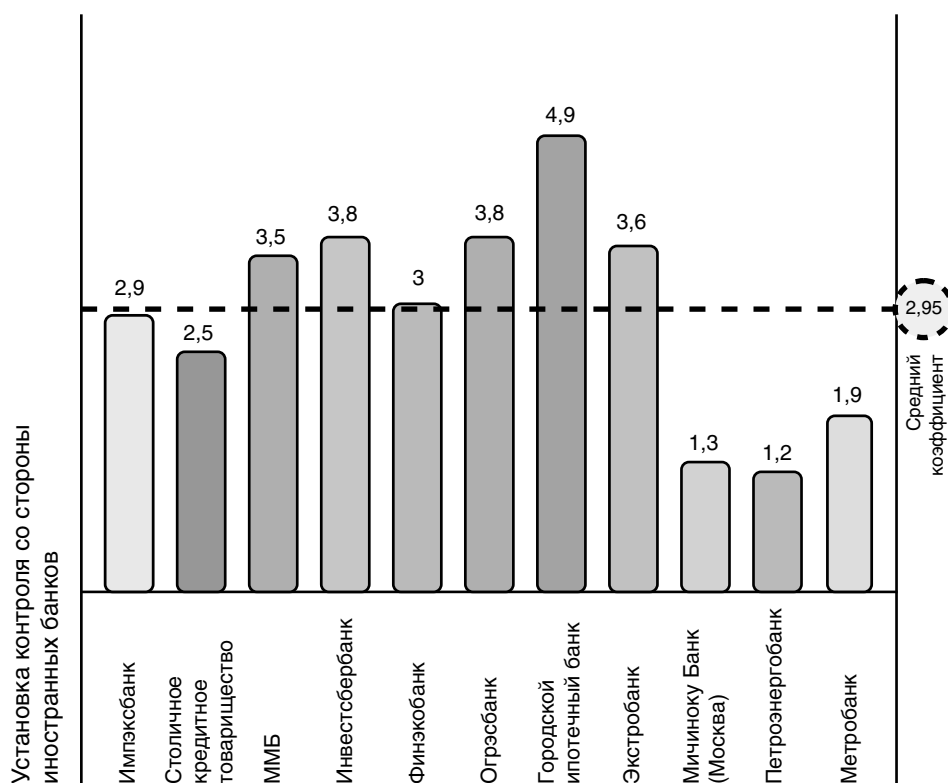
По заверениям экспертов, такая высокая цена возможна только на развивающихся рынках, т. е. в тех местах, где покупатели ждут большой отдачи от капитала.

Несмотря на то что мировой кризис и подорвал уровень цен на банки, а политический и экономический риски деятельности на российской территории высоки, все же по-прежнему существуют объективные причины заинтересованности иностранных банков в сохранении и расширении своей деятельности на территории России. Это объясняется тем, что:

- российский рынок является наиболее крупным из развивающихся рынков;

³⁹ Розинский И. Умный протекционизм. Критика российских реформ отечественными и зарубежными экономистами. Режим доступа: <http://rusref.nm.ru/protect.htm>

⁴⁰ Розинский И. Умный протекционизм. Критика российских реформ отечественными и зарубежными экономистами. Режим доступа: <http://rusref.nm.ru/protect.htm>



Источник: расчеты «БО» по данным банков и экспертов

Рис 1. Цена российских банков в 2006 г. (капиталы)⁴¹

- риски операций на этом рынке сопоставимы с их доходностью;
- иностранные банки обязаны обслуживать своих западных клиентов на территории России;
- отказ от российского рынка будет способствовать усилению там позиций конкурентов.

В пользу России — как нового рынка для экспансии иностранных банковских групп — выступает огромный экономический потенциал и важность присутствия на территории самого большого государства мира как в стратегическом, так и в политическом смысле. Вопрос интеграции иностранного и российского банковского капитала приобрел особую актуальность в

связи с предстоящим вступлением России в ВТО. Дело в том, что зарубежные партнеры настаивают на предоставлении им права неограниченного доступа иностранных банков на российский финансовый рынок. Это может создать условия для неправомерной конкуренции в пользу иностранного капитала. Возрастающая конкуренция на отечественном финансовом рынке более всего ударяет по банкам среднего размера, которые представляют собой лакомую добычу для иностранных банковских групп, стремящихся быстро упрочить свое положение в России. Отсюда актуальность государственного контроля в отношении обеспечения независимости отечественной банковской системы.

В корне данной проблемы лежит вопрос государственной собственности на банки. Сохранение принадлежащего го-

⁴¹ См.: Банковское обозрение. 2007. № 2.

сударству контрольного пакета акций российских банков подчеркивают, как необходимость, практически все исследователи данной области. При приватизации банков вполне возможна ситуация, когда полученные частным сектором активы будут перепроданы за рубеж. В этих условиях единственный выход для России — усиливать госбанки и содействовать покупке ими выставляемых на продажу частных банков (пример: покупка Банком ВТБ Гута-банка и питерского Промстройбанка).

Тем не менее ставка на государственные банки может быть лишь временным решением. И дело здесь не только в постулате о неэффективности государственного предпринимательства по сравнению с частным. Долгосрочная проблема государственных банков — невозможность осуществления на их основе полноценной внешней экспансии российского банковского капитала. Ставка на госбанки будет означать закрытость отечественной банковской системы, что в условиях глобализации обрекает ее на проигрыш в глобальном соревновании.

Выходом из ситуации видится оказание поддержки частным банкам со стороны государства. В таком случае у банков создадутся стимулы на долгосрочное ведение бизнеса, как более прибыльное по сравнению с ускоренной продажей активов. Стоит не столько предоставлять преимущества российским банкам перед иностранными, сколько компенсировать главное преимущество, которое есть у иностранцев, а именно — большой и дешевый капитал. Это преимущество лучше всего прослеживается именно сейчас — во время кризиса. Если частные российские банки первыми оказались не в состоянии поддерживать свои ипотечные программы (а после этого — и общую деятельность) из-за недостатка средств, то госбанки, а также зарубежные банки, получив дополнительный приток капитала, нисколько не потеряли и, более того, смогли заработать на ипотечном кризисе.

Что касается иностранных банковских структур, то наиболее выгодной для России политикой, по нашему мнению, является их постепенное встраивание в российскую экономику. В числе прочих управленческих решений это предполагает сохранение запрета на создание в России филиалов зарубежных банков и использования форм дочерних и совместных банков, а также перемещение в Россию максимального количества маркетинговых, управленческих и контрольных функций банков.

В результате проведения данной политики в стране должны создаться условия, благоприятные для притока иностранных инвестиций и сочетающиеся с реализацией российских экономических интересов.

Заключение

Американский кризис, распространившийся и на российский рынок благодаря глубокой интегрированности мировых капиталов, спровоцировал слухи о возможном возврате развивающихся экономик к стратегии протекционизма. Тем не менее вследствие недостаточности национального финансирования банковского сектора можно констатировать, что расширяющаяся интеграция российского и иностранного капитала в этой сфере является объективно необходимым шагом, направленным на максимальную адаптацию к современным тенденциям развития мирового хозяйства. Без этого шага формирование развитой и конкурентоспособной банковской системы страны и ее эффективная интеграция в мировую финансовую систему не представляются возможными.

Существуют как позитивные, так и негативные последствия присутствия иностранных инвестиций в банковском секторе переходных и развивающихся стран. Как следствие широкой либерализации условий допуска иностранных банков в национальную банковскую систему прини-

мающих стран, может возникнуть потеря части экономического суверенитета. После вступления России в ВТО следует ожидать еще большего повышения уровня присутствия и активизации работы иностранных кредитных организаций на российском банковском рынке, что может привести к значительному вытеснению с рынка отечественных банков, которые будут вынуждены перейти к обслуживанию менее рентабельных клиентских сегментов. Следовательно, активное участие государства в реформировании национального банковского сектора, подкрепленное политикой постепенного и взвешенного допуска иностранных банков, наиболее оптимально отвечает необходимости подготовки отечественных банков к жесткой конкуренции в условиях финансовой глобализации. Широкая либерализация и преждевременное открытие российского банковского рынка в условиях низкой капитализации российских банков по сравнению с иностранными кредитными организациями, даже при запрете на открытие филиалов иностранных банков на территории России, создает угрозу независимости национальной банковской системы. Это повышает требова-

ния к разработке долгосрочной стратегии развития банковской системы исходя из национальных интересов России.

Литература

1. Бараулина А., Кудинов В. Помогли «родителям» // Ведомости. 17 октября 2008 г. Режим доступа: <http://www.vedomosti.ru/newspaper/article.shtml?2008/10/17/165115>
2. Банковский рынок Центральной и Восточной Европы. — 19 июля 2008. Bankir.ru. Режим доступа: <http://www.vz.ru/economy/2007/3/19/73206.html>
3. Колташев В. Кризис глобальной экономики и Россия // Журнал «Большой бизнес» (электронная версия). 2008. № 7–8. Режим доступа: <http://www.bolshoybusiness.ru/archive/25/564/>
4. Мищенко Е. Е. Развитие банковской системы России в контексте тенденций транснационализации // Научный журнал КГАУ. Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2006/04/pdf/06.pdf>
5. Мовсесян А. Г. Транснационализация в мировой экономике: Учебное пособие. М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 2001.
6. Новостные сайты: www.vedomosti.ru, www.expert.ru, www.kommersant.ru, www.bankir.ru
7. Розинский И. Умный протекционизм // Эксперт. 2006. № 4 (30 января).
8. Яковлева А. Транснациональные банки и финансовые институты: сущность и стратегии развития // Вопросы экономики. 2006. № 10.

Статья поступила в редакцию 10.11.2008

E. Lukashenko, University of Finance under the Russian Government, Moscow

TRANSNATIONAL BANKING: ITS PROSPECTS IN RUSSIA

Globalization has affected banks' operations of all the countries of the world. The US real estate crisis quickly turned into a mortgage crisis, then into a loan and credit crisis, then into a liquidity crisis and then it quickly spread all over the world. It clearly proves that the modern economies are highly dependent on the transnational banks' operations.

This is why a theoretical analysis of the transnational banks' nature and their operational characteristics is a topical issue. The article's goal is to analyze the role the transnational banks are playing in the world economic processes and in the economic processes going on in Russia, in particular. The other objective is to identify the way the Russian banking sector should use to become integrated into the world business community.

УДК 339.137.2

Лукьянов С., канд. экон. наук, экономический факультет Уральского государственного университета;

Кисляк Н., магистр математики, экономический факультет Уральского государственного университета

ВХОДНЫЕ БАРЬЕРЫ: ВАЖНЕЙШИЙ ИНСТРУМЕНТ ПОЛИТИКИ ОГРАНИЧЕНИЯ КОНКУРЕНЦИИ НА РОССИЙСКИХ РЫНКАХ¹

На основе результатов обследования 180 предприятий сектора общественного питания отрасли торговли и услуг Уральского региона, проведенного весной 2006 года, в статье анализируются основные барьеры входа в данную отрасль. Авторы делят все многообразие отраслевых барьеров входа на структурно-технологические и поведенческие. Проведенная в статье эмпирическая оценка высоты входных барьеров позволяет заключить, что для анализируемой отрасли группа поведенческих барьеров рассматривается респондентами как наиболее значимая с точки зрения эффективности политики сдерживания входа новичков. В статье также исследуются способы преодоления входных барьеров. Используя методы эконометрического анализа, авторы обнаружили, что франчайзинг и прямые инвестиции выступают эффективными способами преодоления входных барьеров в сектор общественного питания Уральского региона.

Введение

Развитие процессов глобализации в современной мировой экономике способствует расширению рынков, существенному росту скорости распространения информации и технологии. Для одних компаний приоритетным становится выход на новые рынки с целью сохранения либо увеличения их рыночной доли, решения таких задач, как продление жизненного цикла продукта либо технологии, диверсификация

рисков, расширение доступа к специфическим факторам производства и др. Для других компаний это означает необходимость сдерживания входа новичков на те рынки, где они уже укоренились.

Эти проблемы являются актуальными и для современных российских компаний, которые в условиях присоединения России к соглашениям Всемирной торговой организации вынуждены все более внимательно относиться к своим зарубежным конкурентам как с точки зрения проникновения на их рынки, так и с позиции сдерживания их входа на рынок российский.

В данной статье авторы ставят задачу: во-первых, определить входные барьеры и представить их типологию; во-вторых, эм-

¹ Базовая версия статьи опубликована в: Лукьянов С., Кисляк Н. Отраслевые барьеры входа как важнейший инструмент политики ограничения конкуренции // Вопросы экономики. 2007. №2.

пирически оценить относительную высоту различных видов входных барьеров на базе данных по 180 компаниям сектора общественного питания отрасли торговли и услуг Уральского региона; в-третьих, выявить наиболее эффективные способы преодоления барьеров входа в рассматриваемой отрасли.

На основе анализа и типологизации школ и подходов, определяющих входные барьеры, мы детерминируем значительное число отраслевых барьеров входа. Все многообразие отраслевых барьеров входа делим на структурно-технологические и поведенческие и доказываем, что данная типология не противопоставляет, а дополняет традиционное деление барьеров входа на нестратегические (экзогенные) и стратегические (эндогенные)².

Проведенная эмпирическая оценка высоты входных барьеров позволяет заключить, что для анализируемой отрасли группа поведенческих барьеров рассматривается респондентами как наиболее значимая с точки зрения эффективности политики сдерживания входа новичков. В названной группе в качестве наиболее значимых были выделены такие барьеры, как потребительская лояльность, реклама укоренившихся в отрасли фирм, плотность (компактность) продуктового пространства. Данный факт указывает на то, что для данной отрасли существенное значение имеет неэластичность спроса и «нечувствительность» потребителей к появлению новых игроков и новых торговых марок в отрасли.

В статье также исследуются способы преодоления входных барьеров, тестируется гипотеза о возможности преодоления отраслевых барьеров входа посредством технологического и институционального роста фирмы, который обеспечивается различными формами экспансии фир-

мы. Используя методы эконометрического анализа, мы обнаруживаем, что франчайзинг и прямые инвестиции выступают эффективными способами преодоления входных барьеров в сектор общественного питания Уральского региона.

Детерминирование отраслевых барьеров входа

Исследования входа в отрасль или на рынок³ и выхода из отрасли получили заметное развитие со времен зарождения теории отраслевых рынков как самостоятельной области экономических исследований и в первую очередь связаны с пионерными трудами Дж. Бейна (J. Bain)⁴. С 50-х годов XX века, периода выхода в свет работ Дж. Бейна, и до сегодняшнего дня проблема потенциальной конкуренции и условий входа в отрасль является доминирующей в рамках экономики отраслевых рынков, что, безусловно, породило множество — иногда и противоположных друг другу — подходов и концепций к определению отраслевых входных барьеров.

Исходя из традиционного представления из теории отраслевых рынков положительная экономическая прибыль в равновесии является стимулом к входу в отрасль новичков. Какое значение для отрасли имеет вход новых фирм?

Во-первых, новички выполняют «функцию уравнивания» на рынке — уровни прибыльности и цен возвращаются к их долгосрочному конкурентному уровню.

Во-вторых, новички рассматриваются как «субъекты изменения» в отрасли. Опасность появления новых игроков стимулирует укоренившиеся фирмы в отрасли выпускать новые продукты, использовать

² См.: Авдашева С. Б., Розанова Н. М. Теория организации отраслевых рынков. М., 1998.

³ Здесь и далее в статье исходим из допущения о равнозначности категорий «отрасль» и «рынок».

⁴ См.: Bain J. Barriers to New Competition. Cambridge, Mass., Harvard Univ. Press, 1956.

Таблица 1

Определение барьеров входа в рамках различных концепций теории отраслевых рынков⁵

№ п/п	Концепция, определяющая отраслевые барьеры входа	Определение/детерминанта отраслевых барьеров входа
1	Структурное определение (Дж. Бейн)	Факторы, позволяющие укоренившимся фирмам получать сверхприбыли без угрозы входа потенциальных новичков
2	Определение Чикагской школы (Ж. Стиглер)	Затраты производства, которые должна нести фирма, стремящаяся войти в отрасль, но не несут фирмы, уже находящиеся в отрасли
3	Нормативный подход (Ф. Вайцзекер, Г. Демсец)	Потребительские предпочтения и поведение потребителей как фактор «возведения» отраслевых барьеров входа
4	Определение с позиции укоренившихся фирм (Р. Гильберг)	Рента, полученная из факта функционирования фирмы в отрасли
5	Контрактный подход (Р. Коуз, А. Алчиан, О. Уильямсон)	Факторы, обуславливающие высокий уровень трансакционных издержек оперирования фирмы в отрасли
6	Подход с точки зрения преимуществ интернализации (М. Кэссон, Р. Кейвз)	Идентичность факторов рыночной структуры, объясняющих существование мультинациональных корпораций (МНК) и отраслевых барьеров входа

Источник: составлено авторами.

новые технологические процессы. С этой точки зрения малые фирмы не являются лишь уменьшенными копиями больших компаний, а стремятся обеспечить вход в отрасль с помощью своей инновационной активности. В результате новички на рынке важны также из-за их «нарушающего» влияния на равновесие. Таким образом, они играют важную роль в динамике рынка и конкуренции⁶.

Исходя из обоих аргументов вход — ключевая характеристика, влияющая на

динамику отрасли. Наличие отраслевых барьеров входа является одним из существенных факторов, определяющих развитие экономики и благосостояния населения. Снижение барьеров входа или препятствование их появлению становится, таким образом, важным компонентом конкурентной политики государства и рассматривается как одна из главных политических задач⁷.

Анализируя литературу по проблеме детерминирования отраслевых входных барьеров, можно выделить следующие крупные подходы к анализу и определению барьеров входа: подход теории от-

⁵ Лукьянов С. А. Об определении отраслевых барьеров входа как центральной динамической характеристики отрасли // Современные проблемы экономики. 2006. №3/4.

⁶ Audretsch D. B., Mata J. The post-entry performance of firms // Introduction, International Journal of Industrial Organization. 1995. Vol. 13. P. 413–419.

⁷ Burke A. E., To T. Can reduced entry barriers worsen market performance? A model of employee entry // International Journal of Industrial Organization. 2001. Vol. 19. №. 5. P. 695–704.

раслевых рынков (Industrial Organization Approach) и подход с точки зрения стратегического управления (Strategic Management Approach). Цель первого подхода — выявление барьеров входа и анализ характеристик отрасли, в которой такие барьеры существуют. Второй подход предполагает оценку существования барьеров с точки зрения стратегических решений компании в рамках стратегического управления.

В рамках подхода теории отраслевых рынков можно выделить следующие концепции, определяющие отраслевые барьеры входа: 1) структурное определение Дж. Бейна; 2) определение Чикагской школы; 3) нормативное определение; 4) определение с позиций укоренившихся фирм; 5) определение в рамках контрактного подхода; 6) определение с точки зрения преимуществ интернализации.

В табл. 1 приводится классификация подходов различных школ, определяющих отраслевые входные барьеры.

Резюмируя выводы различных концепций теории отраслевых рынков, попытаемся детерминировать отраслевые барьеры входа следующим образом.

Отраслевые барьеры входа — это совокупность экономических, технологических, институциональных условий и параметров, с одной стороны, позволяющих существующим фирмам в отрасли в долгосрочном периоде устанавливать цены выше минимальных средних издержек производства и доводить свой продукт до потребителя без стимулирования потенциальных конкурентов к входу на рынок, а с другой — препятствующих потенциальным новичкам отрасли получить прибыль в таком же объеме, в каком ее получают укоренившиеся фирмы до входа⁸.

Представители различных направлений теории отраслевых рынков выделяют целый спектр конкретных барьеров входа, влияющих на структуру рынков. Ниже представлен их относительно полный перечень.

- Абсолютное преимущество в издержках (*Absolute cost advantages*)
- Доступ к дистрибьюторским сетям (*Access to distribution channels*)
- Реклама (*Advertising*)
- Специфичность активов (*Asset specificity*)
- Квалифицированная рабочая сила (*Availability of skilled labour*)
- Торговые марки (*Brand name*)
- Потребность в капитале (*Capital requirements*)
- Контроль над стратегическими ресурсами (*Control over strategic resources*)
- Издержки оперирования на зарубежных рынках (*Transaction Costs of operating in foreign markets*)
- Культурные различия (*Cultural distance*)
- Лояльность потребителей (*Customer loyalty*)
- Издержки потребителей, связанные со сменой потребления марки (*Customer-switching costs*)
- Организационная структура (*Divisionalisation*)
- Лимитирующее ценообразование (*Dynamic limit-pricing*)
- Экономии от масштаба (*Economies of scale*)
- Избыточные мощности (*Excess capacity*)
- Преимущества в опыте (длительности пребывания в отрасли) (*Experience advantages*)
- Неполнота и асимметрия информации (*Gaps and asymmetry of information*)
- Государственные лицензии (*Government licences*)
- Государственная политика (*Government policies*)

⁸ Лукьянов С. А. Об определении отраслевых барьеров входа как центральной динамической характеристики отрасли // Современные проблемы экономики. 2006. №3/4.

- Высокие заработные платы для занятых и менеджеров (*High wages for employees and managers*)
- Инвестиционные риски (*Investment risk*)
- Исследования и разработки (*Know-how*)
- Технологический уровень (технологический разрыв) (*Technological level/Technological gap*)
- Географическое размещение (*Location*)
- Плотность (компактность) продуктового пространства (*Packing the product space*)
- Продуктовые и процессные патенты (*Patents (product or process)*)
- Продуктовая дифференциация (*Product differentiation*)
- Исследования и интенсивность НИОКР (*Research and development intensity*)
- Сопротивление укоренившихся фирм (*(Expected) Retaliation by incumbents*)
- Концентрация продавцов (*Seller concentration*)
- Расходы на продажи (*Selling expenses*)
- Специальные риски и неопределенности входа (*Special risk and uncertainties of entry*)
- Невозвратные издержки (*Sunk cost*)
- Технологические новации (*Technological change*)
- Вертикальная интеграция (*Vertical integration*)

В табл. 2 приводится распределение отраслевых барьеров входа по школам/направлениям теории отраслевых рынков. Из таблицы видно, что достаточно большое число барьеров рассматриваются в равной степени значимыми в рамках различных направлений теории.

Анализируя природу и характеристики указанных барьеров входа, можно разделить всю их совокупность на две группы в зависимости от их заданности (определенности) технологическими либо поведен-

ческими параметрами функционирования экономических агентов (фирм). Это распределение было получено нами с использованием методов дискриминантного анализа математических моделей распознавания образов⁹.

Выделяем группу структурно-технологических барьеров, значимость которых определяется свойствами и параметрами используемой в соответствующих отраслях технологии. Напротив, группа поведенческих барьеров включает барьеры, которые возникают вследствие взаимодействия экономических агентов, их рыночного поведения.

В литературе по теории отраслевых рынков традиционным является деление барьеров на нестратегические (экзогенные) и стратегические (эндогенные)¹⁰. Наша классификация отраслевых барьеров входа не противопоставляет, а дополняет традиционное деление барьеров входа, поскольку барьеры, порожденные «объективными характеристиками отраслевого рынка, связанными с технологией производства, характером предпочтений потребителей, динамикой спроса»¹¹ и другими параметрами, могут как выступать, так и не выступать стратегическими инструментами ограничения конкуренции в отрасли.

Например, в отличие от традиционного представления о продуктовой дифференциации как «элементе рыночного поведения»¹², эту характеристику структуры рын-

⁹ Применение методов дискриминантного анализа в рамках математических моделей распознавания образов см. в работе: Мазуров В. Д. Математические методы распознавания образов в решении задач планирования и управления. Свердловск: Институт математики и механики УНЦ АН СССР, 1977. С. 8–15.

¹⁰ Авдашева С. Б., Розанова Н. М. Теория организации отраслевых рынков. М., 1998. С. 49.

¹¹ Авдашева С. Б., Розанова Н. М. Теория организации отраслевых рынков. М., 1998. С. 49.

¹² Словарь по экономике / Пер. с англ. под ред. П. А. Ватника. СПб.: Экономическая школа. 1998. С. 123.

Таблица 2

Барьеры входа в рамках подходов различных школ теории отраслевых рынков

№ п/п	Концепция, определяющая отраслевые барьеры входа	Барьеры входа
1	Структурное определение (Дж. Бейн)	— Абсолютное преимущество в издержках; — контроль над стратегическими ресурсами; — организационная структура; — экономии от масштаба; — избыточные мощности; — продуктовые и процессные патенты; — продуктовая дифференциация; — исследования и интенсивность НИОКР; — концентрация продавцов; — невозвратные издержки; — технологические новации; — вертикальная интеграция
2	Определение Чикагской школы (Ж. Стиглер)	— Абсолютное преимущество в издержках; — потребность в капитале; — издержки оперирования на зарубежных рынках; — преимущества в опыте (длительности пребывания в отрасли); — высокие заработные платы для занятых и менеджеров; — технологический уровень (уровень технологического разрыва); — географическое размещение; — плотность (компактность) продуктового пространства; — сопротивление укоренившихся фирм; — расходы на продажи
3	Нормативный подход (Ф. Вайцзекер, Г. Демсец)	— Культурные различия; — лояльность потребителей; — издержки потребителей, связанные со сменой потребления марки
4	Определение с позиции укоренившихся фирм (Р. Гильберг)	— Доступ к дистрибьюторским сетям; — реклама; — квалифицированная рабочая сила; — торговые марки; — контроль над стратегическими ресурсами; — лимитирующее ценообразование
5	Контрактный подход (Р. Коуз, А. Алчиан, О. Уильямсон)	— Доступ к дистрибьюторским сетям; — специфичность активов; — издержки оперирования на зарубежных рынках; — организационная структура; — преимущества в опыте (длительности пребывания в отрасли); — неполнота и асимметрия информации; — инвестиционные риски; — вертикальная интеграция

Продолжение табл. 2

№ п/п	Концепция, определяющая отраслевые барьеры входа	Барьеры входа
6	Подход с точки зрения преимуществ интернализации (М. Кэссон, Р. Кейвз)	— Специфичность активов; — квалифицированная рабочая сила; — торговые марки; — издержки оперирования на зарубежных рынках; — преимущества в опыте (длительности пребывания в отрасли); — государственные лицензии; — государственная политика; — инвестиционные риски; — технологический уровень (уровень технологического разрыва); — географическое размещение; — плотность (компактность) продуктового пространства; — продуктовая дифференциация; — концентрация продавцов; — вертикальная интеграция

Источник: составлено авторами.

ка мы относим к группе структурно-технологических барьеров, поскольку уровень продуктовой дифференциации задается не только особенностями субъективных предпочтений потребителей, но и возможностями производственной технологии разнообразить выпускаемые блага. В свою очередь, продуктовая дифференциация — это не некая неизменная характеристика рыночной структуры. Зачастую она используется компаниями как стратегический инструмент межфирменной конкуренции в отрасли и потому может рассматриваться как стратегический барьер входа. Продуктовая дифференциация выступает поэтому как структурно-технологический, стратегический барьер входа в отрасли.

Таким образом, предлагаемая авторами типология входных барьеров существенно расширяет спектр возможностей анализа отраслевых барьеров входа как инструмента сдерживания входа в отрасль, поскольку учитывает более широкий набор технологических, институциональных и поведенческих параметров, определяющих условия входа в отрасль новых фирм.

Типология отраслевых барьеров входа, учитывающая их одновременное деление на структурно-технологические и поведенческие, а также на нестратегические и стратегические, представлена в табл. 3.

Приведенная в табл. 3 классификация входных барьеров дает возможность проводить более корректно оценку значимости барьеров как инструмента ограничения конкуренции в отрасли.

Оценка значимости отраслевых барьеров входа

Оценка значимости барьеров входа в отрасль имеет принципиальное значение для всех агентов рынка. Для укрупнившихся фирм такая оценка является необходимым условием эффективной политики по сдерживанию входа новых фирм; оптимальной ценовой политики, направленной на защиту своих долгосрочных прибылей, а также условием выбора конкурентной стратегии, включая кооперативное и некооперативное пове-

Таблица 3

Классификация отраслевых входных барьеров¹³

Типы барьеров	Нестратегические	Стратегические
Структурно-технологические	– Экономия от масштаба; – абсолютное преимущество в издержках; – специфичность активов; – потребность в капитале; – избыточные мощности; – технологический уровень (технологический разрыв); – доступ к дистрибьюторским сетям	– Продуктовая дифференциация; – вертикальная интеграция; – торговые марки; – продуктовые и процессные патенты
Поведенческие	– Государственные лицензии и государственная политика; – контроль над стратегическими ресурсами; – расходы на НИОКР; – культурные различия; – плотность (компактность) продуктового пространства	– Лимитирующее ценообразование; – реклама; – исследования и разработки; – неполнота и асимметрия информации; – инвестиционные риски; – издержки оперирования на зарубежных рынках

Источник: составлено авторами.

дение в отрасли. Для «новичков» оценка значимости барьеров входа является первостепенной не только при принятии собственно решения о входе в отрасль, но и при выборе формы/способа входа в отрасль. С точки зрения государства, оценка значимости отраслевых барьеров входа необходима в рамках как его внешнеторговой политики, нацеленной на поддержание и защиту отечественных отраслей от иностранной конкуренции, так и определения инструментов политики поддержания и поощрения конкуренции в целях максимизации уровня общественного благосостояния.

Задача по оценке значимости барьеров входа усложняется тем обстоятельством,

что не существует универсальной формулы, с помощью которой можно было бы подсчитать высоту барьера входа. Более того, некоторые входные барьеры вообще не поддаются количественному измерению, и в этой ситуации экономистам приходится полагаться лишь на субъективные «инструменты» — интуицию и профессиональные навыки.

В связи с отсутствием единой шкалы оценки высоты входных барьеров необходимо определить субъекты такой оценки, поскольку от их выбора может зависеть значимость того или иного барьера. Далее выделим основные группы субъектов оценки значимости отраслевых входных барьеров¹⁴.

¹³ Авраменко Е. С., Лукьянов С. А. Отраслевые барьеры входа и международный трансферт технологии в условиях глобализации мировой экономики. Екатеринбург: Изд-во Уральского университета, 2005. С. 90–117.

¹⁴ Авраменко Е. С., Лукьянов С. А. Отраслевые барьеры входа и международный трансферт технологии в условиях глобализации мировой экономики. Екатеринбург: Изд-во Уральского ун-та, 2005. С. 132–157.

Таблица 4

Значимость отраслевых барьеров входа в зависимости от субъектов оценки

Барьеры входа		Оценка значимости входных барьеров по их корреляции с размером компании		Оценка значимости входных барьеров по принципу влияния на барьеры входа со стороны агентов рынка		
		для небольших фирм	для крупных фирм	укоренившиеся фирмы	новички	государство
1	2	3	4	5	6	7
1	Абсолютное преимущество в издержках	X	X	X		
2	Доступ к дистрибьюторским сетям	X		X		X
3	Реклама	X		X		
4	Специфичность активов	X	X	X		
5	Квалифицированная рабочая сила	X	X	X		X
6	Торговые марки	X		X	X	
7	Потребность в капитале	X		X		
8	Контроль над стратегическими ресурсами	X	X	X		X
9	Издержки оперирования на зарубежных рынках	X		X		X
10	Культурные различия	X	X	X		
11	Лояльность потребителей	X	X	X		
12	Издержки потребителей, связанные со сменой потребления торговой марки	X		X		X
13	Организационная структура	X	X	X		
14	Лимитирующее ценообразование		X	X		
15	Экономии от масштаба	X		X		
16	Избыточные мощности		X	X		
17	Преимущества в опыте (длительности пребывания в отрасли)	X		X		
18	Неполнота и асимметрия информации	X	X	X		

Продолжение табл. 4

Барьеры входа		Оценка значимости входных барьеров по их корреляции с размером компании		Оценка значимости входных барьеров по принципу влияния на барьеры входа со стороны агентов рынка		
		для небольших фирм	для крупных фирм	укоренившиеся фирмы	новички	государство
1	2	3	4	5	6	7
19	Государственные лицензии	X	X			X
20	Государственная политика	X	X			X
21	Высокие заработные платы для занятых и менеджеров	X		X	X	
22	Инвестиционные риски	X				X
23	Исследования и разработки	X		X		
24	Технологический уровень (технологический разрыв)	X		X		
25	Географическое размещение	X	X	X		X
26	Плотность (компактность) продуктового пространства	X		X		
27	Продуктовые и процессные патенты	X		X		X
28	Продуктовая дифференциация	X		X		
29	Исследования и интенсивность НИОКР, технологические новации	X		X		
30	Сопrotивление укоренившихся фирм		X	X		
31	Концентрация продавцов	X		X		X
32	Расходы на продажи	X		X		
33	Специальные риски и неопределенности входа	X		X		
34	Невозвратные издержки	X	X	X		
35	Вертикальная интеграция	X		X		

Источник: составлено авторами.

Во-первых, значимость входных барьеров оценивается по их корреляции с размером компании, являющимся экзогенным параметром оценки («крупные компании отрасли», «малые и средние компании отрасли»).

Во-вторых, значимость входных барьеров оценивается в зависимости от влияния на них агентов рынка (размер барьера определяют такие агенты рынка, как «укоренившиеся в отрасли фирмы», «новички», а также «государство»).

В табл. 4 представлена авторская оценка значимости отраслевых барьеров входа в зависимости от субъектов такой оценки, выполненная на основе эмпирических работ по проблематике входных барьеров.

Наиболее чувствительными к наличию в отрасли барьеров входа являются новички, стремящиеся осуществить вход в отрасль, а также небольшие фирмы. Помимо использования абсолютных преимуществ в издержках и эффекта масштаба, ограничивающих вход в отрасль новичков, укоренившиеся в отрасли фирмы могут поднимать входные барьеры посредством:

- лимитирования доступа к дистрибуторским сетям (используя свои эксклюзивные контракты);
- активизации рекламной деятельности и увеличения расходов на продажи (тем самым эти фирмы инвестируют в собственные торговые марки и увеличение степени лояльности потребителей);
- увеличения своего контроля над стратегическими ресурсами;
- использования ценовой дискриминации потребителей;
- увеличения производственных мощностей;
- предложения более высокой заработной платы;
- предложения новых продуктов (в том числе дифференцированных и защищенных патентами);

- слияния и поглощения своих конкурентов (увеличения концентрации продавцов);
- а также использования вертикальной интеграции.

В свою очередь, укоренившиеся в отрасли фирмы чувствительны к барьерам, на которые могут повлиять входящие новички (например, «торговая марка»). Чтобы данный барьер стал значимым для укоренившейся фирмы, новичок обязан нести высокие издержки на собственные рекламные кампании, целью которых является либо нивелирование существующей на рынке торговой марки и переориентирование потребителей на собственную торговую марку, либо формирование нового сегмента спроса. Как инструмент, ограничивающий конкуренцию в отрасли, данный барьер не всегда однозначно влияет на укоренившиеся фирмы. Примером такой неоднозначности может служить ситуация на рынке готовых крупяных завтраков США в 50-е годы XX века, когда в течение длительного периода времени четыре укоренившихся игрока смогли сдерживать вход в отрасль новичков¹⁵.

Используя инструменты рыночной политики, государство также может влиять на высоту определенных входных барьеров. Например, оно может устанавливать правила и регулировать доступ к дистрибуторским сетям, ограничивать доступ к инфраструктуре и ресурсам. Другим примером зависимости компаний от государства может стать концентрация продавцов в отрасли. Обычно укоренившиеся фирмы могут координировать свои действия таким образом, чтобы сдерживать вход новых фирм на рынок, но государство может ввести определенные правила, запрещающие определенные соглашения между укоренившимися фирмами.

¹⁵ Schmalensee R. Entry Deterrence in the ready-to-eat breakfast cereal industry//The Bell Journal of Economics. 1978. Vol. 9. No.2. P. 305–327.

Опираясь на представленный выше подход к оценке значимости отраслевых барьеров входа, сформулируем эконометрическую модель, с помощью которой могут быть оценены основные барьеры входа в конкретную отрасль.

Данная модель представляет собой совокупность трех векторов, описывающих значимость барьеров входа с точки зрения входа в отрасль нового участника.

$$E_{nf} = f(\text{SignD}, \text{SignA}, \text{SignT}). \quad (1)$$

Зависимой переменной (E_{nf}) в данном трехмерном векторе выступает вероятность входа новой компании в отрасль. Экзогенными параметрами являются:

SignD — значимость (существенность) барьеров входа в зависимости от размера фирмы;

SignA — значимость (существенность) барьеров входа в зависимости от влияния на них со стороны агентов рынка;

SignT — значимость (существенность) барьеров входа в зависимости от их заданности технологическими либо поведенческими параметрами функционирования экономических агентов.

Экзогенные параметры уравнения (1) являются самостоятельными n -мерными векторами, оценивающими значимость отраслевых барьеров входа от ряда «уже новых» экзогенных параметров:

$$\begin{cases} \text{SignD} = f_d(\text{SignLEs}, \text{SignSMEs}) & (2) \\ \text{SignA} = f_a(\text{SignInc}, \text{SignEnt}, \text{SignG}) & (3) \\ \text{SignT} = f_t(\text{SignST}, \text{SignBbe}) & (4) \end{cases}$$

Экзогенными параметрами оценки значимости барьеров входа в уравнениях (2), (3), (4) являются:

SignLEs — фиктивная переменная, принимающая значение «1», если некая совокупность барьеров ограничивает вход на рынок крупных компаний; «0» — в противном случае;

SignSMEs — фиктивная переменная, принимающая значение «1», если некая совокупность барьеров ограничивает вход на рынок небольших компаний; «0» — в противном случае;

SignInc — фиктивная переменная, принимающая значение «1», если укоренившаяся фирма в отрасли способна возводить (устанавливать) барьеры входа, ограничивая вход новичков; «0» — в противном случае;

SignEnt — фиктивная переменная, принимающая значение «1», если новичок способен оказывать влияние на высоту барьеров входа; «0» — в противном случае;

SignG — фиктивная переменная, принимающая значение «1», если государство оказывает влияние на возведение барьеров входа в отрасли; «0» — в противном случае;

SignST — фиктивная переменная, принимающая значение «1», если отраслевые барьеры группы структурно-технологических барьеров выступают существенными с точки зрения ограничения входа; «0» — в противном случае;

SignBbe — фиктивная переменная, принимающая значение «1», если отраслевые барьеры группы поведенческих барьеров выступают существенными с точки зрения ограничения входа; «0» — в противном случае.

Значимость данных параметров (являющихся экзогенными параметрами векторов (2), (3) и (4)) оценивается в каждом конкретном случае посредством различных инструментов анализа (статистические наблюдения, эконометрическая оценка, система экспертных оценок и др.) в зависимости от рыночных, технологических и институциональных условий и параметров.

Эмпирическое исследование

Целью нашего эмпирического исследования является проверка модели оценки значимости отраслевых барьеров при входе компаний на новые рынки сектора общественного питания отрасли торговли и услуг Уральского региона, а также тестирование гипотезы о возможности преодоления отраслевых барьеров входа посредством технологического и институционального роста фирмы, который обеспечивается различными формами экспансии фирмы¹⁶.

База данных и методика эмпирического исследования

В качестве основного источника информации для нашего исследования используем данные опроса. В опросе участвовали 180 предприятий сектора общественного питания отрасли торговли и услуг Уральского региона из 4 областей Уральского региона (Пермская, Свердловская, Тюменская и Челябинская области). Выбор предприятий данной отрасли обусловлен спецификой предмета исследования. Поскольку основной целью данного эмпирического исследования является оцен-

ка значимости отраслевых барьеров входа и проверка гипотезы о способах преодоления барьеров входа, наиболее интересным было проанализировать отрасль с достаточной динамикой входа.

Для нашего исследования был использован стратифицированный принцип формирования выборки, учитывающий территориальное разбиение генеральной совокупности, а также ее структуру по возрасту предприятий. Исходя из полной информации по генеральной совокупности, выборка, составленная по данному принципу, представляется нам наиболее репрезентативной.

Для определения генеральной совокупности авторы использовали два типа источников информации: телефонные справочники и каталоги предприятий, составляемые региональными отделениями Госкомстата РФ. Полученная база данных уточнялась с использованием данных аналитического центра «Эксперт-регион».

Средний уровень занятости на предприятиях, попавших в выборку, составляет 37 человек. Наименьшее число работающих — 6 человек, наибольшее число работающих — 280. В выборке 62 % общего числа фирм составляют фирмы с численностью работающих ниже 50 человек, 30 % — фирмы с численностью работающих от 50 до 100 человек и 8 % — фирмы с численностью занятых более 100 человек. Обследованные предприятия достаточно разнородны с точки зрения их возраста. Так, например, в выборке встречаются предприятия, которые были организованы ранее 1990-х годов. В целом, примерно 2/3 обследованных предприятий были образованы до 2000 г., 1/3 — после 2000 г.

Опросный лист анкеты состоял из 8 вопросов. Первый вопрос анкеты позволяет оценить структуру исследуемой отрасли, параметры и особенности оперирующих фирм. Во втором вопросе эксперты должны были оценить доступность сегментов сектора общественного питания с точки зрения возможностей роста укоренившихся

¹⁶ В данной статье приводятся результаты эмпирического исследования «Барьеры входа в сектор предприятий общественного питания отрасли торговли и услуг Уральского региона», выполненного Е. Л. Ряшко, С. А. Лукьяновым, Н. В. Кисляк по заказу Центра прикладного анализа отраслевых рынков Уральского государственного университета и Аналитического центра «Эксперт-регион» (март — июнь 2006 г.).

ся в данном сегменте компаний и прихода новых игроков. Третий вопрос должен выявить наличие каких-либо обстоятельств, препятствующих входу потенциальных новичков в данную отрасль. В его развитие в четвертом вопросе эксперты должны разделить выявленные барьеры входа на структурно-технологические и поведенческие. Пятый вопрос нацелен на выявление видов барьеров, препятствующих входу фирм в рассматриваемую нами отрасль. Шестой вопрос тестирует гипотезу о возможности преодоления указанных в предыдущем вопросе барьеров посредством различных институциональных форм роста компании. В качестве таких форм респондентам предлагается оценить франчайзинг, лицензионные соглашения, контракты строительства «под ключ», прямые инвестиции. Седьмой вопрос выявляет наиболее перспективные формы преодоления барьеров на исследуемом рынке. И наконец, восьмой, уточняющий, вопрос позволяет оценить сегмент отрасли, в который эксперты готовы инвестировать свои средства.

Все вопросы анкеты можно разделить на три группы. Первая группа вопросов позволяет эксперту проанализировать структуру рынка общественного питания и оперирующих компаний. Вторая группа предлагает выбрать наиболее значимые барьеры входа из предложенных. Третья группа позволяет выбрать те формы роста компании, которые наиболее перспективны для преодоления отмеченных выше барьеров.

Результаты опроса оцениваются и интерпретируются посредством эконометрического анализа.

Результаты эмпирического исследования

Дескриптивная статистика полученной авторами базы данных выглядит следующим образом. 90% респондентов отмети-

ли, что отраслевые барьеры входа существуют, причем их «размер» весьма значителен. Остальные 10% считают, что такие барьеры есть, но их не стоит бояться. Из этого можно сделать вывод о том, что входные барьеры в сектор общественного питания отрасли торговли и услуг существуют, и в этом мы пока не можем равняться на страны Западной Европы или на США, где отрасль общественного питания давно уже имеет характер монополистической конкуренции.

Каждый из опрашиваемых согласился с тем, что барьеры входа в ресторанной отрасли у нас имеют, скорее, поведенческий характер, нежели структурно-технологический¹⁷. В данной группе барьеров существенное значение имеет, например, такой барьер входа, как потребительская лояльность, следствием которой является относительно низкая эластичность спроса и «нечувствительность» потребителей к появлению новых игроков и новых торговых марок в отрасли.

Подавляющее большинство экспертов отметили, что отраслевые барьеры входа в исследуемую отрасль преодолеваемы. Наиболее эффективными институциональными способами входа на рынок эксперты называют франчайзинг и прямые инвестиции.

Соотносятся ли данные наблюдения с эконометрической оценкой?

Исходя из предлагаемой модели оценки значимости отраслевых барьеров (уравнения (1), (2), (3), (4)) оцениваемая модель би-

¹⁷ Это объясняется тем, что специфика технологии отрасли общественного питания заключается, скорее, в человеческом ресурсе, нежели в процессных технологиях. Кроме того, потребитель, выбирая предприятие общественного питания, которое он посетит, скажем, в эти выходные, ориентируется в первую очередь на рекламу, на отзывы своих друзей о том или ином месте, на репутацию заведения, а не на то, по какой технологии происходит паровая обработка пищи или при какой температуре замораживаются пивные кружки, прежде чем туда попадет пиво.

нарного выбора (Probit-модель) имеет следующий общий вид:

$$P(E_{nf} = 1) = F(\beta_0 + \beta_1 \text{SignD} + \beta_2 \text{SignA} + \beta_3 \text{SignT} + e), \quad (5)$$

E_{nf} — вероятность входа новой компании в отрасль;

F — кумулятивная функция нормального распределения.

Результаты оценки уравнения (5) представлены в табл. 5.

Оценка значимости отраслевых барьеров входа для предприятий сектора общественного питания отрасли торговли и услуг Уральского региона выявила, что наиболее чувствительными к наличию барьеров входа являются малые фирмы, а также новички отрасли. Данный вывод носит достаточно тривиальный характер и отражает традиционное представление, что барьеры входа являются инструментами в руках крупных и укоренившихся в отрасли фирм по сдерживанию входа новичков и ограничению конкуренции.

Таблица 5

Оценка значимости отраслевых барьеров входа для предприятий сектора общественного питания отрасли торговли и услуг Уральского региона

Независимые переменные	Коэффициенты
Const	–3.1287 (–2.243)**
SignLEs	2.314 (2.054)**
SignSMEs	–0.0002 (0.121)
SignInc	1.6364 (4.285)***
SignEnt	0.0101 (0.569)
SignG	0.6049 (1.862)*
SignST	–0.9959 (–0.591)
SignBbe	2.7352 (3.726)***
Pseudo R ²	0.2126
Количество наблюдений	124

* Коэффициент значим на 10 %-м уровне значимости.

** Коэффициент значим на 5 %-м уровне значимости.

*** Коэффициент значим на 1 %-м уровне значимости. В скобках указаны значения Z-статистики.

Авторы обнаружили, что барьеры группы поведенческих барьеров входа выступают наиболее эффективными инструментами сдерживания входа. На основании этого можно говорить о том, что для сектора общественного питания отрасли торговли и услуг доминирующее значение имеют особенности реагирования экономических агентов на действия друг друга в отличие от структурных и технологических характеристик отрасли.

Эмпирическая проверка гипотезы о возможности преодоления отраслевых барьеров входа посредством технологического и институционального роста фирмы, обеспечиваемого различными формами экспансии фирмы, оценивается с помощью модели бинарного выбора (Probit-модель):

$$P(Entry_{nf} = 1) = F(\beta_0 + \beta_1 Franch + \beta_2 Contract + \beta_3 DirectInvest + \beta_4 License + e), \quad (6)$$

- Entry_{nf}* — вероятность преодоления отраслевых барьеров входа посредством технологического и институционального роста фирмы, обеспечиваемого различными формами экспансии фирмы;
- F* — кумулятивная функция нормального распределения;
- License* — фиктивная переменная, принимающая значение «1», если фирма способна осуществить вход в отрасль посредством лицензионных соглашений; «0» — в противном случае;
- Franch* — фиктивная переменная, принимающая значение «1», если фирма способна осуществить вход в отрасль посредством франчайзинга; «0» — в противном случае;

Contract — фиктивная переменная, принимающая значение «1», если фирма способна осуществить вход в отрасль посредством реализации контрактов строительства «под ключ»; «0» — в противном случае;

DirectInvest — фиктивная переменная, принимающая значение «1», если фирма способна осуществить вход в отрасль посредством прямого инвестирования (филиалы компаний, дочерние предприятия, совместные предприятия, слияния и поглощения); «0» — в противном случае.

Результаты оценки уравнения (6) представлены в табл. 6.

Тестирование гипотезы о способах преодоления отраслевых барьеров входа в сектор общественного питания отрасли торговли и услуг Уральского региона позволяет говорить о состоятельности данной гипотезы. Институциональный и технологический рост фирмы посредством ее экспансии действительно позволяет преодолевать отраслевые барьеры входа, но такая возможность различна для разных форм экспансии. Вход в отрасль посредством франчайзинга, согласно эконометрической оценке, является эффективной формой преодоления отраслевых барьеров входа. Данный вывод для нас ожидаем, так как в случае франчайзинга вход в отрасль происходит под торговой маркой крупной/укоренившейся фирмы, что позволяет не только преодолевать входные барьеры, но и минимизировать издержки, связанные с входом в отрасль. Прямые инвестиции также рассматриваются как достаточно эффективный способ преодоления отраслевых барьеров входа.

Согласно результатам эконометрического анализа, контракты строительства «под ключ» и лицензионные соглашения в наименьшей степени способствуют преодолению барьеров входа в сектор общественного питания отрасли торговли и услуг Ураль-

Таблица 6

**Способы преодоления отраслевых барьеров входа
в сектор общественного питания отрасли торговли и услуг Уральского региона**

Независимые переменные	Коэффициенты
Const	–0.0049 (–0.445)
Franch	0.0252 (3.649)**
License	–0.0159 (–1.566)*
Contract	–0.0180 (–1.793)*
DirectInvest	0.0180 (2.465)***
Pseudo R ²	0.1657
Количество наблюдений	109

* Коэффициент значим на 10 %-м уровне значимости.

** Коэффициент значим на 5 %-м уровне значимости.

*** Коэффициент значим на 1 %-м уровне значимости. В скобках указаны значения Z-статистики.

ского региона. Авторы это связывают с тем, что использование таких институциональных форм, как правило, требует значительных финансовых затрат и сопряжено с достаточно высокими рисками инвесторов.

Кроме того, анализ данных опроса показывает, что для преодоления таких барьеров, как реклама, торговые марки, лояльность потребителей, преимущество опыта действующих фирм, наиболее эффективным выступает франчайзинг. Прямое инвестирование позволяет преодолевать такие барьеры входа, как инвестиционные риски, специфичность активов, контроль над стратегическими ресурсами.

Выводы

Анализ отраслевых входных барьеров при входе компаний на новые рынки как инструмента политики ограничения кон-

куренции является одним из актуальных вопросов развития современной российской экономики, в частности, при разработке адекватных инструментов промышленной политики, направленной на поощрение конкуренции и ограничение монопольного поведения на рынках.

В статье дано авторское определение отраслевых барьеров входа, детерминировано значительное число барьеров входа, что стало возможным благодаря анализу, типологизации школ и подходов экономической теории отраслевых рынков.

Все многообразие отраслевых барьеров входа авторы делят на структурно-технологические и поведенческие в зависимости от их заданности (определенности) технологическими либо поведенческими параметрами функционирования экономических агентов (фирм) и доказывают, что данная типология не противопоставляет, а дополняет традиционное деление барьеров

еров входа на нестратегические (экзогенные) и стратегические (эндогенные). Распределение отраслевых барьеров входа на структурно-технологические и поведенческие было получено с использованием методов дискриминантного анализа математических моделей распознавания образов. Предлагаемая авторами типология входных барьеров существенно расширяет спектр возможностей анализа отраслевых барьеров входа и дает возможность проводить более корректно оценку значимости барьеров как инструмента ограничения конкуренции в отрасли.

Представленный в статье эмпирический анализ отраслевых барьеров входа и способов их преодоления позволяет говорить о корректности предлагаемых моделей и гипотезы о преодолении входных барьеров посредством институционального и технологического роста фирмы, обеспечения различного рода формами экспансии фирмы.

Методика эмпирического исследования отраслевых барьеров входа как важнейшего инструмента политики ограничения конкуренции, изложенная в настоящей статье, может быть использована при анализе входа и сдерживания входа не только для предприятий сектора общественного питания отрасли торговли и услуг, но и для

любой отрасли экономики, а также при разработке рекомендаций для органов антимонопольного регулирования.

Литература

1. Авраменко Е. С., Лукьянов С. А. Отраслевые барьеры входа и международный трансферт технологии в условиях глобализации мировой экономики. Екатеринбург: Изд-во Уральского ун-та, 2005.
2. Тироль Ж. Рынки и рыночная власть: теория организации промышленности / Под ред. В. М. Гальперина и Н. А. Зенкевича. СПб.: Экономическая школа, 2000.
3. Лукьянов С. А. Об определении отраслевых барьеров входа как центральной динамической характеристики отрасли // Современные проблемы экономики. 2006. № 3/4.
4. Лукьянов С. А., Кисляк Н. В. Отраслевые барьеры входа как важнейший инструмент политики ограничения конкуренции // Вопросы экономики. 2007. № 2.
5. Bain J. Barriers to New Competition. Cambridge, Mass., Harvard Univ. Press, 1956
6. Gilbert R., Viues X. Entry Deterrence and the Free Rider Problem // Rev. Econ. Stud. 1986. Vol. 53.
7. Harrigan K. R. Barriers to entry and competitive strategies // Strategic Management Journal. 1983. Vol. 2.
8. Schmalensee R. Entry Deterrence in the ready-to-eat breakfast cereal industry // The Bell Journal of Economics. 1978. Vol. 9. No. 2.
9. Spence A. M. Entry, Capacity, Investment and oligopolistic pricing // Bell Journal of Economics. 1977. Vol. 8.

Статья поступила в редакцию 5.12.2008

S. Lukyanov, PhD (Econ.), Faculty of Economics, Urals State University

N. Kislyak, Master of Mathematics, Faculty of Economics, Urals State University

ENTRANCE BARRIERS: THE MOST IMPORTANT COMPETITION-RESTRICTING INSTRUMENT USED ON THE RUSSIAN MARKET

A research was made into the characteristics of 180 organizations operating in the public catering segment in the Urals Region in spring of 2006. The authors use the research findings to examine the main entrance barriers set in the market segment. The article authors break all the barriers in two categories: the structure and technology-related ones and human behavior-related ones. The empirical data gathered from the poll respondents show that the behavior-related barriers are the most important ones in terms of their influence exerted on the segment newcomers. The article authors also examine the ways to overcome the barriers. Econometric analysis helped the authors find out that the franchising and direct investments are the efficient ways to overcome the entrance barriers set in the public catering market in the Urals Region.

УДК 338.439

Шафеев Р. Ш., канд. экон. наук, заведующий кафедрой управления персоналом и психологии, ФГОУ ВПО «Оренбургский государственный аграрный университет», г. Оренбург

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ АГРАРНОГО СЕКТОРА РОССИИ В УСЛОВИЯХ ИНТЕГРАЦИИ В МИРОВЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

В статье рассматриваются проблемы повышения конкурентоспособности аграрного сектора России в условиях жесткой конкуренции со стороны иностранных товаропроизводителей сельскохозяйственной продукции. Автор предлагает механизмы саморегулирования аграрного сектора, которые должны сформировать основу государственной политики по управлению конкурентоспособности аграрного сектора. Одним из таких механизмов, по мнению автора, является экономическое регулирование повышения плодородия земли сельскохозяйственного назначения.

В настоящее время Российская Федерация находится на качественно новом этапе своего социально-экономического развития. Этот этап характеризуется возникновением новых вызовов и угроз, связанных прежде всего с быстро разворачивающимися процессами глобализации. В связи с этим особое значение приобретает способность национальных экономик максимально использовать свои ресурсные преимущества для успешной конкуренции производимой ими продукции с зарубежными аналогами на мировом рынке, а также необходимость быстро и эффективно решать ряд социально-экономических задач глобального характера. Одной из таких задач является повышение конкурентоспособности национальной экономики, в том числе одной из самых ослабленных отраслей — сельского хозяйства. Высокая доля импорта продовольствия

и сельскохозяйственного сырья и небольшой удельный вес экспорта свидетельствуют о неспособности хозяйствующих субъектов аграрного сектора России конкурировать, не уступая внутренним рынкам продовольствия. В национальном хозяйстве России, как и в мировом хозяйстве, аграрный сектор экономики определяет развитие многих отраслей экономики. Поэтому повышение конкурентных преимуществ отечественного сельскохозяйственного производства является весьма важным направлением государственного регулирования АПК.

Мировое сельское хозяйство как базовая отрасль агропродовольственной системы во второй половине XX века развивалось довольно высокими темпами. За последние 50 лет прошлого века объем его продукции увеличился в 5,6 раза, среднегодовые темпы прироста состави-

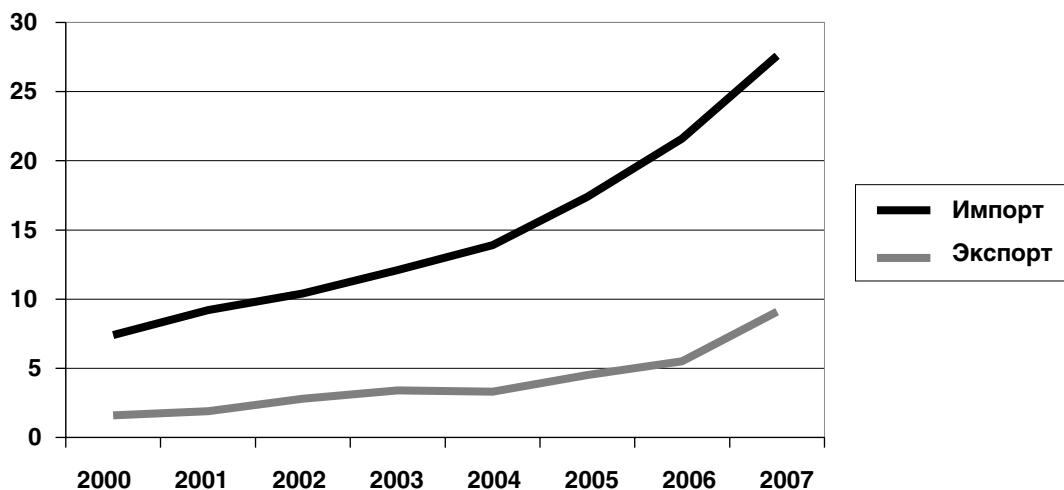


Рис. 1. Импорт и экспорт продовольствия и сельскохозяйственного сырья в Российской Федерации¹

ли 3,5%². Вместе с тем за последние десятилетия отмечается тенденция снижения среднегодовых темпов прироста продукции мирового сельского хозяйства. В настоящее время, по данным ФАО, из 6,1 млрд человек, проживающих на планете, около 900 млн человек страдают от голода и недоедания. Можно констатировать, что наблюдается окончание нефтяной эпохи и начало новой эры, когда ведущим фактором мировой политики становится продовольствие. По нашему мнению, имея такой потенциал, как 1709 млн га земли (12,5 % мировой площади) и 420 млн га континентального шельфа, 55 % черноземных почв мира, 50 % запасов пресной воды, Россия должна стать одним из крупнейших экспортеров не толь-

ко природных ресурсов, но и продовольствия.

На рис. 1 видно, что импорт и экспорт продовольствия и сельскохозяйственного сырья имеют динамику роста. В денежном выражении импорт превышает экспорт в 3 раза. В данной статье сделана попытка проанализировать конкурентные факторы, оказывающие существенное влияние на положение отечественных продуктов питания как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

Рассмотрим три фактора, влияющих на конкурентоспособность отечественной сельскохозяйственной продукции: уровень государственной защиты, качество и цену.

Несмотря на ограничение государственной поддержки правилами ВТО, сельское хозяйство во всех странах является отраслью с высоким уровнем государственной защиты, особенно выделяются ЕС, США и Япония. В России расходы на поддержку аграрного сектора сейчас относительно малы, и по большинству сельскохозяйственных культур ей трудно конкурировать с другими странами. На данную ситуацию положительно влияет приори-

¹ Серегин С. Н. Структурная политика — ключевой фактор ускорения экономического развития в отраслях пищевой промышленности / С. Н. Серегин, А. А. Арутюнян // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2008. №5. С. 5–12.

² Мировая экономика. Глобальные тенденции за 100 лет / Под ред. И. С. Королева. М.: Экономика, 2003. С. 590–591, 594–595.

Таблица 1

Финансирование приоритетного национального проекта «Развитие АПК»³

Направление	Цели	Финансирование, млрд руб.		
		2006 г.	2007 г.	Всего
Ускоренное развитие животноводства	Увеличение производства мяса на 7 %	7,45	7,18	14,63
Стимулирование развития малых форм хозяйствования в агропромышленном комплексе	Увеличение объема реализации	6,6	9,37	15,97
Обеспечение доступным жильем молодых специалистов на селе	Ввод 1392,9 тыс. м ² жилья	2,0	2,0	4,0
ВСЕГО по проекту		16,2	18,7	34,9
Включая расходы на организационное, методическое, информационное обеспечение и мониторинг реализации проекта		0,15	0,15	0,3

тетный национальный проект «Развитие АПК» (см. табл. 1).

В качестве приоритетов на пятилетний период в рамках Госпрограммы определены 3 главные цели: 1) обеспечить устойчивое развитие сельских территорий, 2) модернизировать сельское хозяйство и вывести его на современный конкурентоспособный уровень, 3) сохранить и обеспечить воспроизводство земель сельскохозяйственного назначения и прежде всего продуктивной пашни. Объем финансирования из федерального бюджета возрастает в 3 раза — на 5 лет это 551 млрд руб. В таком же объеме предусмотрено софинансирование со стороны регионов, то есть общий объем финансирования на 5 лет составит 1,1 трлн руб.⁴

По программе планируется, что за 5 лет производство сельхозпродукции увеличится на 24 %, частные инвестиции вырастут в 1,6 раза, а доходы населения сельских территорий — более чем в 2 раза. При этом доля отечественных производителей в це-

лом на товарном рынке должна быть не менее 70 %.

Второй предложенный фактор конкурентоспособности аграрного производства — качество произведенной продукции. В условиях усиления внешней конкуренции система контроля качества является одним из основных элементов механизма обеспечения высоких потребительских свойств сельскохозяйственной продукции.

Необходимо совершенствовать механизмы контроля качества сельскохозяйственного сырья и продукции, которые позволят уменьшить объемы реализации продукции с низкими потребительскими свойствами и создать благоприятные условия для повышения конкурентоспособности отечественной продукции на мировом рынке продовольствия и сельскохозяйственного сырья.

На рис. 2 можно проанализировать возможные варианты изменения ситуации с качеством отечественной продукции и сельскохозяйственным сырьем. По 1-му варианту будет наблюдаться восстановление положительной динамики роста качества. Это будет происходить в условиях существенного отрыва качества отечественной про-

³ http://rost.ru/projects/agriculture/agriculture_main.shtml

⁴ www.WebAgro.net

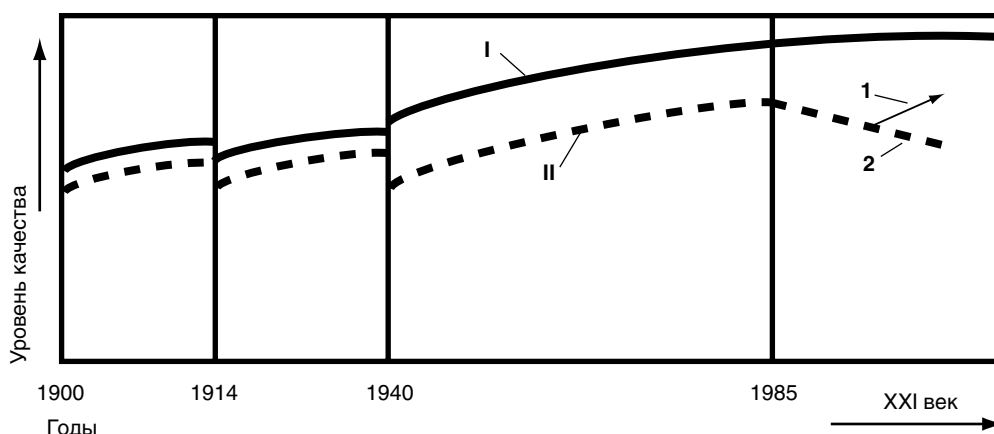


Рис. 2. Сравнительная динамика изменения качества товаров⁵:

I — в ведущих промышленных странах; II — в России;

1 — вектор улучшения качества;

2 — вектор при сохранении существующего положения

дукции от качества продукции стран-конкурентов. 2-й вариант характеризуется стабилизацией нынешней ситуации и быстрым увеличением отставания от качества продукции промышленно развитых стран, которое может привести к экономической и социальной катастрофе.

Чтобы этого не произошло, следует обеспечить интенсивный рост качества продукции. В табл. 2 и 3 представлены данные Роспотребнадзора о качестве продуктов питания и сельскохозяйственного сырья как отечественного, так и импортного производства. В 2006 г. в Оренбургской области из всего забракованного продовольственного сырья 34 % — импортное сырье, а в 2002 г. этот показатель был равен 30 %.

Качеству продукции уделяют особое внимание и крупные производители сельскохозяйственной продукции США, стран ЕС, КНР. По планам Минсельхоза КНР, в годы 11-й пятилетки (2006–2010 гг.) уровень соответствия стандартам основной сельскохозяйственной продукции должен превысить 96 %. В настоящее время определены рамки пра-

вовой системы для обеспечения безопасности сельскохозяйственной продукции. По итогам проведенной в апреле 2007 г. регулярной проверки качества сельскохозяйственной продукции, в 37 городах страны 94,3 % овощей по уровню допустимого содержания нитратов соответствовало государственным стандартам, а коэффициент соответствия аквапродукции допустимой норме в 22 городах достиг 99,4 %. По итогам проверки, уровень соответствия сельскохозяйственной продукции в КНР стал на 30 % выше по сравнению с 2001 г.

Следующий анализируемый уровень конкурентоспособности — ценовой фактор.

В развитых странах особенности ценообразования на продукцию сельского хозяйства во многом связаны со спецификой рынка этой продукции, с особенностями действия законов спроса и предложения в сельском хозяйстве. Характерной чертой рынка сельскохозяйственной продукции западных стран является превышение уровня предложения над уровнем спроса. Это обуславливает тенденцию к формированию цен на сельскохозяйственную продукцию на заниженном уровне, что происходит благодаря быстрому росту предложения и медленному росту спроса на нее.

⁵ Гиссин В. И. Управление качеством продукции / В. И. Гиссин: Учебн. пособие. — Ростов н/Д.: Феникс, 2000.

Таблица 2

**Удельный вес проб продуктов питания и продовольственного сырья,
не отвечающих гигиеническим нормативам⁶, %**

	Год									
	2002		2003		2004		2005		2006	
	Всего по области	Импортируемые	Всего по области	Импортируемые	Всего по области	Импортируемые	Всего по области	Импортируемые	Всего по области	Импортируемые
По санитарно-химическим показателям	5,8	0,4	5,3	5,5	4,8	3,7	3,7	0,3	3,4	2,7
По микробиологическим показателям	6,7	3,9	6,5	0	5,7	0	4,2	0	3,9	0

Данное явление объясняется несколькими причинами:

во-первых, высокими темпами научно-технического прогресса, которые со временем затрагивают и сельское хозяйство, они обеспечивают значительный рост производительности труда и продуктивности сельскохозяйственного производства. К примеру, в США в 1987 г. по сравнению с 1820 г. производительность труда выросла в 24 раза;

во-вторых, устойчивое перепроизводство объясняется тем, что сельскохозяйственные товаропроизводители (особенно мелкие и средние) продолжают производство в прежних или даже возрастающих масштабах в условиях относительно низких цен, поскольку они отчаянно пытаются удержать свой доход на прежнем уровне;

в-третьих, причиной превышения предложения над спросом является проблема фиксированности активов в сельскохозяйственном производстве. Вкладывать капитал всегда легче, чем изымать его из

производства. Фермер, который в период повышения цен построил новую ферму, вряд ли перестанет ее использовать (а тем более разрушит ее) при понижении цены на продукцию; или, если он купил новый трактор, он не захочет продавать его по более низкой цене, тем более если подобные трудности испытывают все фермеры;

в-четвертых, следует отметить важную роль ожиданий. В развитых странах поведение фермера может определяться как реальным движением цен, так и ожиданиями их изменения. Так, понижение цен в текущем году может и не оказать влияния на уровень производства сельскохозяйственной продукции, если фермеры не ожидают понижения в последующие годы;

в-пятых, немаловажной причиной устойчивого превышения предложения над спросом в сельском хозяйстве является постоянный избыток ресурсов на селе. Избыток ресурсов приводит к избытку предложения. Можно было бы предположить, что межотраслевая конкуренция, рыночный механизм должны были привести к массовому переливу избыточных ресурсов из сельского хозяйства с относительно низким уровнем цен и доходов в более доходные несельскохозяйственные отрас-

⁶ Данные взяты из Государственного доклада о санитарно-эпидемиологической обстановке и состоянии здоровья населения Оренбургской области в 2006 г.

Таблица 3

Объем забракованного продовольственного сырья, т

	Год				
	2002	2003	2004	2005	2006
Всего	169,47	111,82	78,78	970,64	83,83
В том числе импортируемое	51,07	34,46	11,39	2,005	29,241

ли, что привело бы к уменьшению предложения на аграрном рынке. Такой перелив происходит, но он не приводит к полному выравниванию цен и доходов, так как переток ресурсов из села затруднен из-за иммобильности ресурсов в сельскохозяйственном производстве.

Перелив избыточных ресурсов в другие сферы деятельности в промышленности может осуществляться на том же предприятии путем его перепрофилирования. Здесь зачастую имеется возможность с помощью прежних производственных ресурсов организовать производство иной продукции, на которую есть спрос. В сельском же хозяйстве из-за специфических особенностей производственных ресурсов такая возможность практически отсутствует.

Относительный избыток ресурсов в сельском хозяйстве приводит к тому, что на производство сельскохозяйственной продукции затрачивается избыточное количество совокупного рабочего времени, что обуславливает устойчивое производство излишней продукции.

Увеличение же спроса на сельскохозяйственную продукцию оказалось не в состоянии поспеть за ростом его предложения. В западных странах уровень доходов населения при высокоразвитом сельскохозяйственном производстве позволяет насытить спрос по большинству видов продуктов питания на уровне научно обоснованных норм потребления и выше. Продукция села отличается от других видов

товаров и услуг тем, что рост физической потребности в ней имеет определенные пределы. В какой-то момент, когда у людей продукты питания в избытке, рост общего объема их потребления должен прекратиться. Согласно статистике, увеличение дохода на душу населения в целом приводит к менее чем пропорциональному росту расходов на продукты питания. Эта естественная закономерность была впервые замечена в XIX веке немецким статистиком Эрнстом Энгелем и названа законом Энгеля.

Другим фактором, сдерживающим рост спроса на сельскохозяйственную продукцию, является низкий темп прироста населения в развитых странах. М. Трейси пишет: «Средний показатель ежегодного естественного прироста в странах ЕС, который в 60-х годах составлял около 0,8%, в 90-е годы упал до показателя ниже 0,2%»⁷.

Имеются также другие демографические и социальные факторы, которые могут оказать важное влияние на спрос сельскохозяйственной продукции в развитых странах. Одним из таких факторов является все возрастающее старение населения. Подсчитано, что в странах ЕС в целом доля лиц старше 60 лет увеличится до 27% к 2020 г., причем среди пожилых людей должна возрасти доля женщин.

⁷ Трейси М. Сельское хозяйство и продовольствие в экономике развитых стран: Введение в теорию, практику и политику / Пер. с англ. СПб.: Экономическая школа, 1995.

В общем, люди старшего возраста едят меньше. Поэтому следствием таких изменений в возрастной структуре населения должно стать уменьшение потребления продуктов питания в целом.

В современных условиях спрос на сельскохозяйственную продукцию может также сдерживаться, а иногда и сокращаться под воздействием научных и других рекомендаций по правильному питанию населения и здоровому образу жизни.

В результате количественный рост спроса на продовольствие наталкивается на пределы, связанные с ограниченными возможностями роста потребления в расчете не только на душу, но и на все население этих стран.

Очень важным фактором, вызывающим отставание спроса от предложения, является неэластичность спроса на сельскохозяйственную продукцию по ценам. Поскольку в развитых странах потребности населения в продуктах питания в основном удовлетворены, спрос на сельскохозяйственную продукцию не может вырасти, даже если цены на нее значительно понизятся. Американские ученые С. Л. Брю и К. Р. Макконнэлл полагают: «Для фермерской продукции в целом коэффициент эластичности составляет от 0,20 до 0,25. Эти цифры говорят о том, что цены сельскохозяйственных продуктов должны были бы понизиться на 40–50% для того, чтобы потребители увеличили свои закупки всего лишь на 10%»⁸. На большинство же промышленных товаров коэффициент эластичности спроса больше 1,00, что означает высокую степень зависимости изменения величины спроса от изменения цены. Небольшое понижение в этой отрасли цен может вызвать намного больший рост спроса. Общая сумма дохода увеличивается, несмотря на понижение цен, за счет роста объема продаж.

Из всего вышеизложенного понятно, что в странах с развитой рыночной экономикой уровень предложения сельскохозяйственной продукции значительно превышает уровень его спроса. Различия в особенностях действия законов спроса и предложения и формирования рыночного равновесия на рынках промышленной и сельскохозяйственной продукции стали причиной того, что между этими отраслями сложился устойчивый диспаритет цен в пользу промышленности.

В США за последние несколько десятилетий паритетное соотношение ухудшалось. Если по данным профессоров К. Р. Макконнэлла, С. Л. Брю проанализировать динамику изменения цен за 1910–1990 гг. на товары, приобретаемые фермерами, и цен на их продукцию, то окажется, что наиболее устойчивое соотношение между ними складывалось в 1910–1914 гг., затем, вплоть до 1950 года, следовали незначительные расхождения, начиная с 1950 г. все последующее время цены на товары, приобретаемые фермерами, росли быстрее цен на их продукцию. К 1990 г. цены, по которым фермеры покупали промышленные товары, повысились в 12 раз, а по которым продавали свою продукцию — только в 6 раз, то есть индекс паритета был равен 50 % (6: 12)⁹.

Чтобы решить проблему диспаритета и сбалансировать конъюнктуру аграрного рынка, государство в этих странах проводит политику сдерживания, а иногда даже сокращения предложения сельскохозяйственной продукции. Это обуславливает направленность аграрной политики на постепенное свертывание государственной поддержки производства фермерской продукции. Именно такой подход лежит в основе осуществляемой в западных странах в 90-е годы аграрной реформы.

⁸ Макконнэлл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика: В 2-х т. / Пер. с англ. 11-го изд. М.: Республика, 1992. Т. 2.

⁹ Макконнэлл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика: В 2-х т. / Пер. с англ. 11-го изд. М.: Республика, 1992. Т. 2.

Теперь необходимо проанализировать механизм ценообразования на отечественном рынке. В настоящее время наблюдается динамический рост на внутреннем рынке продовольствия. Одной из причин такого роста некоторые экономисты считают интеграцию России в мировую экономику. По их мнению, наше сельское хозяйство становится все более конкурентоспособным, а потому мировой рост цен на продукты питания незамедлительно отражается на России. И действительно, общемировой рост цен, например, на молоко и молочную продукцию наблюдался в течение всего 2007 г. Увеличение спроса со стороны развивающихся стран (особенно это касается Китая, где была проведена целая кампания по популяризации молочных продуктов, не входивших ранее в рацион повседневного питания) и неблагоприятные климатические условия в некоторых странах-производителях привели к тому, что в Европе в 2007 г. впервые за долгий период ощутили дефицит молочного сырья. И Евросоюз отменил субсидии на экспорт молока и молочной продукции из своих стран¹⁰.

Помимо воздействия конъюнктуры мирового рынка, к официальным объяснениям иногда добавляется низкий уровень конкуренции на локальных рынках (локальный монополизм). Виновниками роста цен называют локальных посредников, которые, будучи в сговоре с местными властями, не оставляют крестьянам выбора, кому и по какой цене продавать свой товар.

Все это справедливо, но только отчасти. Официальные объяснения причин роста цен на продовольственные товары как будто сознательно обходят стороной тему монополизма в секторе переработки и выпуска конечной продукции.

На сегодняшний день в России работает несколько тысяч производителей молочной продукции. В последние несколько

лет наблюдается устойчивый рост молочного производства. За неполный 2007 г. он составил более 1,5 %, причем основной прирост пришелся как раз на сегмент товарного молока, идущего в переработку. Наша зависимость от импорта молока высока, но не является критической. В 2006 г., по данным Центра экономической конъюнктуры, удельный вес импорта в общих ресурсах молока составил 17,8 %. За январь — сентябрь 2007 г. импорт сократился более чем в 2 раза по сравнению с аналогичным периодом 2006 г.¹¹.

Сектор же переработки молока и выпуска конечной продукции сконцентрирован в руках крупнейших холдингов. На долю семи производителей молочной продукции — «Вимм-Билль-Данн» (ВБД), «Юнимилк», «Нутритек», «Кампина», «Данон», «Эрманн», «Пармалат» — приходится 60 % товарного рынка. При этом доля ВБД на российском рынке молочных продуктов составляет 36 %, а доля «Юнимилк» — 15 %¹².

Средние и мелкие предприятия по переработке молока сознательно вытесняются с рынка. Только в первой половине 2007 г. компания «Вимм-Билль-Данн» объявила о завершении присоединения 14 молочных заводов в России. Среди них — ЗАО «Экспериментальный комбинат детского питания», ОАО «Царицынский молочный комбинат», ОАО «Назаровское молоко», ОАО «Молочный комбинат», ОАО «Сибирское молоко» и другие. В некоторых регионах на сегодняшний день у «Вимм-Билль-Данн» практически нет конкурентов. В Нижегородской области ВБД и шахунскому холдингу «Молоко» принадлежит 50 % регионального молочного рынка. Причем доля первого в сегменте стерилизованного молока составляет около 75 %.

¹¹ www.lovecon.ru

¹² Шкред К. В. Анализ ценовой ситуации на продовольственном рынке в 2007 году // Аналитический вестник Совета Федерации РФ. 2008. № 1 (346). С. 4–10.

¹⁰ www.lovecon.ru

Подобной стратегии скупки успешных предприятий на рынке молочной продукции придерживается «Юнимилк», в состав которого входит 25 крупных российских молочных заводов. Так, в конце августа 2007 г. компания объявила о покупке 100 % акций ЗАО «Комбинат молочных продуктов «Эдельвейс-М», крупнейшего производителя молочных продуктов в Татарстане. Это позволит ей в ближайшее время увеличить свою долю на рынке молочных продуктов до 20 %. Ранее компания принадлежала группе «Красный Восток Агро» и делила рынок молочной продукции с холдингом «ВАМИН Татарстан», в структуру которого входит более 30 молокозаводов по всему Татарстану¹³.

Монопольное положение крупных производителей молочной продукции нашло свое отражение в том, что лидерами повышения потребительских цен на молочные товары стали как раз те регионы страны, где наиболее заметно их присутствие на рынке молочной продукции. Так, например, в Центральном и Северо-Западном федеральных округах, где у вышеназванных компаний конкурентов фактически нет, цены на молоко и молочную продукцию за январь — октябрь 2007 г. выросли на 27 %, в Приволжском федеральном округе — на 24 %, в уже упомянутой Нижегородской области — на 32 %. В то же время на Урале, в Сибири и на Дальнем Востоке, где сельское хозяйство развито слабо, но производство рассредоточено в руках мелких участников рынка, цены за тот же период выросли на 16, 18 и 15 % соответственно¹⁴.

Как и в случае с молоком, рост цен на подсолнечное масло связан с целым набором объективных и субъективных факторов.

С одной стороны, снижение рентабельности производства подсолнечника (с 78 % в 2004 г. до 36 % в 2006 г.) и истощение па-

хотных земель привели к тому, что посевные площади подсолнечника в 2007 г. в России сократились (на 840 тыс. га — в начале 2007 г.). И в условиях ожидаемого снижения урожая в течение всего года происходило увеличение цен производителей.

В то же время на 1 ноября 2007 г. подсолнечника было намолочено на 11,4 % меньше по сравнению с аналогичным периодом 2006 г. А импорт ввозимого подсолнечного масла, по данным Федеральной таможенной службы, за период январь — сентябрь 2007 г. увеличился на 30 % по сравнению с аналогичным периодом 2006 г. и составил 96,8 тыс. т. При этом цена импортного подсолнечного масла не только не изменилась, но даже снизилась с \$921 за тонну в январе — сентябре 2006 г. до \$911 за тонну в том же периоде 2007 г.¹⁵.

Поэтому спекуляции на тему зависимости нашей страны от мирового роста цен на подсолнечное масло не имеют под собой глубокой почвы.

Более правдоподобное объяснение осеннего скачка цен на подсолнечное масло лежит в плоскости анализа рынка его производителей. Здесь действуют четыре крупнейшие компании — ООО «Бунге СНГ» («Олейна», «Ideal»)¹⁶, ООО «Юг России» («Золотая семечка»), ЗАО «ЭФКО продукты питания» («Altero», «Слобода») и группа компаний WJ («Милора»). Их совокупная доля на рынке растительного масла в России превышает 60 %.

Последние несколько лет в масложировой отрасли наблюдалось наращивание производственных мощностей. Компании «Юг России» и «Бунге СНГ» не только скупали масложировые активы своих конкурентов, но и строили новые маслоперерабатывающие заводы, вкладывая в это сотни миллионов долларов. В результа-

¹³ www.sovecon.ru

¹⁴ Там же.

¹⁵ Там же.

¹⁶ Здесь и далее в скобках — основные бренды компаний.

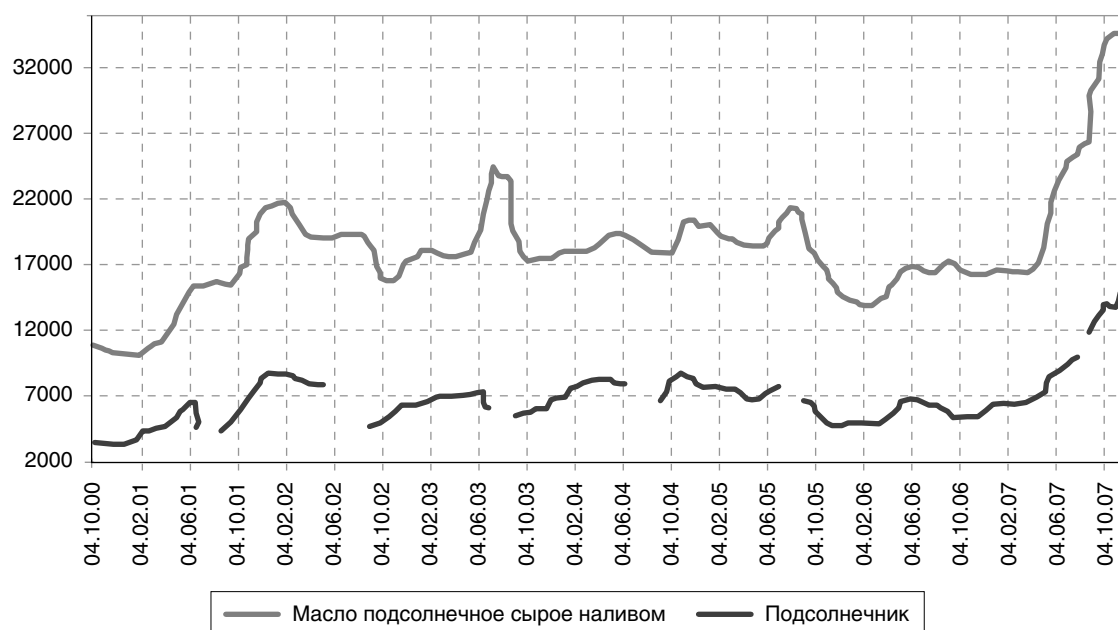


Рис. 3. Цены на подсолнечник и подсолнечное масло сырое, руб.¹⁷

те к 2007 г. мощности по переработке подсолнечника почти на четверть превосходили его производство.

Весной 2007 г. крупнейшие компании — производители подсолнечного масла сознательно подняли закупочные цены на подсолнечник нового урожая до рекордного уровня — 11–11,5 тыс. руб. за тону против 5–6 тыс. руб. в 2006 г.¹⁸ (рис. 3). Это привело к снижению рентабельности в масложировой отрасли, следствием чего стало выдавливание мелких компаний с рынка. При их производительности ценовое соревнование с лидерами означало работу себе в убыток.

Для того чтобы «отбить» затраты на покупку сырья и консолидировать рынок по переработке подсолнечного масла в своих руках, крупные компании многократно подняли отпускные цены на подсолнечное масло для оптовых покупателей. Резуль-

тат известен. В магазинах подсолнечное масло в одночасье подорожало на 42 %, по официальным данным, и на 70–80 % — по неофициальным.

Чтобы предотвратить необоснованное повышение цен на продовольственном рынке, государство должно принимать ряд долгосрочных и краткосрочных мер.

Во-первых, необходимо кардинально изменить подход к реформированию отечественного сельского хозяйства.

Опыт развитых стран наглядно демонстрирует, что в современных условиях без косвенной и прямой поддержки государства сельское хозяйство не может стать эффективным. В большинстве развитых стран на развитие агропромышленного комплекса выделяется от 5 до 20 % расходной части федерального бюджета. Причем инструментарий этой поддержки самый разнообразный — от прямых компенсационных платежей до субсидий на приобретение оборудования и удобрений.

В нашей стране, несмотря на реализацию приоритетного национального проекта «Развитие АПК», сельское хозяйство про-

¹⁷ Шкред К. В. Анализ ценовой ситуации на продовольственном рынке в 2007 году // Аналитический вестник Совета Федерации РФ. 2008. № 1 (346). С. 4–10.

¹⁸ www.sovecon.ru

должает оставаться аутсайдером российской экономики. Предложение не успевает за спросом. Если потребление продовольствия на отечественном рынке за последние 7 лет выросло в 2,4 раза, то его производство — только на 20 %.

Таким образом, растущие потребности населения в продовольственных товарах замещаются импортом. Граница продовольственной безопасности находится, по разным оценкам, на уровне импорта продовольствия в размере 18–35 % потребности. В рационе российских граждан доля импортных продуктов составляет сегодня 30–50 %¹⁹.

Государство должно многократно увеличить финансирование АПК, создать систему сбыта сельхозпродукции, транспортную, складскую и торговую инфраструктуру, чтобы открыть доступ на рынок для производителей любого региона России, увеличить интервенции по зерну и ввести интервенции по молоку и мясу.

Во-вторых, необходимо ужесточить борьбу с монополизмом на продовольственном рынке. Во всех странах монополизм считается особо опасным экономическим преступлением и приравнивается к воровству, так как, по сути, означает присвоение чужих доходов.

В России, несмотря на наличие статьи в Уголовном кодексе, предусматривающей лишение свободы за нарушение антимонопольного законодательства, примеров того, чтобы монополист сел в тюрьму, в реальной жизни нет. Антимонопольная политика государства должна стать не только более жесткой, но и открытой для общественности. Конкретные факты, фамилии, калькуляции цен в магазинах должны быть достоянием СМИ.

В-третьих, крайне важно создать условия для работы среднего и малого бизнеса в секторе производства, переработ-

ки и продажи продовольственных товаров. В отсутствие здоровой конкуренции сложно рассчитывать на соблюдение рыночных правил игры.

В-четвертых, чтобы закрепить начавшийся экономический рост в аграрном секторе и повысить конкурентоспособность отечественного сельского хозяйства, по нашему мнению, необходимо применять экономические механизмы регулирования аграрного сектора. В данной статье мы предлагаем один из механизмов регулирования.

Земля является главным средством производства в сельском хозяйстве, поскольку без нее невозможно ведение воспроизводственного процесса в отрасли и, следовательно, создание продуктов питания и сырьевых ресурсов. При выращивании любых сельскохозяйственных культур показатели урожайности и качества полученной продукции являются результирующими рядом процессов, складывающихся в системе «почва — растения». В связи с этим применение различных агротехнических приемов, ресурсосберегающих технологий очень актуально.

Необходимость государственного регулирования воспроизводства земель сельскохозяйственного назначения определяется современным состоянием сельского хозяйства. Один из основных факторов конкурентоспособности отечественного сельского хозяйства — цена — напрямую зависит от уровня земельных отношений, влияющих на качество использования земли. Реформы последнего десятилетия XX века привели к тому, что перестали решаться проблемы повышения эколого-экономической эффективности использования земельных угодий, устойчивого ведения земледелия. Естественно, это вызвало серьезные негативные изменения параметров почвенного плодородия.

Ресурсы плодородия, созданные природой и многолетним трудом работников аграрного сектора, уже практически исчерпаны. В свою очередь, ухудшение аг-

¹⁹ Шкред К. В. Анализ ценовой ситуации на продовольственном рынке в 2007 году // Аналитический вестник Совета Федерации РФ. 2008. № 1 (346). С. 4–10.

Таблица 4

**Влияние качества пашни на объем получаемого валового дохода по группам хозяйств
зерновой специализации Центральной сельскохозяйственной зоны
Оренбургской области (2001 – 2005 гг.)²⁰**

Показатели	Группы хозяйств по качеству пашни, балл		
	до 62	63 – 70	свыше 71
Количество хозяйств в группе	16	52	34
Площадь посева зерновых, тыс. га	89,2	224,1	190,3
Качество пашни в среднем, балл	62	68	73
Пашня в денежной оценке, млн руб.	1407,1	4175,5	3792,5
Стоимость основных производственных фондов, млн руб.	422,4	1492,4	1047,2
Стоимость основных производственных фондов на 1 га посева, тыс. руб.	4735,4	6659,5	5502,9
Стоимость оборотных средств, млн руб.	143,2	378,8	369,2
Стоимость оборотных средств на 1 га посева, тыс. руб.	1605,4	1690,3	1940,1
Среднегодовая численность работников, чел.	3042	10027	9904
Среднегодовая численность работников на 100 га посева, чел.	3,4	4,5	5,2
Среднегодовая стоимость 1 га пашни, руб.	15774,9	18632,3	19928,8
Производство валового дохода на 1 га посевов зерновых, тыс. руб.	0,4	0,6	0,7

роэкологического состояния сельскохозяйственных угодий отрицательно сказывается на общем состоянии хозяйственно-финансовой деятельности предприятий. Влияние качества пашни на объем валового дохода отражено в табл. 4.

Проведенный статистический анализ влияния качества земельных ресурсов на эффективность производства показал тесную прямую связь между уровнем плодородия сельскохозяйственных угодий и рентабельностью сельскохозяйственного производства.

В ходе производственного использования земельный участок теряет естественный

уровень своего плодородия, который тем не менее может быть восстановлен путем проведения всесторонних агротехнических и землеустроительных мероприятий, в частности путем внесения в почву минеральных и органических удобрений. Современная система земельных отношений в аграрном секторе не выполняет основополагающего условия функционирования аграрного производства — воспроизводства земельных ресурсов как основного средства производства в сельском хозяйстве. Из табл. 5 видно, что доля посевной площади, на которой применяются минеральные и органические удобрения, весьма незначительна.

Процесс осуществления аграрной реформы включает как изменение существующих отношений собственности на средства производства, прежде всего на землю, так и создание рыночного меха-

²⁰ Сельское хозяйство Оренбургской области. 2006: Стат. сб. / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Оренбургской области. Оренбург, 2006.

Таблица 5

**Внесение минеральных и органических удобрений
под посевы в крупных, средних и подсобных сельскохозяйственных
организациях Оренбургской области²¹**

	Год				
	2001	2002	2003	2004	2005
Внесено минеральных удобрений (в пересчете на 100% питательных веществ), тыс. ц	32,7	62,5	35,1	36,1	53,9
Удельный вес удобренной минеральными удобрениями площади во всей посевной площади, %	2,4	4,9	3,5	3,6	5,4
Внесено органических удобрений (в пересчете на 100% питательных веществ), тыс. ц	727,9	417,0	536,4	472,8	414,3
Удельный вес удобренной органическими удобрениями площади во всей посевной площади, %	0,9	0,5	0,5	0,5	0,4

низма регулирования воспроизводственного процесса в сельском хозяйстве. Одним из важных направлений проводимой аграрной реформы является реформирование земельных отношений в целях создания равных возможностей для развития различных форм хозяйствования на земле и рационального ее использования.

Использование земли как средства производства необходимо учитывать при определении уровня рентабельности наряду с другими факторами производства. Цена земли отражает определенное экономическое состояние земли как средства производства, как основного капитала. Поэтому земля должна находить свое отражение в закупочной цене на зерно и другие продукты, создаваемые в сельском хозяйстве с использованием сельскохозяйственных угодий. Созданная видимость высокого уровня рентабельности производства зерновых культур — это результат отсутствия участия цены земли в экономи-

ческих расчетах по определению эффективности воспроизводства.

По нашему мнению, уровень рентабельности в сельском хозяйстве необходимо определять по следующей формуле:

$$P = \frac{\Pi}{\Phi_{oc} + \Phi_{об} + \Phi_з} \times 100\%, \quad (1)$$

где

P — уровень рентабельности;

Π — чистая прибыль, руб.;

Φ_{oc} — фонд возмещения основного капитала, руб.;

$\Phi_{об}$ — фонд возмещения оборотного капитала, руб.;

$\Phi_з$ — фонд возмещения земельных ресурсов, руб.

Мы считаем, что закупочная цена должна отражать фактические издержки производства в среднем за последние 5 лет, которые должны включать «резерв воспроизводства плодородия» для создания фонда воспроизводства земли как основного капитала. Этот фонд должен формироваться на специальном бухгалтерском счете и рассчитываться на основе теории земельной ренты, отражающей проявление

²¹ Сельское хозяйство Оренбургской области. 2006: Стат. сб. / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Оренбургской области. Оренбург, 2006.

ние законов земледелия. В соответствии с теорией земельной ренты закупочная цена должна отражать худшие земельные участки по плодородию в соответствии с кадастровой оценкой земли.

На наш взгляд, формула расчета закупочной цены должна иметь вид:

$$Ц_з = \Phi_{ос} + \Phi_{об} + \Phi_з + П, \quad (2)$$

где

$Ц_з$ — закупочная цена, руб.;

$П$ — оптимальная прибыль, руб.

Сумма $\Phi_{ос}$ и $\Phi_{об}$ представляет собой издержки производства или себестоимость продукции на землях худшего качества. Фонд возмещения земельных ресурсов ($\Phi_з$) — стоимость тех ресурсов, которые необходимы для воспроизводства плодородия земли. Этот фонд должен иметь свой счет, на котором накапливаются денежные средства для проведения работ по воспроизводству земли. Он может частично формироваться за счет бюджета местных администраций и государственного бюджета. Это позволит весьма четко контролировать использование бюджетных средств. Дотации и субсидии, которые выделяет государство для сельского хозяйства, будут использоваться в соответствии с их целевым назначением.

Таким образом, мы предлагаем создать фонд воспроизводства земель сельскохозяйственного назначения. При формировании фонда воспроизводства мы выделяем два момента специфики оценки земельных ресурсов. Во-первых, земля в сельском хозяйстве как средство производства является невозпроизводимым ресурсом при разрушении плодородного слоя, особенно в среднесрочном периоде времени, которое предопределяется естественными природными процессами. Во-вторых, специфика экономической оценки земли заключается в том, что при соблюдении всех законов земледелия в систе-

ме основного ядра экономических законов естественное плодородие земли возрастает и возникает экономическое плодородие почвы, которое в долгосрочном периоде времени закрепляется. Ресурсы этого фонда могут использоваться не только на воспроизводство земли сельскохозяйственного назначения, но и на поощрение сельских товаропроизводителей за эффективное использование земли.

Общественный интерес заключается не только в сохранении плодородия почвы, но и в рациональном использовании сельскохозяйственных угодий. Подобный подход к ведению сельского хозяйства, по мнению Д. Х. Медоуз, Д. Л. Медоуз и Й. Рандерс, является элементом устойчивого мира: «Способное к самовосстановлению сельское хозяйство, которое поддерживает плодородие почв, использует природные механизмы для восстановления питательных веществ и контроля над вредными насекомыми, в изобилии производит экологически чистые продукты питания»²².

Особенностью осуществления воспроизводства в сельском хозяйстве является то, что решающее значение здесь имеет воспроизводство природно-биологической системы (земля, растения и животные). Поэтому в этой отрасли экономики наиболее важным является обеспечение единства техники, биологии, экономики и экологии.

По нашему мнению, чтобы отечественные сельскохозяйственные товаропроизводители могли конкурировать с иностранными товаропроизводителями, чтобы вступление России в ВТО положительно сказалось на отечественном сельскохозяйственном производстве, необходимо в первую очередь использовать экономические механизмы саморегулирования аграрного сектора.

²² Медоуз Д. Х. Пределы роста / Д. Х. Медоуз, Д. Л. Медоуз, Й. Рандерс. М.: Изд-во ИКЦ «Академ-книга», 2008.

Литература

1. Медоуз Д. Х. Пределы роста / Д. Х. Медоуз, Д. Л. Медоуз, Й. Рандерс. М.: Изд.-во ИКЦ «Академкнига», 2008.
2. Мировая экономика. Глобальные тенденции за 100 лет / Под ред. И. С. Королева. М.: Экономистъ, 2003.
3. Расторгуев П. В. Совершенствование корпоративной системы контроля качества сельскохозяйственной продукции / П. В. Расторгуев // Известия Национальной академии наук Беларуси. Серия аграрных наук. №2. 2004.
4. Рахматуллин Р. К. Государственное регулирование цен на рынке сельскохозяйственной продукции в условиях экономического роста России / Р. К. Рахматуллин // Вопросы экономических наук. 2005. №6.
5. Советов И. Н. Использование земельного потенциала в Оренбургской области / И. Н. Советов // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2006. № 12.
6. Сельское хозяйство Оренбургской области. 2006: Стат. сб. / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Оренбургской области. Оренбург, 2006.
7. Теплов В. И., Сероштан М. В., Боряев В. Е., Панасенко В. А. Коммерческое товароведение: Учебник. 3-е изд. М.: Издательский дом «Дашков и К°», 2001.
8. Трейси М. Сельское хозяйство и продовольствие в экономике развитых стран: Введение в теорию, практику и политику / Пер. с англ. СПб.: Экономическая школа, 1995.
9. Шилов Д., Зейналов И. Продовольственная безопасность государства в аспекте трансформации земельно-правовых отношений / Д. Шилов, И. Зейналов // Международный сельскохозяйственный журнал. 2005. №5.
10. Шкред К. В. Анализ ценовой ситуации на продовольственном рынке в 2007 году // Аналитический вестник Совета Федерации РФ. 2008. № 1 (346).
11. www.AgroRu.com
12. www.WebAgro.net
13. www.sovecon.ru

Статья поступила в редакцию 15.10.2008

*R. Shafeev, PhD (Econ.), Head of the Chair of HR Management and Psychology,
Orenburg State University of Agriculture, Orenburg*

THE WORLD ECONOMIC INTEGRATION AND THE RUSSIAN AGRICULTURAL SECTOR COMPETITIVENESS LEVEL IMPROVEMENT

The author examines the Russian agricultural sector competitiveness level improvement-related issues aggravated by the fierce competition in the international agricultural product sector. The author suggests that the self-regulation of the agricultural sector should become the base upon which the state should build a sector competitiveness management strategy. According to the author, the economic mechanism-based monitoring of the agricultural land fertility change should become one of such mechanisms.

УДК 338.012

Орехов С. А., докт. экон. наук, профессор, член-корреспондент РАН, г. Москва

СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ТЭК КАК МЕХАНИЗМ ПОВЫШЕНИЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

В условиях новой геополитической ситуации все более очевидной стала необходимость межгосударственного сотрудничества в целях обеспечения энергетической безопасности как в глобальном, так и в региональном плане. Об энергетической безопасности как одной из важнейших составляющих системы национальной безопасности России рассуждает автор статьи. По его мнению, при помощи активной и продуманной стратегии деятельности на энергетическом направлении Россия могла бы уверенно поднять свой международный авторитет путем умелого использования положения в мире как великой энергетической державы, а также усилить политическое влияние во многих регионах для укрепления своей роли в решении проблем глобальной энергетической безопасности.

Для многих стран мира энергетика является ключевой отраслью, от которой зависит развитие их экономики, а также социально-экономическое состояние общества. Отрасли ТЭК — важный фактор национальной безопасности в целом и ее экономической составляющей в частности. Этим объясняется особое внимание со стороны органов государственного управления к обеспечению энергетической безопасности. Усиление интернационализации и глобализации энергетики как отрасли, а также энергетической взаимозависимости стран все больше подтверждает тезис о невозможности для отдельно взятой страны, даже крупной и экономически могущественной, самостоятельно обеспечить свою национальную энергетическую безопасность. Поэтому на передний план международного энергетическо-

го сотрудничества выдвигаются проблемы обеспечения международной энергетической безопасности на национальном, региональном и глобальном уровнях.

Понятие энергетической безопасности чаще всего связывают с обеспечением надежности и непрерывности функционирования предприятий ТЭК. Для России — северной страны с огромной географической протяженностью и суровым климатом чрезвычайно важным является развитие и надежное функционирование топливно-энергетического комплекса. Наметившийся рост российской экономики предполагает увеличение внутреннего спроса на энергетические ресурсы. С учетом роли ТЭК для обеспечения притока валютных поступлений, сохранения и расширения экспорта продукции его отраслей повышение инвестиционной привле-

кательности комплекса ТЭК имеет огромное значение для внешнеэкономических позиций России. Все это делает *актуальным* проведение научных исследований в области изучения механизмов повышения инвестиционной привлекательности отечественного ТЭК, разработки соответствующих стратегий реализации этих исследований, обеспечивающих энергетическую безопасность страны.

Стратегия инвестиционного развития ТЭК как научная проблема советской экономической наукой не исследовалась, поскольку господствовавшие теории социалистического хозяйствования игнорировали существование факторов неопределенности и риска, как чуждых плановой экономике. В то же время существовала большая и авторитетная группа советских ученых во главе с академиком Т. С. Хачатуровым, которая занималась вопросами социалистического воспроизводства, эффективностью капитальных вложений (инвестиций), размещением производительных сил.

Приоритеты экономической мысли по проблемам стратегического планирования в условиях рынка принадлежат зарубежным экономистам, которые внесли существенный вклад в разработку теорий и концепций стратегического планирования. Это И. Ансофф¹, А. Чандлер, Г. Гордон, Д. Клиланд, М. Портер и др. Проблемы инвестиционной стратегии рассматриваются в работах И. А. Бланка², К. Т. Бясова, В. А. Чернова.

Методологические аспекты инвестирования в энергетический комплекс Российской Федерации и совершенствование их систем раскрыты в исследова-

ниях: В. М. Абрамсона, А. Н. Борисова³, М. И. Длин⁴, А. В. Кулешова⁵, И. А. Морозова⁶ и др.

Экономический анализ отечественного ТЭК и выявление перспективных направлений его развития на основе оптимизации инвестиционной деятельности проведены в научных исследованиях В. Н. Бавина⁷, М. А. Баскаева⁸, Ж. А. Ермаковой⁹, В. Ю. Кудрявцева¹⁰, Э. А. Тапканова.

Некоторые вопросы развития и оптимизации использования инвестиционного потенциала интегрированных экономических систем ТЭК раскрываются в трудах А. И. Афоникина¹¹, Л. С. Воробьевой,

³ Борисов А. Н. Методологические аспекты управления инвестиционной деятельностью предприятий и комплексов [монография]. М.: КноРус, 2006.

⁴ Длин М. И., Пыхтина И. Н., Скрипицына Т. А. Повышение эффективности проектного финансирования инвестиционной деятельности электроэнергетических предприятий. Смоленск: Смоленский ЦНТИ, 2006.

⁵ Кулешов А. В. Управление реализацией инвестиционных проектов в вертикально-интегрированных структурах (на примере ОАО «Газпром»). Дисс. канд. экон. наук. М., 2006.

⁶ Морозов И. А. Совершенствование системы инвестирования в основные фонды на примере ОАО «Татэнерго». Дисс. канд. экон. наук. Казань, 2006.

⁷ Бавин В. Н. Организационно-экономический механизм управления корпорациями и привлечение инвестиций в российскую экономику. Дисс. канд. экон. наук. М., 2006.

⁸ Баскаев М. А. Совершенствование управления устойчивым развитием экономики предприятий топливно-энергетического комплекса: на примере РСО-Алания: Дисс. канд. экон. наук. Владикавказ, 2005.

⁹ Ермакова Ж. А. Топливо-энергетический комплекс региона: организационно-экономические проблемы и перспективы технологического развития. Екатеринбург: Ин-т экономики УрО РАН, 2005.

¹⁰ Кудрявцев В. Ю. Формирование и развитие региональной программы управления качеством топливно-энергетической продукции: Дисс. канд. экон. наук. Тамбов, 2005.

¹¹ Афоникин А. И. Развитие инвестиционного потенциала интегрированных экономических систем в современных условиях [монография]. Тольятти: Волжский ун-т им. В. Н. Татищева, 2006.

¹ Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. СПб.: Питер, 1999. (Теория и практика менеджмента)

² Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент. Киев: МП «ИТЕМ» ЛТД «Юнайтед Лондон Трейд Лимитед», 2007.

Н. И. Долматовой¹², Д. В. Котова¹³, С. Ю. Сиваковой.

Однако проблема активизации инвестиционных процессов корпорации в рамках формируемой стратегии развития, на базе управления инвестиционным потенциалом в научной литературе обозначена и рассматривается прежде всего на микроэкономическом уровне. Исследованию этого аспекта посвящены работы В. Е. Есипова¹⁴, А. Л. Кузнецова, А. С. Нешитой, К. П. Мавриды¹⁵ и других ученых. Поэтому их выводы и не могут быть использованы в качестве основополагающих для формирования инвестиционной стратегии развития на уровне территориально-производственных комплексов, в частности топливно-энергетического комплекса.

Заслуживают отдельного исследования российская специфика и роль отечественного ТЭК в международной энергетической безопасности. Анализ эффективности деятельности российского ТЭК позволяет выявить его ключевые проблемы и возможные направления повышения эффективности за счет использования механизмов стратегического управления предприятиями ТЭК, базирующихся на реализации инвестиционного потенциала этих предприятий.

Энергетика является одной из базовых отраслей мировой экономики, и ее интернационализация привела к тому, что мно-

гие вопросы ее бесперебойного функционирования в немалой степени влияют на всю систему современных международных экономических отношений. В конце XX века заметно усилилось межгосударственное взаимодействие в энергетической сфере. Это стало особенно очевидным уже в 1997–2000 гг., когда после резких колебаний цен на рынках нефти произошли серьезные потрясения в мировой экономике. Появился очевидный повод говорить о новом энергетическом кризисе, о необходимости нахождения решения глобальных энергетических проблем, особенно в отношениях между странами — потребителями и странами — производителями энергоресурсов, включая организацию диалога между ними. Это привело к существенной активизации международной энергетической политики в глобальном и региональном масштабах. В условиях новой геополитической ситуации все более очевидной стала необходимость межгосударственного сотрудничества в целях обеспечения энергетической безопасности, как в глобальном, так и в региональном плане.

Проблема энергетической безопасности в последние годы вышла на передний план в рамках многосторонних глобальных и региональных международных форумов («восьмерка», ООН, МЭФ, МЭА, ОПЕК, ОБСЕ, АТЭС и др.). Это прежде всего связано с резким ростом цен на нефть, политической нестабильностью на Ближнем Востоке, активной борьбой с международным терроризмом и увеличением потребления энергоресурсов в Азии. Кроме того, по мнению ряда аналитиков, есть вероятность усиления противоречий между Соединенными Штатами, Европой и Азией по вопросам доступа к ресурсам углеводородного сырья, расположенным в странах Ближнего Востока, а также на постсоветском пространстве. При обсуждении тематики энергетической безопасности чаще всего внимание привлекается к обеспечению надежности по-

¹² Долматова Н. И. Инвестиционный потенциал и его взаимодействие с инфляционным потенциалом в экономике России. Воронеж: Истоки, 2006.

¹³ Котов Д. В. Исследование инвестиционного потенциала интегрированных бизнес-групп нефтяного комплекса России. Дисс. канд. экон. наук. М., 2006.

¹⁴ Есипов В. Е. Экономическая оценка инвестиций: теория и практика. Учеб. пособие. СПб.: Вектор, 2006.

¹⁵ Мавриды К. П. Инвестиционный потенциал промышленного предприятия: экономическая оценка и стратегическое управление: на примере предприятий топливно-энергетического комплекса: Дисс. канд.

ставок энергетических ресурсов, отсутствия их сбоев, в том числе — из-за угроз техногенных катастроф и аварий.

Из-за нестабильности в ряде основных нефтедобывающих регионов мира усиливается внимание к диверсификации источников поставок энергетических ресурсов, а также к предотвращению использования политического шантажа. Энергетическая безопасность во многом определяется положением на мировых энергетических рынках, которые все более отчетливо приобретают глобальный характер. В этой связи особое значение придается стабильности и предсказуемости этих рынков, включая динамику ценовой конъюнктуры. Важную роль играют меры по улучшению состояния ресурсно-сырьевой базы, развитию альтернативных источников энергии, а также по улучшению положения в области энергосбережения и энергоэффективности. Ключевые пути решения проблем обеспечения международной энергетической безопасности, предотвращения наступления нового мирового энергетического кризиса в основном связаны с созданием дополнительных стратегических запасов энергоресурсов и диверсификацией их поставок.

Необходимо отметить, что впервые кризис подобного рода разразился в 1973 г., спровоцированный мерами арабских стран в отношении США и других государств Запада. Кризис 1973 г. впервые в XX веке привел к резкому скачку цен на нефть и поставил под угрозу экономическое развитие многих стран. В особенно тяжелом положении оказались развивающиеся страны, у которых не хватало средств оплачивать резко подорожавшую импортируемую нефть. В этот период промышленно развитые страны по инициативе США прилагали усилия по укреплению единого фронта в отношении ОПЕК, а также по разработке мер по смягчению глобальных последствий энергетического кризиса, в том числе в связи с ухудше-

нием положения развивающихся стран, что приводило к негативным явлениям во всей системе международных экономических отношений.

Концептуальные подходы к решению глобальных энергетических проблем были разработаны в рамках созданной в 1973 г. по инициативе Д. Рокфеллера «трехсторонней комиссии». Основной целью ее работы было изучение наиболее острых вопросов мировой экономики. В комиссию входили влиятельные бизнесмены, ученые, а также государственные деятели из трех основных энергопотребляющих регионов: Северной Америки, Западной Европы и Японии. Среди активных участников этой комиссии были также идеологи энергетической дипломатии Запада: У. Леви, Дж. Ягер и др. Они разработали энергетическую стратегию, в которой глобальные энергетические проблемы рассматривались комплексно в увязке со взаимоотношениями между тремя центрами промышленно развитого мира, ситуацией в основных ресурсных регионах, особенно в зоне Персидского залива, положением на Дальнем Востоке, влиянием высоких цен на нефть на экономику Запада, вероятными социальными конфликтами и т. д.

Отметим, что уже в рамках комиссии были заметны существенные различия в подходах к общей энергетической стратегии промышленно развитых стран. В частности, США считали целесообразным вести диалог Запада со странами — производителями энергоресурсов только через МЭА. Япония, Франция и другие страны, не возражая против этого, в то же время выступали за большую самостоятельность в двусторонних отношениях с нефтедобывающими странами, а также за организацию диалога в более широком составе.

В рекомендациях этой комиссии обращалось внимание на необходимость не допускать того, чтобы доля импортируемых

из СССР, КНР и других стран «коммунистического блока» энергоносителей превышала 5% общего энергопотребления отдельного государства, а западные энергетические компании проявляли осторожность при принятии решений об участии в разработке нефтегазовых месторождений в государствах этого блока.

Разработки «трехсторонней комиссии» в области международной энергетической, а также торгово-экономической и финансовой политики легли в основу деятельности образованной в 1975 г. группы ведущих государств Запада, которая в итоге превратилась в весьма влиятельный и авторитетный институт межгосударственных отношений — «Группу семи» (G-7).

«Группа семи», превратившаяся (после приглашения России) в «восьмерку», не основана на межгосударственном договоре, не имеет наднациональных органов, а ее деятельность носит неформальный характер. Основная функция «восьмерки» сводится к политическому взаимодействию в целях совместного регулирования процессов международной политики, в финансово-экономической сфере, а также к глобальной проблематике экологического, социально-экономического и гуманитарного характера. Если говорить о роли «восьмерки» в регулировании планетарных энергетических проблем, то члены этого клуба располагают определенными возможностями.

Прежде всего, «восьмерка» является основным потребителем энергетических ресурсов в мире. Соответственно экономическое развитие «восьмерки» определяет ситуацию на рынках сбыта энергетических ресурсов. Вместе с тем эта неформальная организация обладает значительными финансовыми возможностями и технологиями, необходимыми для развития мировой энергетики. И наконец, после принятия в этот клуб России «восьмерка» выглядит убедительно и с точки зрения суммарного ресурсно-сырьевого обеспе-

чения. В условиях растущей взаимозависимости роль «восьмерки» в регулировании процессов в мировом энергетическом хозяйстве, видимо, будет тоже возрастать. В ходе последних встреч стран «восьмерки» обсуждались проблемы энергетической безопасности с точки зрения обеспечения надежности энергетической инфраструктуры, а также реагирования на чрезвычайные ситуации, которые могут привести к нарушению ее функционирования.

Обсуждение проблематики энергетических рынков и надежности поставок происходило с точки зрения необходимости устойчивого развития энергетики. При этом особо анализировались вопросы диверсификации поставок энергетических ресурсов в целях обеспечения долгосрочной энергетической безопасности и достижения целей в области охраны окружающей среды. При рассмотрении проблем развития и распространения энергетических технологий особое внимание было уделено роли новых технологий в содействии всеобщему устойчивому энергетическому развитию, в решении проблем охраны окружающей среды, в достижении целей долгосрочной энергетической безопасности за счет как более эффективного производства и потребления имеющихся энергоресурсов, так и использования новых источников энергии.

Энергетическая безопасность является одной из важнейших составляющих системы национальной безопасности нашей страны. Как отмечалось в Доктрине энергетической безопасности России, принятой в 1998 г., «энергетическая безопасность — это состояние защищенности граждан, общества, государства, экономики от угроз надежному и бесперебойному топливно- и энергообеспечению, которое позволяет поддерживать необходимый уровень национальной и экономической безопасности на основе эффективного использования топливно-энерге-

тического потенциала страны»¹⁶. Понятие национальной энергетической безопасности не является универсальным и отличается в зависимости от обеспеченности той или иной страны собственными энергетическими ресурсами степенью зависимости от их поставок из внешних источников, особенностями структуры энергопотребления и т.д. Кроме того, энергетическая безопасность может иметь краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные аспекты. В частности, для большинства промышленно развитых стран, в энергоснабжении которых большая часть принадлежит импортным энергетическим ресурсам, энергетическая безопасность в первую очередь связана с обеспечением бесперебойных долгосрочных поставок энергетических ресурсов из внешних источников на приемлемых экономических условиях. Поэтому в этих странах особое внимание уделяется обеспечению безопасности поставок нефти и газа, в первую очередь предотвращению отрицательных непредвиденных обстоятельств, которые могут отразиться на поставках энергетических ресурсов, а также предотвращению или уменьшению политических, экономических, технических и других рисков.

Как известно, Россия полностью обеспечена энергетическими ресурсами в пределах своей территории и является их нето-экспортером. Для России ТЭК — это не только источник удовлетворения внутренних потребностей энергоресурсами,

но и крупнейший источник твердой валюты. В этой связи в новой *Энергетической стратегии*, принятой в 2003 г., о которой более подробно скажем ниже, *энергобезопасность России* рассматривается также с точки зрения национальных внешнеэкономических интересов параметров экспорта, что предполагает содействие доступу российских компаний на мировые рынки и обеспечение безопасности международных энерготранспортных путей. Кроме того, упоминается и о внешнеполитических аспектах энергетической безопасности России.

В то же время приоритеты стран — экспортеров энергетических ресурсов в области энергетической безопасности отличаются от приоритетов стран-импортеров. Наиболее часто встречающимися целями энергетической безопасности стран — экспортеров нефти и газа являются сохранение энергетического суверенитета над своими ресурсами, обеспечение стабильного и долговременного характера поступлений от экспорта энергетических ресурсов, продаваемых по разумно высоким ценам. Кроме того, большое значение имеет поддержание эффективности нефтегазового сектора экономики, использование финансово-экономического потенциала добычи углеводородного сырья для создания современной экономики.

Для России международные аспекты энергетической безопасности отражают два основных момента. С одной стороны, Россия ставит перед собой цель равенства в «восьмерке» государств, являющихся крупнейшими в мире потребителями энергетических ресурсов, которые объединились под эгидой МЭА для обеспечения коллективной энергетической безопасности Запада. С другой стороны, экспорт энергоносителей продолжает оставаться главным источником валютных поступлений в страну, что вынуждает Россию поддерживать интересы ряда экспортеров углеводородного сырья (в том числе ОПЕК).

¹⁶ Доктрина энергетической безопасности России разработана в 1996 г. в соответствии с Законом Российской Федерации «О безопасности». Одобрено решением Межведомственной комиссии по экономической безопасности Совета безопасности Российской Федерации от 27 февраля 1998 г. М.: Минтопэнерго РФ, 1998. В Доктрине энергетика рассматривается как важнейший фактор национальной безопасности, представлена типология угроз энергетической безопасности, в том числе внешнего характера.

И наша страна заинтересована в поддержании стабильности и предсказуемости нефтяных рынков, а также в том, чтобы избежать резких колебаний цен. Ведь цена на нефть диктует цены и на другие энергетические ресурсы, в том числе на газ, крупнейшим экспортером которого является Россия. В сохранении стабильности и предсказуемости нефтяных рынков заинтересованы также основные потребители. Россия обладает самой мощной в мире ресурсно-сырьевой базой, уникальным географическим положением, неплохим промышленно-энергетическим потенциалом. Поскольку она является одним из крупнейших мировых экспортеров углеводородного сырья, от системной надежности функционирования российского ТЭК во многом зависят стабильность и безопасность нефте- и газоснабжения на глобальном и региональном уровнях.

Следует отметить, что особое положение России создает реальные предпосылки для того, чтобы она играла ключевую роль в обеспечении надежности глобальной системы поставок энергетических ресурсов. В России складываются прочные партнерские отношения с рядом ведущих стран — экспортеров энергетических ресурсов. Кроме того, она занимает прочные позиции в Каспийском и Центрально-Азиатском регионах. Российская Федерация вовлечена в ряд важных двусторонних энергетических диалогов с ЕС, США, рядом стран Европы, Азии, Северной Африки, Ближнего Востока и Латинской Америки. Таким образом, на сегодняшний день создан ряд объективных предпосылок для более активного участия России в обеспечении энергетической безопасности на глобальном и региональном уровнях.

Еще раз отметим, что Россия занимает одно из стратегически важных положений на мировом энергетическом рынке, имеет определенный вес в «восьмерке», что заставляет мировое сообщество считаться с ее политическими и экономическими ин-

тересами, а также с основными направлениями развития. Обладая значительными запасами энергоресурсов и солидным потенциалом энергетической промышленности, Россия объективно является великой энергетической державой и должна играть более активную роль в мировой энергетике. Формирование и развитие энергетического направления внешней политики, начавшееся в 90-х гг., содействует продвижению страны в начале XXI века в число наиболее важных, динамичных и авторитетных участников международного энергетического сотрудничества. Большое значение в этой связи имеет все более активное становление и совершенствование международной деятельности российских компаний энергетического профиля.

В связи с этим, правительство России разработало формулировку и определило принципы реализации единой *Доктрины энергетической безопасности России*, о которой говорилось выше, *Энергетической стратегии России*, а в ее рамках — *Энергетической политики страны*¹⁷. Данные меры были направлены на рационализацию и эффективное использование энергетического потенциала Российской Федерации, являющиеся залогом динамичного экономического развития страны и укрепления ее национальной безопасности.

Как правило, любая корпорация ТЭК представляет собой крупное предприятие национального или международного масштаба. Это единая и целостная организация, в рамках которой осуществляется экономическая деятельность, имеющая своей целью производство товаров и услуг для получения максимальной прибыли.

На современном этапе развития экономики в рамках мирового масштаба корпорация занимает доминирующее положение.

¹⁷ Основные направления энергетической политики наряду с мерами по обеспечению безопасности России зафиксированы еще в Указе Президента Российской Федерации №472 от 7 мая 1995 г.

Об этом свидетельствует тот факт, что важнейшие научно-технические достижения современности — такие как атомная энергия, аэрокосмическая промышленность, средства телекоммуникации, электроника и вычислительные машины, основные достижения в области сельского хозяйства — являются в основном результатом усилий не отдельных изобретателей-энтузиастов, мелких или средних фирм-одиночек, а крупных организаций в виде корпораций.

Крупное предпринимательство имеет преимущества, основанные на следующих возможностях:

- организация массового производства и, следовательно, снижение своих издержек на единицу продукции;
- более полное использование сырья путем обработки и продажи побочных продуктов, чего не может делать мелкое предприятие, поскольку оно не располагает такими продуктами в достаточном объеме;
- создание запасов сырья и товаров, что позволяет избегать перебоев и колебаний в производстве и ценах;
- организация крупного диверсифицированного инновационного производства;
- создание квалифицированного и эффективного менеджмента, основанного на личной ответственности и высоком профессионализме управленческого персонала;
- достижение превосходства позиций на рынках благодаря проведению глубоких маркетинговых исследований, ценовой политики, получению сырья и материалов, кратко- и долгосрочных кредитов регулярно по льготным тарифам, стабильным ценам и ставкам, наконец, самофинансированию, а также самообеспечению сырьем и материалами в случае вертикальной концентрации производства.

О месте и роли крупного предпринимательства в национальной экономике можно получить определенное представление хо-

тя бы по тому факту, что оно осуществляет реальную хозяйственную власть в стране. Предпринимательство представляет собой свободное экономическое хозяйствование в различных сферах деятельности, осуществляемое субъектами рыночных отношений в целях удовлетворения потребностей конкретных потребителей и общества в товарах (работах, услугах) и получения прибыли, необходимой для развития собственного дела. Рынок есть не только сфера функционирования предпринимателей, но и важнейший фактор развития предпринимательства. Поэтому все условия и факторы становления и развития рынка являются также условиями становления и развития предпринимательства. Конкретно в отрасли ТЭК целью крупных предпринимательских структур, помимо получения прибыли, является создание новых и реконструкция (техническое перевооружение) уже действующих основных фондов. При этом должна обеспечиваться высокая эффективность функционирования энергетического рынка, характеризующаяся низкой стоимостью продукции, а также высокой скоростью и качеством возводимых объектов. Это приведет к расширению рынка энергетических услуг и создаст новые возможности для развития предпринимательства.

Инвестиции в корпоративные объединения отрасли ТЭК — это крупномасштабные, долгосрочные капитальные вложения, срок окупаемости которых составляет многие годы. Соответственно конъюнктура на мировом рынке капиталов оказывает влияние на динамику развития мировой энергетики.

По оценкам МЭА, в 2001–2030 гг. суммарная потребность мирового энергетического сектора в капитальных ресурсах может составить свыше \$16 трлн. Наибольший объем инвестиций — около \$10 трлн — будет необходим для электроэнергетики. Свыше \$6 трлн пойдет на нефтегазовый комплекс, около \$400 млрд будет вложено в угольную

Таблица 1

Потребности ТЭК России в инвестициях (2001–2020 гг.)

Необходимые инвестиции	2001–2005 гг.	2006–2010 гг.	2011–2015 гг.	2016–2020 гг.	2001–2020 гг.
По секторам (млрд долл.)					
Нефтяной сектор	33,7	45	61,6	67,5	200,8
В том числе:					
добыча	23,2	33	46,7	51	153
переработка	2,1	3,1	3,5	4	12,6
транспортировка	6,1	5,4	5,8	6,4	23,4
распределение	3	4,1	5,6	6,1	18,9
газовый сектор	40,1	41	47,6	56	181
угольный сектор	3	3,9	4,7	5,6	17
электроэнергетика	20	44,3	73	92,3	229
В том числе АЭС	5,6	9,8	12	9,2	36
Всего	96,8	137,2	186	220,4	627,8

промышленность¹⁸. Часть этих средств может быть направлена на развитие технологий, связанных с улучшением эффективности и экологичности функционирования всех сегментов основных секторов мировой энергетики, а также с более широким внедрением альтернативных источников энергии. В соответствии с прогнозами МЭА, основная доля будущих инвестиций (около \$8 трлн) понадобится для развития топливно-энергетического комплекса развивающихся стран (Китай, Индия, государства Ближнего Востока, Африки и Латинской Америки и др.). Для развития ТЭК стран ОЭСР потребуется около \$6,5 трлн, России — около \$1 трлн, а других стран СНГ — около \$600 млрд¹⁹.

Поскольку большая часть инвестиций может поступить только из частных национальных или зарубежных источников, за доступ к ним предстоит серьезная конку-

рентная борьба. Успеха в ней смогут добиться те страны, для которых характерна политическая и экономическая стабильность, в которых созданы условия для достижения рентабельности инвестиционных проектов в сфере ТЭК.

Согласно прогнозам российских экспертов, минимально необходимые потребности ТЭК России в инвестициях с 2001 по 2020 г. составят \$480–600 млрд. По некоторым оценкам, около 75% этих средств может быть получено из российских источников, а остальные 25% (около \$120–150 млрд) — из зарубежных, включая займы или продажу части акций предприятий ТЭК иностранным компаниям и банкам²⁰.

Если за 1994–1996 гг. суммарный объем прямых иностранных инвестиций в отрасли российского ТЭК составил менее \$1 млрд, то с 1999 по 2000 г., по данным Минэнерго России, он вырос почти до \$3 млрд. Таким образом, одной из проблем устойчи-

¹⁸ www.cfin.ru

¹⁹ www.rbc.ru

²⁰ www.onlinelibrary.ru

вого развития ТЭК России продолжает оставаться инвестиционный дефицит²¹.

По оценкам, приведенным в Энергетической стратегии России до 2020г., потребуются инвестиции в размере \$600–750 млрд для вложения в топливно-энергетический комплекс. Данные о потребностях ТЭК России в инвестициях приведены в табл. 1²².

Предполагается, что 80–90 % средств для этих капиталовложений будет получено из внутренних источников при условии успешной реализации масштабных ценовой и налоговой реформ. По оценкам МЭА, потребности российского ТЭК в инвестициях превышают \$1 трлн²³. Совокупные инвестиции в развитие нефтяной промышленности России были в прошлом относительно невелики по сравнению с огромными потенциалом и потребностями отрасли. Потребность «нефтянки» в таких объемах капиталовложений связана с необходимостью освоения с использованием современной технологии новых гигантских и малых месторождений, а также с восстановлением ряда нерационально отработанных месторождений. Кроме того, предусматриваются развитие и модернизация перерабатывающего, транспортного и распределительного сегментов российской нефтяной промышленности.

Существенные финансовые вливания могут потребоваться в развитие нефтетранспортной инфраструктуры в связи с планируемым наращиванием экспорта российской нефти на северо-западном и восточном направлениях. Инвестиции в газовый сектор включают вложения как в проведение поисково-разведочных работ и добычу, так и в новые проекты поставок и транспортировки газа, в том числе на внешние рынки. Для наращивания добычи потребуются разрабатывать новые, а также более мелкие месторождения, что со-

пряжено с увеличением затрат на поисково-разведочные работы и добычу.

Развитие электроэнергетики требует значительных капиталовложений в российский топливно-энергетический комплекс. Это можно объяснить относительно большим возрастом установленных мощностей, а также в целом низким уровнем капиталовложений в 90-е годы прошлого века на цели модернизации генерирующих мощностей, замещения оборудования с истекшим сроком службы и расширения энергосистемы.

Еще одно объяснение можно найти в новой Энергетической стратегии России, в которой ожидается высокий уровень потребления электроэнергии в 2000–2020гг. В этой связи предполагается увеличение общей мощности электростанций на 54 % к 2020г. по сравнению с 2000г.²⁴ Это, видимо, повлечет почти полную замену находящихся в эксплуатации неэффективных генерирующих мощностей новым высокоэффективным оборудованием.

В соответствии с новой Энергетической стратегией России также должна быть увеличена пропускная способность связей между различными российскими регионами и энергосистемами. В связи с этим требуются значительная реконструкция и техническое переоборудование сетевой инфраструктуры, а также сооружение новых линий. Инвестиционные потребности в развитие АЭС связаны в первую очередь с планами модернизации энергоблоков и продления их срока службы с расчетных 30 до 40 лет (АЭС первого поколения) и до 50 лет (АЭС второго и третьего поколений).

В Энергетической стратегии определено, что отраслями ТЭК, которые нуждаются в специальных мерах поддержки капиталовложений, являются электроэнергетика, добыча и транспортировка газа, нефте- и газопереработка, нефте- и газохимическая промышленность, транспортная инфраструктура, не-

²¹ www.onlinelibrary.ru

²² www.cfin.ru

²³ www.rbc.ru

²⁴ www.cfin.ru

обходимая для улучшения ситуации с поставками энергоресурсов внутри страны и развития приоритетных экспортных направлений. Практика показывает, что инвестиционный потенциал российских компаний весьма невелик. Это связано с ограниченностью собственных финансовых ресурсов и гораздо более дорогим доступом к финансированию.

Предпосылкой привлечения таких инвестиций является завершение создания соответствующей нормативно-правовой базы. Международные финансовые институты могли бы более активно работать в России, если бы в стране были приняты надежные обязательства по защите инвестиций. Чтобы удовлетворить потребности отечественного ТЭК в столь масштабных капиталовложениях, необходимо серьезно улучшить инвестиционный климат в России. Это связано с продолжением рыночных реформ и формированием соответствующей нормативно-правовой базы. За последние 10 лет в российском ТЭК произошли значительные структурные перемены, которые несколько улучшили инвестиционный климат.

Однако основные реформы в нормативно-правовой сфере еще впереди. Первоочередной задачей является реструктуризация монополий, доминирующих на российском рынке газа и электроэнергетики. При этом важное значение имеет внедрение общепризнанных международных стандартов, касающихся прозрачности и недискриминации. Сердцевиной реформ должны стать разделение вертикально-интегрированных компаний в газовом и электроэнергетическом секторах, а также регулируемый доступ третьих сторон. Реформы также должны устранить все препятствия для новых операторов и дать им возможность выйти на экспортные рынки.

Преобразования должны быть направлены на создание конкуренции как в газовом секторе, так и в электроэнергетике по всей цепочке: добыча/производство — транспортировка/передача — поставка и распределение. Инвестиции в

добычу зависят от доступа к надежной транспортной инфраструктуре. В связи с этим предстоит не только модернизировать существующую транспортную инфраструктуру и продолжить развитие сети, но и принять меры нормативного характера для недопущения дискриминации при предоставлении доступа и установлении тарифов (в том числе для транзита).

Для реализации указанных выше реформ предусмотрен комплекс мер, в том числе: программы страхования всех видов рисков, долгосрочные тарифные гарантии, развитие специальных инвестиционных правовых режимов (СРП, концессии и другие новые формы), налоговое стимулирование капитальных вложений, повышение прозрачности энергетических рынков, внедрение в корпоративную практику современных стандартов финансовой отчетности и менеджмента. При этом основное внимание уделяется разработке и принятию стабильного и сбалансированного энергетического законодательства. Предстоит также решить вопросы, касающиеся доступа к ресурсам (в настоящее время действует ограничение на уровне 30%), создания стабильной налоговой среды, доступа к транспортной инфраструктуре и упрощения административных процедур между различными уровнями власти.

Для улучшения инвестиционного климата, особенно для привлечения зарубежных инвесторов, большое значение может иметь развитие практики заключения двусторонних соглашений о защите инвестиций. Актуальным остается вопрос о ратификации Договора к Энергетической хартии, которая представляет собой юридически обязательный международно-правовой документ для регулирования вопросов, касающихся, в частности, транзита, защиты инвестиций, торговли и разрешения споров. Кроме того, вступление в ВТО может внести существенный вклад в улучшение инвестиционного климата в стране. Благодаря осуществлению намеченного комплекса мер

поддержки инвестиций в ТЭК можно будет приступить к фундаментальной модернизации приоритетных отраслей ТЭК, что позволит осуществить более оптимальное и рациональное его развитие, включая использование экспортного потенциала.

Кроме того, необходимо провести комплекс мер по улучшению инвестиционного климата непосредственно на каждом конкретном взятом предприятии в составе ТЭК России. Сюда входят меры как финансового оздоровления каждой корпорации ТЭК, так и разработка грамотной, скоординированной инвестиционной политики, направленной на привлечение потенциальных инвесторов и дополнительного капитала для реализации энергетических проектов в рамках развития ТЭК России.

Формирование инвестиционной политики предприятия ТЭК является неоднозначным вопросом, который требует комплексного подхода и решения и включает специализированные методы и механизмы осуществления инвестиционной деятельности, увязанные в определенную систему, учитывающую специфику отрасли работы ТЭК.

В заключение стоит отметить, что основные цели и приоритеты новой энергетической политики связаны с надежным и устойчивым обеспечением населения и экономики страны энергетическими ресурсами внутреннего производства по приемлемым для потребителей ценам, которые также обеспечивали бы развитие энергетического сектора. Большое внимание уделяется максимально эффективной реализации экспортного потенциала ТЭК России для укрепления внешнеэкономических и геополитических позиций страны, модернизации ТЭК, уменьшению вредной нагрузки на окружающую среду. Энергетическая политика предусматривает структурные изменения во всех секторах ТЭК, более активное проведение рыночных реформ, улучшение инвестиционного климата, повышение эффективности и рациональности добычи и потребления энергетических ресурсов, ре-

шение проблемы разрыва между уровнем их запасов и добычи. Большое внимание уделяется обеспечению энергетической безопасности, развитию внутренних энергетических рынков, поддержке научно-технического прогресса, формированию целостного энергетического законодательства.

С учетом федеративного устройства России и различий в энергообеспеченности ее регионов в энергетической политике страны особое место занимает формирование федеральной региональной энергетической политики в ТЭК. Намечены дальнейшее развитие экспортного потенциала топливно-энергетических отраслей, укрепление российских позиций на мировых энергетических рынках, диверсификация структуры энергетического экспорта. Для решения проблемы износа основных производственных мощностей ТЭК в новой энергетической политике предусматриваются меры по улучшению инвестиционной привлекательности деятельности компаний по замене и модернизации оборудования. Обращается внимание на зависимость качества и темпов модернизации от структурных изменений в ТЭК, которые направлены на усиление в нем рыночных элементов, снижение инвестиционных рисков и соответственно повышение привлекательности для инвестиций, без чего невозможно осуществить замену устаревшего оборудования. Это касается в первую очередь электроэнергетики и газовой промышленности, а также перерабатывающего сектора нефтяной промышленности.

Энергетической стратегией предусматривается рационализация структуры перспективного топливно-энергетического баланса страны. Так, за предстоящее двадцатилетие при общем росте энергопотребления на 13–35 % потребление природного газа возрастет на 9–19 %, нефтепродуктов — на 9–37 %, тогда как угля — на 21–54 %, а электроэнергии, выработанной на АЭС, — в 1,8–2,6 раза. В результате доля газа в структуре потребления первичных

энергоресурсов снизится с 48 % в 2000 г. до 42–45 % в 2020 г. Удельный вес нефти в течение всего перспективного периода будет практически стабильным (22–23 %); также стабилизируется, увеличившись с 20 % в 2000 г. до 22 % в 2010 г., удельный вес угля (в 2020 г. — 21–23 %) при росте доли энергии АЭС (до 5,7–6 % к 2020 г.) и нетрадиционных возобновляемых энергоресурсов (до 1,1–1,6 %)²⁵.

В новой энергетической политике повышенное внимание уделяется разработке системного энергетического законодательства, поскольку оно является фундаментом реализации Энергетической стратегии. Практика свидетельствует о том, что при отсутствии системных законодательных основ функционирования ТЭК принятие отдельных актов, иногда не совпадающих друг с другом, не способствует решению проблем ТЭК.

Очевидно, что при реализации российской дипломатией поставленных в Энергетической стратегии целей и задач, связанных с энергетической безопасностью, в совокупности с грамотно разработанной стратегией развития каждого отдельно взятого предприятия целевой отрасли обеспечило бы развитие ТЭК России, укрепление его международных позиций,

а также повышение устойчивости национальной энергетики в условиях действия внешних дестабилизирующих факторов.

Литература

1. Гражданский кодекс РФ (часть I от 21.10.94 г. и часть II от 22.12.95 г.).
2. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. СПб.: Питер, 1999. (Теория и практика менеджмента).
3. Афоничкин А. И. Развитие инвестиционного потенциала интегрированных экономических систем в современных условиях [монография]. Тольятти: Волжский ун-т им. В. Н. Татищева, 2006.
4. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент. Киев: МП «ИТЕМ» ЛТД «Юнайтед Лондон Трейд Лимитед», 2007.
5. Борисов А. Н. Методологические аспекты управления инвестиционной деятельностью предприятий и комплексов [монография]. М.: КноРус, 2006.
6. Дли М. И., Пыхтина И. Н., Скрипичина Т. А. Повышение эффективности проектного финансирования инвестиционной деятельности электро-энергетических предприятий. Смоленск: Смоленский ЦНТИ, 2006.
7. Долматова Н. И. Инвестиционный потенциал и его взаимодействие с инфляционным потенциалом в экономике России. Воронеж: Истоки, 2006.
8. Ермакова Ж. А. Топливо-энергетический комплекс региона: организационно-экономические проблемы и перспективы технологического развития. Екатеринбург: Ин-т экономики УрО РАН, 2005.
9. Есипов В. Е. Экономическая оценка инвестиций: теория и практика. Учеб. пособие. СПб.: Вектор, 2006.

²⁵ www.rbc.ru

Статья поступила в редакцию 20.11.2008

*S. Orekhov, Doctor of Economics, Professor, Corresponding Member,
Russian Academy of Natural Sciences, Moscow*

FUEL AND ENERGY SECTOR DEVELOPMENT STRATEGIES AS A TOOL TO IMPROVE THE RUSSIAN ENERGY SECTOR SECURITY

The need to cooperate both on the regional and global scale in order to ensure the energy sector security is becoming increasingly obvious in the new geopolitical situation. The author examines the Russian energy sector security and sees it as one of the most important components of the Russian national security system. According to Dr. Orekhov, if the country develops a well-thought-through and efficient energy sector development strategy, Russia could gain more prestige on the international scale by taking good advantage of its position of a superpower that has become a global energy-supplier. Besides, Russia can increase the political influence it exerts on many regions in order to improve its position as a player in the global energy sector security system where there are some problems to be solved.

УДК 338.26.015

Клейнер Г. Б., докт. экон. наук, профессор, член-корреспондент РАН, г. Москва

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Отсутствие у российского менеджмента и собственников предприятий навыков стратегического мышления, опыта стратегического планирования, изменчивость внешней среды в современных условиях зачастую делают поведение предприятий реактивным, непредсказуемым, нацеленным главным образом на краткосрочные, а в отдельных случаях и на своекорыстные результаты.

Редакция журнала публикует серию статей, подготовленных известным российским ученым Георгием Борисовичем Клейнером¹, в научных работах которого в лучших традициях методологии «от абстрактного к конкретному, а от него — к практике» раскрывается смысл стратегического подхода в теории и в практике управления предприятиями.

Возможны два альтернативных взгляда на стратегию предприятия как на систему. В первом случае стратегия рассматривается как один из плановых (интенциональных) документов. В качестве системосодержащего пространства здесь выступает совокупность плановых документов различного вида и назначения. Стратегия предприятия при таком видении является системой, но не является социально-экономической системой.

Во втором случае предполагается, что стратегия рассматривается не просто как

текстуальное («плоское») описание, но как многомерная система взаимосвязей между составляющими и движущими силами стратегического процесса и производственной деятельности предприятия: материальными факторами, информационными ресурсами, акторами, в том числе потенциальными и реальными разработчиками и исполнителями стратегии². Здесь системосодержащее пространство представляет собой совокупность реальных и мыслимых состояний экономических явлений и образований, а стратегия — одну из социально-экономических систем.

Стратегия была уже охарактеризована нами как совокупность стратегических решений, определяющих основные аспекты деятельности предприятия. За термином «решение» стоит, очевидно, не только его текстуальное выражение, но и целый ряд процессов: подготовка, обсуждение, принятие, реализация, преодоление связанных с этим препятствий. Все эти процес-

¹ Клейнер Г. Механизмы принятия стратегических решений и стратегическое планирование на предприятиях // Вопросы экономики. 1998. №8; Клейнер Г. Б. Управление корпоративными предприятиями в переходной экономике // Вопросы экономики. 1999. №8; Клейнер Г. Б. Институциональная структура предприятия и стратегическое планирование на макроуровне // Вестник Государственного университета управления. Серия «Институциональная экономика». 2001. №2; Клейнер Г. Б. Системная парадигма и теория предприятия // Вопросы экономики. 2002. №10; Клейнер Г. Б. От теории предприятия к теории стратегического управления // Российский журнал менеджмента. 2003. Т. 1. №1; Клейнер Г. Б. Теория фирмы и практика российских предприятий. М.: ЦЭМИ РАН, 2006; и др.

² Разница между первым и вторым подходами соответствует разнице между текстом пьесы и ее инсценировкой.

сы осуществляются людьми и их группами (коллективами). Отсюда следует, что мы должны рассматривать стратегию не просто как текст, но как социально-экономическую систему, включающую материальную, организационную, социальную и иные составляющие. Это означает, что системный подход к стратегии должен базироваться на втором из описанных в данном разделе подходов — комплексном многомерном подходе.

В чем принципиальное различие и сходство между этими двумя социально-экономическими системами: предприятием и его комплексной стратегией? Можно ли рассматривать стратегию предприятия, как это часто делается, как зеркальное (пусть даже в зеркале со сложной неплоской поверхностью) отражение предприятия? С одной стороны, комплексная стратегия предприятия, несомненно, представляет собой (пусть субъективное) отражение или модель будущего состояния предприятия и в этом смысле подобна самому предприятию. С другой стороны, не все (даже существенные) особенности предприятия могут найти свое отражение в стратегии. Между предприятием и его стратегией существуют, как мы увидим ниже, кардинальные различия, заставляющие отнести их к разным классам систем даже в самой общей их классификации.

Сначала уточним базисную классификацию социально-экономических систем, найдя в ней место предприятия, стратегии и других систем подобного типа.

Известен целый ряд классификаций социально-экономических систем, например, по местоположению, масштабам (макро- и микроэкономические системы), внутреннему устройству, распределению собственности, имманентным методам регулирования и т.д.³ Каждая из классификаций имеет свою ценность для развития экономи-

ческой теории и последующего формирования на этой основе целенаправленной и адекватной экономической политики. Ниже излагается иная фундаментальная типология экономических систем, опирающаяся на ключевые особенности взаимоотношения систем с базовыми сущностями окружающего мира — пространством и временем. Именно, предлагаемая классификация основана на характеристиках локализации системы в пространстве и во времени. В качестве этих характеристик предлагается использовать понятия ограниченности/неограниченности занимаемого системой пространственного объема и временного промежутка.

Уточним: когда мы говорим о неограниченности или нелокализации системы во времени, это не означает, что данная система существует изначально и навсегда. Это означает лишь, что априорные, имманентно присущие временные ограничения ее существования отсутствуют и что даже приближенный срок ее жизни в начале существования системы неизвестен. Такая система ведет себя и воспринимается наблюдателем (или большинством наблюдателей) так, как будто ее функционирование будет длиться бесконечно (для предприятий неограниченность во времени нашла свое отражение в общепризнанном принципе ведения бухгалтерского учета, получившем название «ongoing concern»⁴). Для ограниченной во времени системы существует и, в принципе, известен имманентно присущий ей ограниченный временной интервал ее функционирования, и соответственно имеет смысл и приближенное значение понятие срока жизни.

Аналогичным образом, когда мы говорим о неограниченности или нелокализации в пространстве, это не означает, что система занимает все пространство. Как и в случае неограниченности во вре-

³ См., например: Системный анализ и принятие решений. Словарь-справочник / Под ред. В.Н. Волковой, В.Н. Козлова. М.: Высшая школа, 2004. С. 204.

⁴ Иногда он переводится как «принцип действующего предприятия» или «принцип непрерывности».

Таблица 1

Классификация систем по пространственно-временным характеристикам

Пространственная протяженность	Временная протяженность	
	Ограничена	Не ограничена
Ограничена	ОО	ОН
Не ограничена	НО	НН

мени, это означает, что естественные и имманентно присущие системе пространственные ограничения на ее локализацию отсутствуют, точнее говоря, не известны (при этом внешние, т.е. продиктованные внешними по отношению к данной системе силами, границы или ограничения могут иметь место), и ее точные пространственные границы неизвестны. Ограниченная же в пространстве система локализована в определенной, хотя иногда и подвижной части пространства и занимает в пространстве определенный конечный объем, т.е. имеет имманентно присущие ей и приблизительно известные, в принципе, кому-либо пространственные размеры. Подчеркнем, что и здесь речь идет о восприятии системы как ограниченной или неограниченной в пространстве или во времени, так что в известной степени эти признаки носят субъективный характер⁵.

Таким образом, в зависимости от ограниченности/неограниченности протяженности (локализованности/нелокализованности) системы во времени и в пространстве можно выделить четыре типа систем. В табл. 1 они обозначены сокращениями ОО, ОН, НО и НН (О — ограниченная, Н — не ограниченная в пространственном или временном смысле система).

Мы видим, что с точностью до адекватности имеющейся о системах инфор-

мации получено их разбиение на 4 непересекающихся подмножества. Если же учесть неполную определенность исходной информации в большинстве конкретных случаев, то можно говорить о принципиальной типологии, т.е. о выделении 4 принципиально различных типов систем, признаки принадлежности к которым могут существовать у реальных систем в большей или меньшей степени, фиксироваться наблюдателем с большей или меньшей степенью уверенности.

Дадим содержательное экономическое описание каждого из этих типов систем. Для этого воспользуемся понятиями объекта, среды, процесса и события, установим связь между ключевыми аспектами значений этих понятий и рассмотренными характеристиками систем и покажем, что эти понятия в существенной степени отражают особенности систем различных типов.

Вначале уточним указанные категории. Под объектом обычно понимается часть внешнего мира, существующая вне субъекта и независимо от его сознания, противостоящая субъекту в его предметно-практической и познавательной деятельности. В некоторых словарях дается еще одно значение слова «объект» — «предприятие, учреждение, а также все то, что является местом какой-то деятельности»⁶ (употребляется в смысле: «был на объекте»). Учитывая это определение и анализируя практику словоупотребления понятия объекта, можно заметить, что обычно под объектом

⁵ В принципе, можно говорить о степени выраженности характеристик локализованности системы, об уверенности в принадлежности конкретной системы к числу пространственно или хронологически ограниченных или неограниченных.

⁶ Ожегов С. И., Шведова Н. Ю. Толковый словарь русского языка. М.: АЗБ, 1993.

понимается не произвольная, а локализованная в пространстве часть окружающего мира. Для объекта — в частности, для предприятия — имеет смысл понятие пространственной границы между объектом и окружающим миром и соответственно понятие формы как описания (часто — метафорического) конфигурации этой границы. Кроме того, объект не имеет априорно ограниченного срока существования, т.е. временного горизонта. Если существование системы кратко временно (по отношению, скажем, к способности субъекта различать изменения) или длительность существования заранее определена, то такое образование обычно не относят к объектам.

Следовательно, объект — это ограниченная в пространстве и не ограниченная во времени система. Экономический объект — это объект, осуществляющий деятельность или используемый в сфере производства, потребления, распределения и обмена. Это дает основания называть системы типа ОН системами объектного типа. Если признаки, определившие отнесение конкретной экономической системы к числу ОН, носят ярко выраженный характер, то такие системы будем называть просто объектами. По отношению к системам объектного типа объект играет роль идеального выражения объектных признаков — ограниченности в пространстве и неограниченности во времени. Репрезентативным примером такой системы в сфере экономики является предприятие (организация)⁷.

В определенном смысле объекту противостоит, хотя и имеет общие свойства с ним, среда. Под средой понимается «вещество, заполняющее пространство, тела,

окружающие кого-нибудь или что-нибудь, совокупность природных или социальных условий, в которых протекает деятельность человеческого общества» (Энциклопедический словарь). Здесь, с одной стороны, подчеркивается объективность среды, что роднит ее с объектом, с другой — отмечается процесс или результат заполнения средой окружающего пространства. Это означает, что среда, в отличие от объекта, априорно не локализована в пространстве, но так же, как и объект, не имеет имманентных ограничений во времени. Среда, иными словами, не имеет имманентных пространственных границ, и границы распространения среды обусловлены лишь внешними по отношению к ней факторами. Также для среды не имеет смысла понятие временного горизонта как границы во времени.

Отсюда следует, что системы типа НН естественно называть системами средового типа. Систему выраженного средового типа будем именовать средой. Репрезентативный пример среды — институт или система институтов. Следует заметить, что в конкретных случаях среда сама по себе может именоваться по-разному:

- по составу («институциональная среда»);
- по характеру («конкурентная среда»);
- по наименованию объекта, который она окружает («внешняя среда предприятия»);
- по объекту, в рамках которого она существует («внутрифирменная среда») и т.д.

Обратимся к понятию процесса как «хода, развития какого-нибудь явления» (Энциклопедический словарь). По содержанию это понятие связано с понятием среды, поскольку именно среда является местом протекания и распространения процесса. Органически связанное с процессом понятие распространения говорит о принципиальной неограниченности процесса в пространстве. Важным свойством процесса

⁷ Отметим, что не все предприятия обязательно должны иметь объектную форму. Такие нетрадиционные предприятия, как виртуальные организации, распределенные предприятия, могут иметь средовую форму. Однако правилом является объектная форма предприятия.

является его цикличность, повторяемость тех или иных ситуаций в ходе протекания процесса. При этом цикличность может быть выражена в виде как долгосрочных циклов (циклы Кондратьева), так и краткосрочных циклов (волновые процессы с низкой длиной волны). Анализируя устоявшиеся словосочетания, включающие слово «процесс», — «процесс обработки», «процесс производства», «процесс обучения» и т.п., — можно уловить в них общий смысл повторяемости явлений, представляющих сущность процесса: обработка одного экземпляра заготовки может быть воспроизведена для другого; производство в общем случае также подлежит воспроизведению; процесс обучения также может быть повторен для нового обучающегося или нового предмета и т.д. Отметим, что воспроизведение циклов процесса требует, как правило, источника энергии, питающего данный процесс. Если процесс связан с развитием некоторого явления, т.е. с нециклическим переходом от менее совершенного к более совершенному его состоянию, то это снова возможно лишь при наличии внешнего по отношению к процессу источника энергии для его протекания. Отсюда можно сделать вывод, что типовой процесс, являясь неограниченным в пространстве, является ограниченным во времени ввиду ограниченности источника энергии, необходимой для его протекания. Таким образом, для процесса не характерно понятие пространственной границы и формы, но имеет смысл понятие горизонта. К процессному типу систем можно отнести, следовательно, системы типа НО. Для экономических систем выраженного процессного типа будем использовать термин «процесс». Репрезентативный пример процесса — диффузия инноваций (распространение НТП).

Наконец, обратимся к системам вида ОО, ограниченным как во времени, так и в пространстве. Для содержательной характеристики таких систем наиболее подходит понятие проекта. Если проанализи-

ровать практику употребления этого слова, то мы увидим, что оно характеризует, во-первых, относительно краткосрочные и, во-вторых, локализованные в пространстве изменения. Относительно чего проект является краткосрочным? Прежде всего, относительно процессов, происходящих в фоновом пространстве, где происходит событие. При этом отличие краткосрочного и долгосрочного периодов конвенционально и связано с возможностью восприятия времени субъектом⁸. С экономических позиций рассматриваться в качестве краткосрочных и считаться проектами могут весьма разнородные явления (такие, скажем, как строительство жилого дома или скачок цен на нефть на бирже). К этому же классу явлений относятся и другие социально-экономические проекты и планы, как тактические, так и стратегические, с фиксированными сроками реализации. Все эти явления имеют заранее определяемую и имманентно присущую им длительность и локализацию в пространстве. Для проектов, как и для объектов, имеет смысл понятие границы и соответственно формы в пространстве. В силу всего этого

⁸ Термин «проект» имеет, кроме краткосрочности, еще один смысловой аспект: проект иногда противопоставляется объекту, существующему независимо от наблюдателя, как продукт замысла и действительный конкретный группы людей (нечто искусственное в противовес естественному). Мы не будем, употребляя слово «проект», принимать во внимание этот аспект его значения. В качестве альтернативного кандидата для обозначения относительно краткосрочных и имеющих априорную временную границу явлений мог бы использоваться термин «событие». На первый взгляд кажется, что проекты и события являются не просто различными, а противоположными по содержанию понятиями. Если событие происходит объективно и независимо от субъекта и, как правило, относится к прошлому, то проект представляет собой, наоборот, субъективное видение будущего. Однако в них есть и общее. И событие, и проект означают некоторый разрыв в непрерывном потоке явлений независимо от того, какими силами или причинами он вызван. Это дает основания использовать их в равной степени для обозначения определенного класса экономических систем.

системы типа ОО целесообразно характеризовать как системы проектного типа, а в случае выраженности признаков — как проекты. Репрезентативный пример системы событийно-проектного типа — мероприятие (см. табл. 2).

Таким образом, список типовых экономических систем исчерпывается объектами, средами, процессами и проектами (событиями). Между тем реальные экономические системы обладают, как правило, признаками всех четырех типов. Так, предприятие (система, явно принадлежащая к классу объектов) может рассматриваться как носитель определенного внутреннего климата, среды («заводская среда», «внутрикорпоративный климат»). На каждом предприятии на систематической основе реализуются три основных процесса — производства продукции, реализации продукции, воспроизводства ресурсов. Особенности этих процессов также характеризуют конкретное предприятие. Далее, если система представляет собой развивающуюся сеть или неопределенное множество предприятий, то она сочетает свойства производственных объектов со свойствами коммуникационных сред. К чис-

лу гибридных систем можно отнести также предприятие, рассматриваемое как единое целое вместе с его системами фирменного обслуживания и/или франшизы. Таким образом, можно говорить о «средообъектах» как о системах, сочетающих черты сред и объектов одновременно; о «средопроцессах», сочетающих черты сред и повторяющихся процессов в них (например, телеканал «Спорт» можно рассматривать как систему, соединяющую вещательную среду с процессом распространения спортивных новостей); о «проектообъектах» как о системах, допускающих рассмотрение как объектов, так и проектов (пример — организуемое предприятие); о «проектопроцессах» как о сочетании проектов и процессов (пример — рассмотрение научно-технического прогресса как совокупности инновационных проектов) и т.д. Кластеры как непостоянные группы территориально близких и функционально взаимосвязанных предприятий и других организаций носят черты всех четырех видов экономических систем.

В общем случае наличие у системы признака пространственной или временной ограниченности следует рассматривать как

Таблица 2

Основные типы социально-экономических систем

Типы систем	Частные случаи/типовой представитель	Распространение во времени	Распространение в пространстве
Объекты	Предприятие, кластер, территория, страна/предприятие	Неограниченное	Ограниченное
Среды	Институты, коммуникации/институт	Неограниченное	Неограниченное
Процессы	Распространение инновации, инфляция, рост (спад)/диффузия инноваций	Ограниченное	Неограниченное
Проекты	Создание предприятия, выпуск нового изделия, строительство здания/мероприятие	Ограниченное	Ограниченное

лингвистическую переменную с нечеткими значениями.

Гармонично функционирующее общество, в принципе, должно развивать все 4 вида социально-экономических систем (объектного, средового, процессного и проектного типов), особое внимание уделяя поддержке «образцовых» типовых представителей этих типов — объектов, сред, процессов и проектов. В образовании гибридных форм экономических систем, сочетающих черты разных типов, следует тщательно выбирать пропорцию тех или иных составляющих исходя из назначения и особенностей системы.

Экономические системы в виде объектов, существующих конечное, но не ограничиваемое априорно время, являются традиционным предметом анализа в экономической науке и в зависимости от масштаба делятся обычно на объекты нано-, микро-, мезо-, макро- и мегауровня. К ним относятся предприятия (за исключением так называемых предприятий-однодневок, фактически являющихся проектами, а не объектами), регионы, отрасли, комплексы, страновые системы и мировая экономика в целом. Система в средовой форме представляет собой слабоструктурированное более или менее однородное пространство, рассматриваемое как средство передачи воздействий. Среда в виде совокупности институтов, средств коммуникаций, организационной культуры, инвестиционного климата и других подобных образований также достаточно часто, особенно в последние десятилетия, рассматривается в качестве предмета исследований в экономической науке. Вместе с тем среды достаточно редко рассматриваются как системы (одна из попыток такого рода для институциональной среды предпринята и автором настоящей статьи)⁹. Процессы достаточно часто рассматриваются в качестве предметов сис-

темного анализа. В последнее время в связи с развитием экономической синергетики на этом пути получены интересные результаты¹⁰. Проекты, в том числе инвестиционные, также являются традиционным объектом системных исследований¹¹. По поводу различия между средами и объектами следует сделать еще одно замечание. Возможна путаница, связанная с идентификацией среды как системы. Несомненно, внутрифирменный климат на данном предприятии по своей сути относится к системам в средовой форме и должен в этом качестве быть пространственно неограниченным. Вместе с тем он локализован на предприятии и тем самым ограничен его границами. Возникает, казалось бы, противоречие.

На самом деле противоречия нет. Ограничения для внутрифирменного климата, как и, скажем, для воздуха в сосуде, являются внешними, не относящимися к данной средовой системе. При снятии данного «принудительного» ограничения, например, при расширении границы предприятия ввиду слияния двух предприятий, данная среда распространяется в пространстве и (во взаимодействии с климатом другого предприятия) вновь занимает весь доступный объем. В данном случае априорно не ограниченная в пространственном смысле система (внутрифирменная среда) может быть подсистемой пространственно ограниченной системы — самой фирмы. Это отличает ситуацию в теории систем от той, что имеет место в теории множеств, — в последней неограниченное множество не может быть частью (подмножеством) ограниченного множества.

Следует также подчеркнуть, что идентификация системы как имеющей объект-

⁹ См., в частности: Клейнер Г. Б. Эволюция институциональных систем. М.: Наука, 2004.

¹⁰ См.: Евстигнеева Л. П., Евстигнеев Р. Н. Экономический рост: либеральная альтернатива. М.: Наука, 2005.

¹¹ См.: Виленский П. Л., Лившиц В. Н., Смоляк С. А. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Теория и практика. М.: Дело, 2001.

ный, средовой, процессный или проектный тип зависит в том числе и от ее масштаба, точнее говоря, от восприятия ее масштаба наблюдателем. При рассмотрении макроэкономических систем (стран) «изнутри» макроэкономические объекты имеют значительное сходство со средами. Большие размеры создают у наблюдателя впечатление безграничности. Не случайно предметом изучения в макроэкономике являются именно не ограниченные в пространстве процессы: экономический рост, инвестиционные процессы, инфляция, безработица и т.д. Примерно таков же предмет изучения и в глобальной экономике. Мезоэкономические объекты системы (отрасли, рынки, регионы) сочетают в себе свойства объектов и сред. «Чистыми» объектами выступают главным образом микроэкономические системы типа предприятий, фирм, корпораций, более или менее локализованные в пространстве.

Итак, мы видим, что мир репрезентативных типовых экономических систем состоит из систем следующих 4 видов:

- 1) «объекты» — юридические и физические лица, организации, предприятия, их группы, государства, союзы государств и т.п.;
- 2) «процессы» — последовательные и более или менее эволюционные

изменения состояния тех или иных фиксированных сред или объектов и их групп;

- 3) «среды» — системы взаимодействия экономических объектов и место протекания экономических процессов;
- 4) «проекты» — относительно кратковременные существенные изменения ситуации в социально-экономической сфере.

Эти 4 типа систем и представляют все разнообразие видов полярных экономических систем в координатах «время — пространство».

Важно уяснить, что у каждого типа систем есть своя уникальная роль или сфера ответственности в социально-экономическом мире. Объекты играют узловую роль в функционировании экономики, воплощают такие качества, как устойчивость и повторяемость, реализуют воспроизводственные функции. Среды заполняют межобъектное пространство и позволяют инновациям распространяться от объекта к объекту. Проекты вносят элементы инноваций и мобильности. Процессы распространяют инновации в экономическом пространстве (табл. 3).

Теперь ответим на вопрос: к какому типу относится комплексная стратегия пред-

Таблица 3

Основные свойства и действия социально-экономических систем

Тип системы	Представитель типа	Основные свойства	Основные действия
Объект	Предприятие	Стабильность, результативность	Порождать, производить
Среда	Институт	Снижение неопределенности. Незаметно наличие, заметно отсутствие среды	Облегчать взаимодействие, соединять
Процесс	Распространение инновации	Преобразование, трансформация, адаптация	Протекать
Проект	Строительство	Изменчивость, краткосрочность, вдохновение	Изменять

приятия, рассматриваемая как социально-экономическая система? Очевидно, к тому же, к которому относятся проекты и события — локализованные во времени и в пространстве экономические явления. Во-первых, поскольку речь идет о стратегии конкретного предприятия, пространство стратегии ограничено пространством предприятия. Во-вторых, обычно считается, что проект «по определению» имеет ограниченный срок функционирования, в то время как срок действия конкретной стратегии данного проекта ограничен наступлением событий, требующих пересмотра стратегии. Более детальное рассмотрение показывает, что это различие в данном контексте не является существенным. Реальным окончанием проекта является не указанная в проектной документации дата, а наступление события — завершения всех мероприятий, предполагавшихся проектом. Действие стратегии также ограничивается наступлением изменяющего внутреннюю среду или внешнее окружение предприятия события. Таким образом, стратегия наряду с событием и проектом имеет выраженную локализацию в пространстве и во времени, и ее следует отнести к числу типовых представителей ОО-систем.

В этом и заключается ответ на поставленный в начале нашей статьи вопрос о принципиальном различии между предприятием и его стратегией: предприятия относятся к числу объектных систем (НО-систем), в то время как их стратегии — к числу проектных систем (ОО-систем). При этом выясняется, что взаимодействие систем различного типа между собой имеет свою специфику.

Функционирование и взаимодействие систем различных типов в экономике в целом носит достаточно сложный характер и, вообще говоря, может меняться от ситуации к ситуации. Вместе с тем можно, используя приведенные типологию и содержательное описание систем, выделить ха-

рактерные типы взаимодействия, в целом дающие более или менее стройную и устойчивую картину функционирования экономики. Будем исходить из того, что каждая конкретная экономическая система осуществляет следующие виды функций:

- функции по созданию, поддержанию существования, развитию и взаимодействию других систем;
- функции по ограничению или прекращению функционирования или взаимодействия других систем;
- функции по поддержанию своего собственного существования и развития.

В целом такой набор видов функций обеспечивает равновесное и устойчивое функционирование экономики, а набор типов систем — необходимое и достаточное разнообразие для этого.

В ходе жизнедеятельности каждая система проходит определенные стадии жизненного цикла, среди которых выделяются: создание; собственно функционирование; эволюция, т.е. постепенное, относительно плавное изменение системы; трансформация, т.е. существенное, относительно резкое изменение; прекращение деятельности, ликвидация. Рассмотрим роль системы каждого из системных типов в реализации этих фаз жизненного цикла, выделяя для каждой стадии систему, «ответственную» за реализацию этой стадии для систем данного типа.

1. Создание систем.

В принципе, создание новой системы того или иного типа (объекта, среды, процесса или проекта (события)) требует участия систем всех типов. Так, для того чтобы создать новое предприятие, необходимы соответствующий проект, институциональная среда, позволяющая его реализовать, а также процессы организации и строительства. Однако все эти системы выполняют в известном смысле вспомогательную роль. Основной движущей силой при

создании нового объекта является один или несколько других, уже функционирующих объектов. Новый объект создается путем трансформации (реорганизации, слияния, выделения, объединения и т. д.) других объектов. В качестве последних могут фигурировать и отдельные индивидуумы или их группы. «Внеобъектное» рождение того или иного объекта (нового индивидуума или нового предприятия) в сказках рассматривается как волшебство, чудо. Рождение дворцов из воздуха, 33 богатырей из «пены морской», людей в виде привидений и другие подобные феномены в реальности невозможны. К числу фантастических образов относится и «безобъектная», средовая форма жизни, придуманная С. Лемом для планеты Солярис.

Подобным образом среды создаются (при участии систем других типов) из существующих сред, процессы — из других процессов, а проекты (события) возникают на основе других проектов (событий). В частности, отсюда следует, что экономические институты не могут возникнуть в результате чисто проектной деятельности («институционального строительства»). Они формируются путем модификации и рекомбинации других, уже существующих экономических институтов.

Главным элементом создания новых систем данного типа является одна или несколько систем того же типа. Таким образом, функционирование экономики представляется в данном (креативном) аспекте в виде бесконечного ветвления 4 видов цепей: объектов, сред, процессов и проектов. Отметим, что такая точка зрения является в каком-то смысле единственно рациональной, поскольку только в этом случае можно говорить о причинно-следственной связи явлений. К примеру, если допустить, что событие может возникнуть не в результате другого события (событий), аспонтанно, то говорить о его причинах (не о предпосылках, а о причинах) было бы бессмысленно.

2. Функционирование.

Для функционирования экономических объектов и экономики в целом жизненное значение имеет метаболизм — обмен с другими объектами результатами деятельности. Этот обмен осуществляется не непосредственно, а через различные среды, обеспечивающие поиск необходимой информации, коммуникацию, движение материально-финансовых потоков и законодательное сопровождение трансакций. Таким образом, ключевую роль в обмене результатами деятельности объектов играют среды.

Среды и объекты можно в определенном смысле рассматривать как двойственные системы. Они взаимно дополняют друг друга и находятся в отношениях симбиоза. Объекты, с одной стороны, ограничивают геометрическое расположение среды, а с другой — определяют ее состав, поскольку воздействуют на него в ходе метаболизма. При этом ввиду симметрии метаболизм объектов можно рассматривать и как метаболизм сред. Эффективность функционирования объектов в данной среде следует рассматривать как одно из условий эффективности функционирования среды.

Таким образом, наиболее важным классом систем для функционирования объектов являются среды, а для функционирования сред — объекты.

3. Эволюция.

Естественной движущей силой, обеспечивающей и реализующей эволюцию всех видов систем — объектов, сред, процессов и проектов, являются процессы. Они реализуют задачи постепенной взаимной адаптации систем других типов друг к другу, осуществляют движение информационных и материально-финансовых потоков.

4. Трансформация.

Дискретные изменения систем всех видов, в том числе их создание и ликвидация, являются сферой ведения систем проектного (событийного) типа. При этом следу-

ет различать инициацию таких изменений и их реализацию. Реализация является сферой проявления систем проектно-событийного типа, инициация может быть выполнена активными системами, т.е. объектами.

5. Ликвидация экономических систем.

Ликвидация тех или иных систем может быть инициирована системой любого типа — как однотипной с ликвидируемой, так и нет. Объект может быть ликвидирован путем его трансформации в один или несколько других объектов (здесь главный элемент — объект), а также путем «растворения» в некотором процессе, например, в процессе финансового оздоровления; путем реализации проекта, нацеленного на «распыление» объекта (скажем, ликвидация предприятия по решению учредителей) (табл. 4).

Наряду с базовыми типами социально-экономических систем следует определить и базовые виды их взаимодействий. В этом контексте имеет смысл также выделить ключевые функции системы каждого из типов, выполняемые ею по отношению ко всей экономической сфере. Здесь мы рассматриваем только бинарные типовые взаимодействия.

1. Объект — объект.

Как известно, трансакции, т.е. сделки по обмену правами, в экономической теории выступают как один из основных экономических актов. Однако трансакцию нельзя, как это обычно делается, считать актом обмена только между двумя хозяйствующими субъектами. Несмотря на то что обычно считается, что предприятия обмениваются продукцией или продают ее за деньги, на самом деле это не совсем так. Никакие два объекта непосредственно не взаимодействуют, если только речь не идет о поглощении или слиянии. В остальных случаях обмен идет через среду — законодательную, институциональную, товаропроводящую, финансовую, информационную и т.п. Непосредственный контакт объекта в ходе экономической деятельности может иметь место только со средой.

Кроме трансакционных взаимодействий, следует принять во внимание и взаимодействия, связанные с реорганизацией объектов. Существующие объекты выступают в роли исходных ресурсов для формирования новых.

2. Объект — среда.

Общая характеристика взаимодействия — кооперация. Объекты (в совокупно-

Таблица 4

Системы, выполняющие ключевую роль на различных стадиях жизненного цикла других систем

Стадии жизненного цикла систем	Типовые системы, проходящие те или иные стадии жизненного цикла			
	Объект	Среда	Процесс	Проект
Создание	Объекты	Среды	Процессы	Проекты
Функционирование	Среды	Объекты	Среды	Объекты
Эволюция	Процессы	Процессы	Процессы	Процессы
Трансформация	Проекты	Проекты	Проекты	Проекты
Ликвидация	Объекты/Среды/Процессы/Проекты	Объекты/Среды/Процессы/Проекты	Объекты/Среды/Процессы/Проекты	Объекты/Среды/Процессы/Проекты

сти и каждый в отдельности) несут также функциональные обязанности по поддержанию сред, с которыми они взаимодействуют. Например, предприятия отчисляют часть доходов в виде налогов, идущих на поддержание локальной и глобальной институциональных сред, занимаются благотворительностью, поддерживая социальную и культурную среды, ведут социально ответственную политику.

3. Объект — процесс.

Общая характеристика взаимодействия — нейтралитет. «Площадь» взаимодействия экономических объектов и процессов не столь обширна, как при взаимодействии объектов и сред. Даже если говорить о той части сред, которая локализована во внутриобъектном пространстве, то происходящие там важнейшие для функционирования объекта повторяющиеся процессы (если объектом является предприятие, то это процессы производства, восстановления ресурсов, инновационные процессы) происходят все-таки в средах. Непосредственное взаимодействие объекта и процесса происходит в случае, когда объект выступает в качестве источника экономической «энергии», необходимой для протекания процесса: обеспечивает необходимое финансирование, снабжение другими видами ресурсов.

4. Объект — проект.

Общая характеристика взаимодействия — конкуренция за ресурсы. Объекты являются естественными сферами для реализации проектов и проявления событий. Проекты реализуют дискретные неэволюционные изменения состояния объектов. При этом объекты должны быть в достаточной степени открытыми для проектов, поскольку в противном случае инновационное развитие станет невозможным. Вместе с тем объекты должны осуществлять контроль за проектами, обеспечивая надлежащий уровень стабильности в

обществе. Взаимоотношения между объектами и проектами подобны отношениям между объектами и средами. Если среды дополняют объекты в геометрическом пространстве, то проекты — в экономическом. В этом наряду с предшествующим выражается социальная миссия объектов.

5. Среда — объект.

Среда, как мы видели, находится в постоянном контакте и обмене с объектом. Через среду объекты имеют возможность осуществлять координацию и контроль межобъектного обмена. Среда служит, с одной стороны, разграничителем объектов между собой, с другой — соединительной тканью для них.

6. Среда — среда.

В силу симметрии объекты можно рассматривать как связующие каналы между средами. Кроме того, среда служит естественным «строительным материалом» при создании новых сред.

7. Среда — процесс.

Общая характеристика взаимодействия — кооперация. Если основной сферой действия проектов являются объекты, то основной сферой протекания и распространения процессов являются среды. Изменение среды также возможно главным образом в результате протекания процесса. Процессы поддерживают состояние и обеспечивают эволюционное изменение состояния объектов и сред, реализацию проектов. Поэтому среды, не имеющие, как правило, пространственной протяженности, должны быть открытыми для протекания процессов. Среда обеспечивает «рабочее пространство» для протекания процессов. Это предъявляет к ней требования проницаемости и открытости для позитивных процессов. Необходимы адаптеры, позволяющие улавливать потребности в новых процессах и адаптировать среду к их развитию. Среда осуществ-

влияет также функции разграничителя процессов и позволяет им распространяться без взаимных помех и искажений. Между средами и процессами наблюдаются симбиотические связи. Так, институциональная среда в стране должна строиться с таким расчетом, чтобы обеспечивать информационную прозрачность, процессы перетока ресурсов из менее эффективных сфер в более эффективные. Проницаемость среды — необходимые условия для информационного и товарно-материального обмена. Процессы, протекающие в средах, должны быть организованы так, чтобы не нарушались базовые требования, формулируемые средой (например, соблюдения законов).

8. Среда — проект.

Общая характеристика взаимодействия — нейтралитет. Среда предоставляет «рабочее пространство» для реализации проектов. Проекты нуждаются в достаточно разнообразных средах, в то время как среда практически не нуждается в проектах.

9. Процесс — объект.

Процессы являются неотъемлемой составной частью жизнедеятельности объекта, а также реализуют эволюционное изменение его состояния.

10. Процесс — среда.

Процессы играют роль наполнителя для сред. При этом разные процессы функционируют в различных средах. Так, процесс распространения инноваций требует для своего функционирования среду так называемой национальной инновационной системы. Информационные процессы распространяются в коммуникативных средах, в том числе — в Интернете. Таким образом, процессы реализуют функциональное разграничение сред. Взаимная адаптация экономических процессов и сред является показателем сбалансированного развития

экономики. Процессы выполняют также функцию эволюционного изменения состава и состояния сред.

11. Процесс — процесс.

Процесс является естественным и основным «строительным материалом» для создания новых процессов на основе имеющихся (ветвление процессов). Основная функция процесса по отношению к уже имеющимся — их эволюционное изменение.

12. Процесс — проект.

Общая характеристика взаимодействия — конкуренция за ресурсы. Проект для своей реализации должен опираться на достаточное число разнообразных существующих процессов. Вместе с тем если все ресурсы вовлечены в реализацию тех или иных процессов, то реализация проектов становится невозможной. Необходим баланс между процессной и проектной структурами экономики.

13. Проект — объект.

Проекты и объекты, как уже говорилось, конкурируют за ресурсы и осуществляют взаимный контроль. Кроме таких функций проектов, как создание новых объектов, контроль за функционированием объектов, прекращение жизнедеятельности объектов, функциональная сфера проектов по отношению к объектам включает реализацию дискретных трансформаций объектов.

14. Проект — среда.

Создание новых сред, прекращение жизнедеятельности старых, дискретное изменение состава и состояния сред.

15. Проект — процесс.

Функции проектов по отношению к проектам аналогичны таким функциям по отношению к системам объектного и средового типов. Дискретное изменение про-

цесса чаще всего приводит к началу нового процесса.

16. Проект — проект.

Изменение проектов является естественной функцией систем проектного типа.

Стандартные функции систем разных типов по отношению друг к другу суммированы в табл. 5.

Таким образом, видим, что, кроме обычно рассматриваемых отношений конкуренции/кооперации между объектами (экономическими агентами) в экономике, существует множество других видов взаимодействия, охватывающих среды, процессы и проекты. При этом каждая из экономических систем работает не только «на себя» или на системы того же типа, но и на системы других типов. Так, объекты отвечают за состояние сред, регулирование процессов и инициацию проектов. Среды оценивают эффективность деятельности объектов, их восприимчивость к инновациям, а также регулируют деятельность объектов. Процессы, в свою очередь, осуществляют межвременные и межпространственные связи. Проекты вносят динамику в функционирование экономики, являются средством реализации инициативы и перераспределения ресурсов в более эффективные сферы.

Таким образом, ключевой общеэкономической функцией объектов является организация деятельности разнородных элементов, собиравание их в единое целое в ходе систематического производства. Ключевая общеэкономическая функция сред — контракция, обмен между различными компонентами и подсистемами экономики, создание условий для трансакций. Ключевой функцией процессов является гармонизация деятельности и состояния всех экономических систем с точки зрения внутренней согласованности содержания. Ключевая общеэкономическая функция проектов — инновационная трансформация, энергетическая подпитка других видов систем.

Сочетания систем указанных типов обеспечивают гармоничное сочетание таких общесистемных свойств, как стабилизация и мобильность, дискретность и непрерывность, управление и самоорганизация и т. д.

Что можно было бы назвать «типовым продуктом» деятельности экономических систем различных типов? Очевидно, для объекта, основное назначение которого состоит в систематической производственной деятельности, это товар — полезный материально-вещественный результат производственной деятельности, производимый для продажи или обмена. Для среды, основная функция которой — обеспечивать связь между объектами, это услуга — полезный законченный результат экономической деятельности, не создающей материально-вещественный продукт, но изменяющей качество имеющегося продукта. Для процесса это работа — результат функционирования системы, каждая часть которого и весь он в целом обладают полезностью. И, наконец, для проекта — это полезный результат невоспроизводимого и невозобновляемого функционирования системы, могущий иметь форму товара, услуги или работы.

При формировании экономической политики важно учесть возможности регулирования этих видов затрат и соответствующие этим возможностям последствия. Суть состоит в том, что, варьируя в процессе бюджетирования структуры издержек, можно усиливать или ослаблять роль тех или иных доминирующих начал (объектных, средовых, процессных или проектных) в работе системы. Усиливать объектную составляющую можно путем увеличения централизации управления системой, спецификации внутрисистемных прав собственности, развития и сохранения традиций коллектива, укрепления разделительных границ между системой и окружением, воспитания и стимулирования «системного патриотизма» участников работы системы. Усиление

Таблица 5

Содержание взаимодействия между различными типами экономических систем

Субъекты воздействия (типы систем)	Предметы воздействия (типы систем)			
	Объекты	Среды	Процессы	Проекты
Объекты	Обмен между объектами (через посредство среды). Предоставление ключевых исходных ресурсов для формирования новых объектов на основе имеющихся	Поддержание состава и состояния среды, ограничение распространения среды в пространстве. Разграничение сред. Взаимный обмен со средой результатами функционирования	Поддержание протекания процессов, предоставление внутриобъектного «организационного пространства», контроль и регулирование процессов	Инициация проектов, предоставление «рабочего пространства» для реализации проектов, контроль проектов, прекращение реализации проектов.
Среды	Взаимный обмен с объектами результатами функционирования. Предоставление объектам средств координации и контроля межобъектного обмена. Разграничение объектов. Заполнение межобъектного пространства. Оценка эффективности функционирования объектов	Обмен между средами (через посредство объектов). Предоставление ключевых исходных ресурсов для создания новых сред на основе имеющихся	Предоставление внутрисредового «рабочего объема» для протекания процессов. Разграничение процессов	Предоставление «рабочего объема» для реализации проектов
Процессы	Поддержание внутренней жизнедеятельности объектов, эволюционное изменение состояния объектов	Функциональное разграничение сред. Эволюционное изменение состава и состояния сред	Предоставление ключевых исходных ресурсов для создания новых процессов на основе имеющихся (ветвление процессов). Эволюционная трансформация процессов	Формирование базы для выполнения проектов через опору на существующие процессы
Проекты	Создание новых объектов, контроль за функционированием объектов, прекращение жизнедеятельности объектов, дискретная трансформация объектов	Создание новых сред, прекращение жизнедеятельности старых, дискретное изменение состава и состояния сред	Генерация новых процессов на базе существующих, прекращение протекания процессов	Генерация новых проектов, прекращение старых проектов, дискретная модификация проектов

средовой составляющей связано с облегчением внутрисистемных взаимодействий, обеспечением информационной прозрачности, созданием системы горизонтальных и вертикальных договоренностей, укреплении внутреннего климата, системы внутрисистемных институтов и т.д. Усиления процессной составляющей можно достичь, управляя однородностью системы, используя средства, предоставляемые внутрисистемными средами, применяя методологию и технологию управления бизнес-процессами, включая рутинизацию деятельности. Наконец, усиление проектного аспекта деятельности системы возможно с помощью «дискретизации» процессов, применения систем управления, основанных на управлении проектами и проектном анализе, управлении событиями. Соответственно, перераспределяя ресурсы и затраты между этими направлениями, можно усиливать или ослаблять каждое из четырех типовых начал в системе, изменить «профиль» системы в желательном направлении.

Необходимость такого рода возникает, в частности, при организации эффективного взаимодействия систем, у которых доминирующие типы различны. Это относится и к совместному функционированию (типа простого товарищества), и к созданию совместных предприятий, и к слиянию и поглощению. В табл. 6 приведены меры, ориентированные на повышение эффективности организации совместного функционирования систем разных типов. Варианты мероприятий охватывают:

- усиление/ослабление доминирующего начала (типа) в обеих системах;
- объединение/разграничение сфер совместной деятельности;
- разделение/обобществление результатов совместной деятельности.

Итак, пользуясь предложенной системной методологией, мы выяснили, что пред-

приятия и их стратегии относятся к разным типам социально-экономических систем — объектному и проектному соответственно.

Применение этой методологии дает возможность ответить на вопрос о целесообразном типе стратегии предприятия (и других экономических объектов) как системы. Стратегия как проектная система подразумевает фиксированный горизонт планирования и ограниченную область применения. Стратегия как средовая система предполагает неограниченный горизонт и ситуационно неограниченную область применения. Если рассматривать стратегию как процессную систему, то для нее будут характерны ограниченный, но не привязанный к определенному моменту срок и циклическое воспроизводство с коррекцией, по сути — скользящее планирование. Наконец, рассмотрение стратегии как объектной системы предполагает создание (или использование) специального автономного объекта с функциями стратегического планирования и управления, т.е. речь идет о стратегическом аутсорсинге.

Из приведенного выше анализа функциональной совместимости систем вытекает приводимое в табл. 7 соответствие между системным типом объекта стратегии и системным типом самой стратегии.

Изучая табл. 4–7, можно сделать ряд выводов, полезных для организации процессов стратегического планирования и управления.

1. Предприятие осуществляет инициацию разработки стратегии, предоставляет свои ресурсы и возможности для ее разработки, контролирует реализацию, а также прекращает реализацию стратегии. Следует подчеркнуть, что предприятие может только дать толчок или создать условия для генерации стратегии, но основой для создания стратегии является другая стратегия, разработанная на данном или ином предприятии.

Таблица 6

**Меры для повышения эффективности взаимодействия
систем различных типов**

Типы систем	Типы систем			
	Объектный	Средовой	Процессный	Проектный
Объектный	Усиление доминирующего типа каждой из систем. Разделение результатов деятельности	Усиление доминирующего типа каждой из систем. Объединение сфер деятельности. Разделение результатов деятельности	Усиление доминирующего типа в каждой из систем. Разграничение сфер деятельности. Регулирование риска	Ослабление доминирующей черты в каждой из систем. Поиск равновесия во всех сферах совместного ведения. Управление риском
Средовой	Усиление доминирующего типа каждой из систем. Объединение сфер деятельности. Разделение результатов деятельности	Усиление доминирующего типа каждой из систем. Разделение результатов деятельности	Ослабление доминирующей черты в каждой из систем	Усиление доминирующего типа каждой из систем. Взаимный контроль. Разделение сфер деятельности. Контроль границы. Управление риском
Процессный	Усиление доминирующего типа в каждой из систем. Разграничение сфер деятельности. Регулирование риска	Ослабление доминирующей черты в каждой из систем	Усиление доминирующего типа каждой из систем. Разделение результатов деятельности	Ослабление доминирующего типа каждой из систем. Разделение сфер деятельности
Проектный	Ослабление доминирующей черты в каждой из систем. Поиск равновесия во всех сферах совместного ведения. Управление риском	Усиление доминирующего типа каждой из систем. Взаимный контроль. Разделение сфер деятельности. Контроль границы. Управление риском	Ослабление доминирующего типа каждой из систем. Разделение сфер деятельности	Усиление доминирующего типа каждой из систем. Разделение результатов деятельности

2. Стратегия предприятия обеспечивает продолжение функционирования предприятия, ликвидирует межвременные разрывы, обеспечивает контроль за функционированием предприятия (а в определенных случаях инициирует и обеспечивает процесс прекращения жизнедеятельности предприятия), способствует дискретной трансформации предприятия. Кроме того, стратегия «ответственна» за создание новых предприятий путем выделения из ста-

рого или путем организации нового предприятия, а также за интеграцию предприятия с другими.

3. Конкретная стратегия данного предприятия может и должна служить базой для формирования новой стратегии для этого же или другого предприятия. По большому счету другого способа порождения стратегий, чем творческое заимствование, не существует. Поэтому с точки зрения общества для ускорения развития экономи-

Таблица 7

**Соответствие между типом системы, для которой разрабатывается стратегия,
и системными характеристиками стратегии**

Тип системы, для которой разрабатывается стратегия	Тип стратегии как системы	Характеристика стратегии
Объектный	Средовая система	Бессрочный характер
Проектный	Проектная система	Фиксированный срок
Процессный	Процессная система	Скользящее планирование
Средовой	Объектная система	Стратегический аутсорсинг

ки желательно, чтобы стратегии были доступны для широкого круга руководителей предприятий и исследователей и публиковались в специализированных изданиях.

4. Эффективное взаимодействие двух систем — предприятия и стратегии (т. е. успешная разработка и эффективная имплементация стратегии в жизнь предприятия) может быть достигнуто только при ослаблении барьеров между ними как представителями разных классов систем. Для этого стратегию следует рассматривать с межвременной точки зрения, максимально увеличивая априорный срок ее релевантности.

Анализ типологии экономических систем предполагает также исследование различия между взаимодействием экономических систем разных типов с их внешними дополнениями. Согласно принципу двойственности этих взаимосвязей одновременно с выделением из внешней среды с помощью идентификационных признаков какой-либо подсистемы происходит формирование еще одного образования — дополнения подсистемы во внешнем мире. В соответствии с принятым определением системы это дополнение также может рассматриваться как социально-экономическая система (назовем ее дополняющей системой, допсистемой — по аналогии с над- и подсистемами). Следовательно, она должна относиться к одному из перечисленных четырех типов.

Оказывается, дополняющая система относится к тому же типу, что и исходная. Действительно, если исходная система ограничена, т. е. занимает определенный объем в пространстве и имеет границы, то ее дополнение в универсуме также занимает ограниченный объем и имеет границы, состоящие из границ универсума («внешние границы») и границ самой системы («внутренние границы»). Если рассматриваемая система неограниченна, то и допсистема не имеет однозначно определяемых имманентных границ. Длительность существования допсистемы совпадает с длительностью самой системы. Таким образом, допсистемой объекта является объект, допсистемой проекта — проект, допсистемой среды — среда, а допсистемой процесса — процесс.

Такой подход дает возможность также уточнить понятие эффективности экономической системы как степени выполнения ею имманентно присущих ей функций в общей структуре взаимодействия систем. Эффективность функционирования предприятий при этом должна оцениваться по соотношению не только затрат и результатов производства и реализации продукции, но и затрат и результатов его усилий по поддержанию и развитию всех видов позитивных окружающих сред, процессов и проектов. Эффективной должна быть признана среда, в свою очередь, предоставляющая предприяти-

ям возможность обмена, позитивным процессам — возможность распространения, проектам — возможность доступа к сферам реализации. Процесс будет эффективным, если он успешно осуществляет гармонизацию среды путем перемещения в пространстве или во времени материальных или иных ресурсов. Подобным образом, используя табл. 5, мы можем сформулировать условия эффективного «гражданства» экономических систем каждого типа.

Таким образом, при оценке эффективности работы любого предприятия надо рассматривать его не изолированно от окружающего мира, а в контексте, в комплексе, прежде всего — в комплексе с его дополняющей системой. В этом ракурсе эффективной следует признать работу предприятия не тогда, когда оно затрачивает меньше ресурсов, чем другие, а тогда, когда весь контур «предприятие — его дополняющая система» устойчиво и бесперебойно функционирует в течение значимого периода времени. Это будет иметь место, если спрос окружающего мира на продукцию предприятия и спрос предприятия на привлекаемые из-

вне ресурсы меняются согласованным образом.

Иначе говоря, можно сказать, что эффективное предприятие — это гармонизированное с внешним миром по спросу и предложению предприятие.

Литература

1. Бухвалов А. В., Каткало В. С. Эволюция теории фирмы и ее значение для исследований менеджмента // Российский журнал менеджмента. 2005. Т. 3. № 1.
2. Голиченко О. Г. Национальная инновационная система России: состояние и пути ее развития. М.: Наука, 2006.
3. Деминг У. Э. Новая экономика. М.: Эксмо, 2006.
4. Евстигнеева Л. П., Евстигнеев Р. Н. Экономический рост: либеральная альтернатива. М.: Наука, 2005.
5. Клейнер Г. Б. Эволюция институциональных систем. М.: Наука, 2004.
6. Клейнер Г. Б. Теория фирмы и практика российских предприятий: состояние, проблемы, перспективы. М.: ЦЭМИ РАН, 2006.
7. Клейнер Г. Б., Качалов Р. М., Нагрудная Н. Б. Формирование стратегии функционирования инновационно-промышленных кластеров. М.: ЦЭМИ РАН, 2007.
8. Макаров В. Л., Клейнер Г. Б. Микроэкономика знаний. М.: Экономика, 2007 и др.

Статья поступила в редакцию 3.12.2008

*Georgy Kleiner, Doctor of Economics, Professor,
Corresponding Member of the Russian Academy of Sciences*

A SYSTEMIC APPROACH TOWARDS A BUSINESS STRATEGY

The Russian management and owners of businesses operating in today's ever-changing environment lack strategic thinking skills and strategic planning experience. This is in many cases the reason why the business management's actions are unpredictable, inconsistent, short term-oriented and are sometimes dictated by the lucrative impulses.

The editorial board publishes here a series of articles written by Georgy Kleiner, a renowned Russian scholar. In his works he follows the principle of going from the abstract to the specific and from the specific to the practice and shows the essence of a strategic approach towards business management in theory and in practice.

УДК 332.14

Продолжение.

Начало см.: «Современная конкуренция». № 4 (10). 2008.

Аналитический доклад Центра региональных экономических исследований
экономического факультета УрГУ

Авторы доклада:

**Алейникова И. С., Воробьев П. В., Исакидис В. А., Кадочников С. М., Кожин Д. Е.,
Коробейникова А. В., Лопатина Т. А., Михно М. В.**

МОДЕЛИ ОРГАНИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ КЛАСТЕРОВ: ОБЗОР МЕЖДУНАРОДНОГО ОПЫТА

Целью данного доклада является анализ на основе международного опыта моделей организации региональных промышленных кластеров. Промышленные кластеры представляют собой одну из наиболее эффективных форм организации производства в регионах. Они позволяют выявить и реализовать экономический потенциал регионов на базе развития конкурентоспособных экспортных производств. Поэтому тема развития промышленных кластеров актуальна для современного этапа развития экономики российских регионов. Первая часть доклада содержит изложение теоретических основ промышленных кластеров: определение и критерии отнесения к промышленным кластерам, анализ взаимосвязей между фирмами внутри кластера, предпосылки создания кластеров и этапы их развития. Особое внимание уделяется тому, за счет каких факторов кластеры могут активно развиваться и достигать конкурентных преимуществ на мировом рынке.

Во второй части доклада проводится выделение и анализ моделей организации промышленных кластеров на примере различных стран и отраслей. Рассматривается опыт США, Германии, Италии, Японии, Финляндии, Индии, Китая, Южной Кореи. В качестве отраслей для анализа используются автомобилестроение, фармацевтика, электротехническая промышленность, деревообработка, химическая промышленность, керамика. Для каждой выделенной модели организации промышленного кластера проводится оценка условий ее применимости. Особое внимание в докладе уделено международному опыту функционирования институтов развития в промышленных кластерах, а также мерам государственной кластерной политики. Выделяемые в докладе модели организации промышленных кластеров позволяют представить альтернативы для выбора пути развития промышленных кластеров в регионе, в частности, в Свердловской области.

Эффективность кластера: кейс Индии

В 2007 г. профессорами *Aya Okada* и *N. S. Siddharthan* было проведено исследование «*Industrial Clusters in India: Evidence from Automobile Clusters in Chennai and the National Capital Region*». В исследовании использовалась выборка из 500–1000 компаний, входящих в состав индийских кластеров *Pune-Mumbai*, *Chennai* и *NCR*. Целью исследования было выявить наличие влияния кластеров на функционирование экономики с помощью определения принципиальных отличий в показателях экономической деятельности компаний, находящихся в кластере и вне его (рис. 5). Ниже мы приводим основные результаты этого исследования (комментарий наш).

Прямые зарубежные инвестиции (ПЗИ) — с одной стороны, различного рода агломерации привлекают ТНК, следовательно, в кластерах должен быть больший объем ПЗИ, с другой стороны, в кластере только несколько фирм-лидеров могут

привлекать большие объемы ПЗИ. Поэтому нельзя выявить статистически значимую связь между ПЗИ и принадлежностью фирмы к кластеру.

Объем прибыли — выше в кластере. Это достигается за счет снижения издержек производства внутри кластера, а также за счет увеличения объема продаж. Объем продаж увеличивается за счет того, что продукция кластера на рынке, как правило, является более конкурентоспособной.

Производительность труда — выше в кластере. Повышение производительности труда достигается за счет того, что в кластере более развиты инфраструктура и связи между поставщиками и производителями, что позволяет сократить производственный цикл. Также в кластере большое внимание фирмы уделяют инновациям: значительные инвестиции в технологии и больший, чем вне кластера, технологический импорт приводят к тому, что процесс производства становится более совершенным, более эффективным.

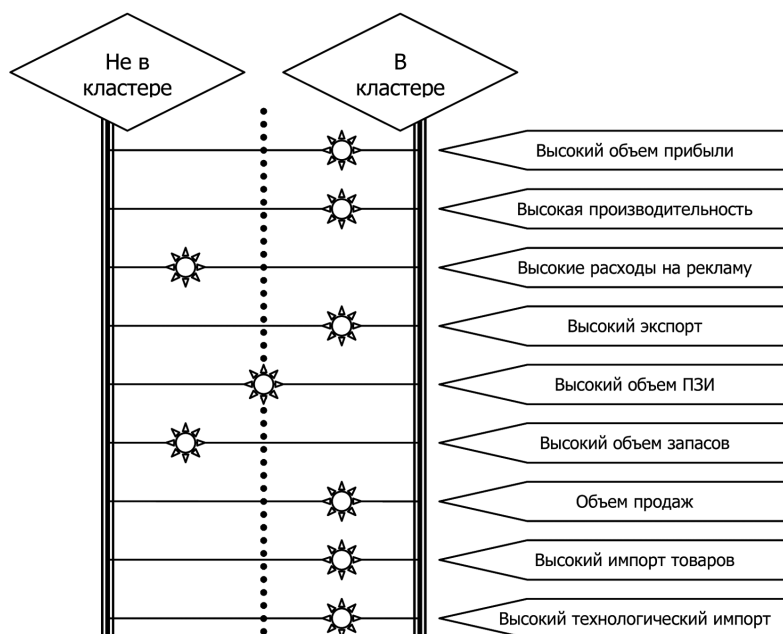


Рис. 5. Влияние кластеров на показатели деятельности компании

Реклама — расходы на рекламы выше вне кластера. Фирмы внутри кластера имеют более тесные и долгосрочные связи со своими партнерами, чем фирмы вне кластера, этим объясняются меньшие расходы фирм внутри кластера, тогда как другие фирмы вынуждены рекламировать свой товар, чтобы найти покупателя и партнеров.

Объем запасов на складе — выше вне кластера. Фирмы в кластере имеют отлаженную систему доставки и более гибкую систему взаиморасчетов. Фирмы хорошо осведомлены о потребностях друг друга в товарах и услугах, следовательно, имеют возможность повышать объем производства в соответствии со спросом.

Технологический импорт (лицензионные выплаты, патенты, программы) — выше в кластере. В кластерах доминируют транснациональные корпорации, которые осуществляют трансферт технологий в кластере. ТНК формируют спрос на высокотехнологичную продукцию, что стимулирует остальные фирмы в кластере увеличивать импорт технологий.

Экспорт — выше вне кластера. Фирмы внутри кластера имеют продолжительные отношения с местными фирмами, поэтому они менее заинтересованы в экспорте, чем фирмы вне кластера.

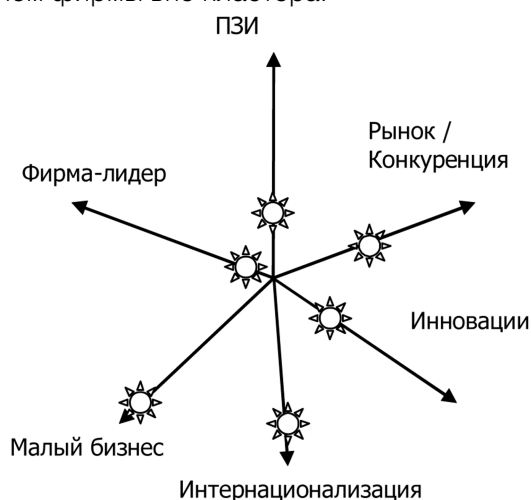


Рис. 6

Модели организации промышленных кластеров

Выделение моделей: страновой подход

На основе институциональных особенностей организации промышленных кластеров в различных странах мира можно выделить 6 моделей. Каждая модель представляет собой определенное сочетание 6 ключевых характеристик кластера: степень рыночных связей и конкуренции, наличие фирм-лидеров, развитие малого бизнеса, инновации, интернационализация, присутствие прямых зарубежных инвестиций (ПЗИ).

«Итальянская модель» (рис. 6): промышленный кластер состоит из большого количества малых фирм, которые объединяются в различные ассоциации для повышения своей конкурентоспособности.

«Японская модель» (рис. 7): в кластере существует фирма-лидер, которая обладает высоким масштабом производства и интегрирует большое количество поставщиков на различных стадиях технологической цепочки.

«Финская модель» (рис. 8): кластер обладает высоким уровнем интернационализации бизнеса и инноваций.

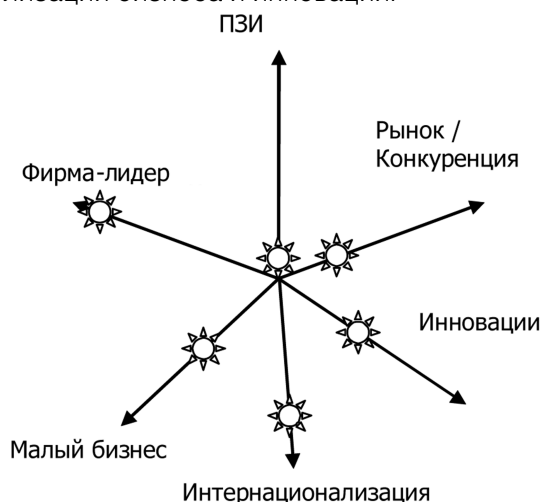


Рис. 7

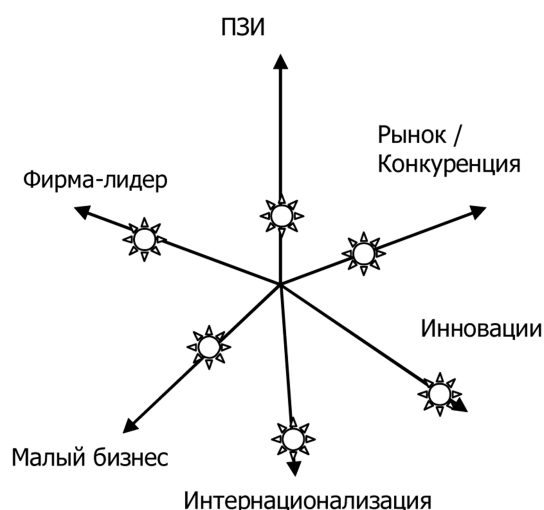


Рис. 8

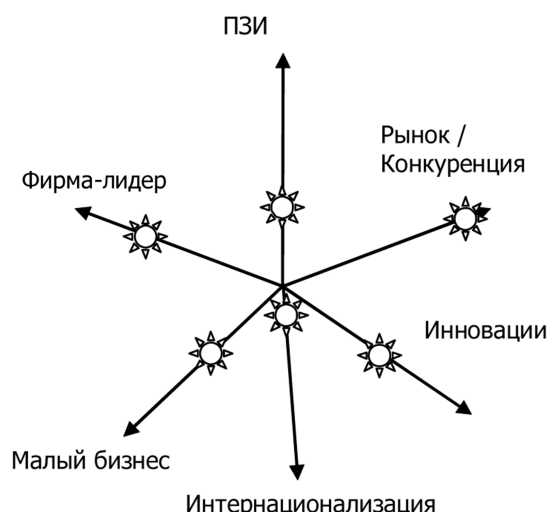


Рис. 9

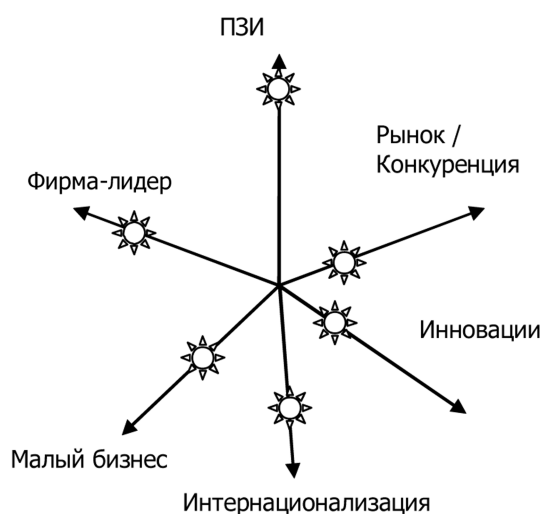


Рис. 10

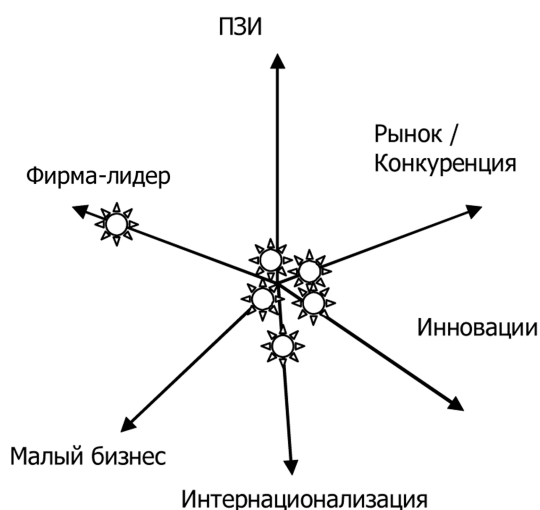


Рис. 11

«Североамериканская модель» (рис. 9): наиболее сильно выражена конкуренция между фирмами, большинство взаимосвязей опосредуются рынком.

«Индийско-китайская модель» (рис. 10): основную роль играют ПЗИ, которые приносят современные технологии, инвестиции и дают выход на мировые рынки.

Советская модель (рис. 11): рыночные отношения и конкуренция сведены к минимуму, производство сконцентрировано на крупных фирмах.

«Итальянская модель»:
кейс «Третьей Италии»

Загадка «Третьей Италии»

В Италии кластер называется «промышленным округом». После Второй мировой войны промышленные округа получили значительное развитие на Севере Италии. В результате сформировался целый новый экономический регион, который носит название «Третья Италия».



Рис. 12

Промышленные округа, как правило, размещаются в небольших городах. Значительную роль в развитии кластера играют местные муниципалитеты.

Промышленные округа, как правило, состоят из большого количества мелких ремесленных фирм, на которых занято несколько работников. Несмотря на свою малую величину, итальянские ремесленные фирмы обладают высокой конкурентоспособностью на мировом рынке.

Высокая конкурентоспособность достигается за счет трех факторов:

- активная кооперация мелких производителей, создание коллективных институтов, оказывающих поддержку фирмам округа;
- максимальное использование потенциала дифференциации продукции;
- высокая инновационная активность фирм, гибкость и быстрая реакция на новые потребительские запросы.

Таким образом, «итальянская модель» в высокой степени применима для продукции невысокого технического уровня, но с высокой степенью дифференциации. При этом спрос на продукцию подвержен частым изменениям, что позволяет малым фирмам использовать преимущества своей гибкости.

«Итальянская модель»: роль коллективных институтов

Основными коллективными институтами по развитию итальянских промышленных округов являются следующие:

- национальные конференции ремесленников (НКР);
- промышленные парки;
- финансовые консорциумы;
- маркетинговые консорциумы;
- технологические институты.

Национальные конференции ремесленников объединяют малые предприятия и имеют широкую сеть представительств для оказания административных услуг. К основным услугам представительств НКР можно отнести:

- услуги по ведению бухгалтерского учета;
- финансовые услуги (предоставление коллективно гарантированных ссуд);
- содействие в развитии имущественных объектов;
- информационные услуги (в т.ч. маркетинговая и технологическая информация);
- организация кооперативов для решения проблем, общих для отдельных групп (контроль качества, закупка крупных партий сырья, экспортный маркетинг).

Финансовый консорциум — это ассоциация производителей, облегчающая малым фирмам получение предпринимательского кредита в банке. Финансовый консорциум осуществляет объективную внутреннюю оценку предпринимательской идеи. За счет хорошего знания отрасли эта оценка недорогостоящая.

Также консорциум следит за выполнением обязательств по кредиту, обладая рычагами по взысканию средств в случае отказа от кредитных обязательств. Заемщики, получившие кредит через финансовый консорциум, несут перед ним ответственность и стремятся приложить максимум усилий, чтобы вернуть кредит.

Маркетинговый консорциум — объединение фирм в сфере маркетинга, которое способствует увеличению международных маркетинговых возможностей.

Оказываемые услуги:

- содействие экспорту;
- организация торговых ярмарок и выставок, подготовка национальных и экспортных каталогов;
- командировки торговых делегаций на зарубежные рынки;
- связи с правительственными органами;
- изучение рынка, бизнес-услуги;
- услуги переводчиков;
- картотека финансовой надежности существующих и потенциальных клиентов;
- закупка сырья крупными партиями и складское хранение, тренинги.

«Японская модель»: кейс компании «Тойота»

Основные черты «японской модели»

Основной отличительной чертой «японской модели» промышленного кластера является ведущая роль крупной компании, реализующей внутреннюю экономию от масштаба и находящуюся на передовом рубеже новых технологий. «Японская модель» в наиболее полной форме может быть отражена в кейсе компании Toyota Motor Co:

- предпосылки создания автомобильного кластера Японии;
- наличие предпринимательской идеи (на тот период в Японии не существовало собственного автомобильного бизнеса);
- наличие технологий в текстильной промышленности, средства, от продажи которых сформировали начальный капитал;
- спрос на более дешевую продукцию со стороны США (Американско — Корейская война, 50-е года), как следствие этого, поток инвестиций;
- активная государственная поддержка.

История ТМС насыщена инновационными идеями не только в непосредственном машиностроении (как, например, создание экономичных автомобилей), но и во всех элементах производственной деятельности. Принципы организации бизнеса характеризуются методикой «кайдзэн», что подразумевает постоянное преобразование и совершенствование всех направлений деятельности компании.

Структура взаимодействия в автомобильном кластере Японии

Компания-лидер производит конечный продукт и создает спрос на компоненты.

Это дает жизнь множеству небольших фирм-поставщиков. Поставщики головной компании организованы по принципу пирамиды. Выделяется несколько уровней: поставщики 1-го уровня, 2-го уровня и так далее. Головная фирма непосредственно взаимодействует только с поставщиками первого уровня, количество которых ограничено (как правило, около 300). На втором уровне количество компаний увеличивается до 5000, на третьем уровне — до 20000.

Поставщики первого уровня компании Toyota образуют специальные неформальные объединения *Kuonyokukai* (ассоциации содействия), в рамках которых происходит координация действий при использовании общей производственной системы и при разработке новой продукции. Также ассоциации отстаивают интересы поставщиков перед головной компанией.

Таким образом, «японская модель» в наибольшей степени применима для производства технологически сложной продукции. Разработка продукта требует высоких постоянных издержек, которые могут окупиться только при высоком объеме продаж фирмы. Процесс производства характеризуется большим количеством связей в рамках технологической цепочки. Головная фирма замыкает цепочку и осуществляет «интеграцию» всех отдельных производителей.

«Японская модель»: кейс Южной Кореи

Кластер по производству электроники в Куми, Южная Корея

Производимая продукция: платы, реле, отклоняющие устройства, теневые маски, оптоволоконные кабели и пр.; также промышленное, офисное, бытовое оборудование: телевизоры, видеомagneитофоны, плееры, радиостереоаппаратура, аудиосистемы, компьютеры, модемы, факсимиле, измерительные трансформаторы и многое другое.

Центральная компания кластера: LG Electronics.

Время создания — 70-е годы XX века. Предпосылки создания кластера:

- преимущества географического положения: близость реки Накдон, железнодорожных линий и шоссе;
- большое количество дешевой рабочей силы (600 тыс. бедных фермеров и большое количество безработных);
- развитие государством программ по кооперации, нацеленных на снижение издержек, улучшение качества и увеличение производительности;
- высокий спрос на продукцию электронной промышленности как внутри страны, так и за рубежом.

KEIPC — Kumi Electronic Industry Komplex

Формы кооперации:

- совместное использование производственных мощностей и технологий,
 - совместные проверки,
 - контроль качества,
 - очистка сточных вод,
 - совместное развитие технологий,
 - общие товарные склады.
- Выгоды от кластеризации
- легкий и систематичный доступ к потребителям и поставщикам,
 - коллективные и кооперативные подходы к закупкам и маркетингу,

- удобство перенимания друг у друга административных навыков и систем управления,
- совместная деятельность по улучшению технической производительности и качества продукции,
- мотивация сопутствующих институтов к участию в комплексе,
- установление общего оборудования для хранения, тестирования, уничтожения отходов.

Кейс Южной Кореи: политика поддержки кластера

Структура кластера

- Производители электронного оборудования (15)
- Производители деталей (85)
- Электронные фирмы (более 53)
- Поддерживающие институты и агентства (более 100):
 - торговые агенты
 - страховые компании
 - государственные и частные образовательные учреждения
 - промышленные ассоциации
 - технические и административные консультанты
 - транспортные компании

Поддерживающие институты

- Правительство учредило региональные офисы по освобождению от таможенных пошлин, противопожарной безопасности, охране, трудовому администрированию, энерго- и водоснабжению.
- Образовательные учреждения, ориентированные на удовлетворение спроса на технических специалистов (Kumi Vocational Institute, Keum-oh Engineering College and Kumi Electronic High School).
- Отделения таких финансовых учреждений, как The Industrial Bank of Korea и The National Citizens' Bank, были созданы

Таблица 5

Политика поддержки формирования кластера

Период	Событие	Комментарий
1959 г.	Возникновение электронной промышленности в Корее	Был собран вакуумный ламповый радиоприемник из импортных запчастей.
1974 г.	Разработан «План по развитию электронной промышленности»	План предусматривал: пятилетнее отсутствие налогов, наличие чрезвычайных эксплуатационных фондов, упрощение процедуры экспортных расчетов, возмещение таможенной пошлины для ориентированных на экспорт сырья и полуфабрикатов. План привлек отечественных и зарубежных инвесторов к строительству электронных заводов в KEIPC.
1975 г.	Издан Закон «О продвижении интеграции»	Направлен на сотрудничество малых, средних и крупных предприятий.
1975 г.	Учреждены «Консультационные собрания высшего руководства»	Обсуждение вопросов совместного управления, внедрения на внешние рынки, экологии и др.
70-х	Начало Factory Innovation Movement	В рамках данного движения происходили технологические инновации и офисная автоматизация. Если раньше 3000 женщин производили 1 телевизор за 12 секунд на 2 км продуктовой линии, то инновационные технологии позволили сократить штат до 336 человек.
1994 г.	Корея заняла 4-е место по производству электроники в мире	Корею опередили США, Япония и Германия.

Источник: External Supports for SMEs and Collective Approaches to Enhance Competitiveness, Korean Case Study. Chapter II. Korea Institute of Industry and Technology Information. 1996.

специально для удовлетворения финансовых требований фирм KEIPC.

«Финская модель»: факторы конкурентоспособности

*Предпосылки создания
кластеров в Финляндии*

Недостаточный внутренний спрос.

Особенностью Финляндии является то, что это малая экономика, которая не имеет самостоятельного стабильного спроса на внутреннем рынке. Поэтому кластеры в Финляндии изначально ориентировались на экспорт. Основной предпосылкой для создания кластеров в Финляндии являлись условия для факторов производства, главным образом высококвалифицированная рабочая сила.

Интернационализация бизнеса: седьмой элемент конкурентоспособности.

В связи с тем что экономика в целом ориентирована на экспорт (следовательно, фирмам внутри кластера приходится конкурировать с другими крупными фирмами на мировом рынке), кластеры в экономике не являются исключительно национальными. Внутри кластеров либо присутствуют связи с компаниями стран-соседей (например, Швеция и другие страны Балтийского моря), либо принимаются меры по поиску и осуществлению данных связей.

Нехватка ресурсов как стимул к нововведениям. Экономика Финляндии не располагает значительными запасами природных ресурсов. Поэтому основным двигателем экономического роста Финляндии и кластеризации является высокий уровень инноваций. Инновации осуществляются благодаря широко развитому об-

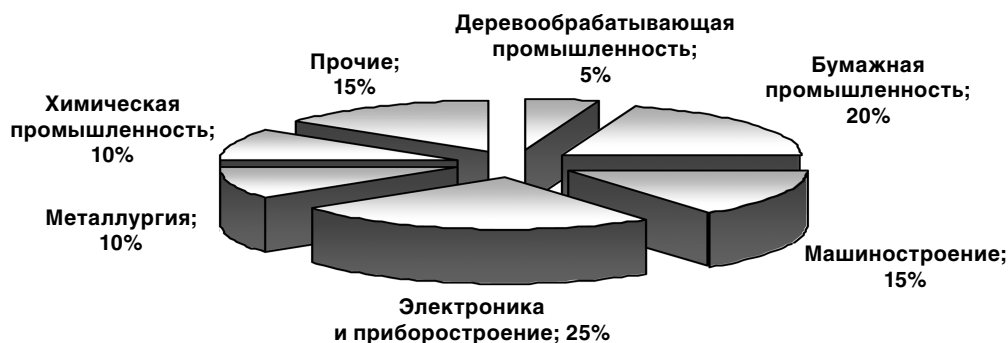


Рис. 13. Доля продукции промышленности в общем объеме экспорта, 2003 г.

разовательному сектору (что тоже является результатом эффективной государственной политики).

Тотальная кластеризация. Для финской экономики характерна высокая степень кластеризации (т. е. все ключевые отрасли, в которых создаются основной объем добавленной стоимости, кластеризованы), а также высокая степень кооперации между кластерами: например, наиболее развитым кластером (основа экспорта экономики) является лесной (деревообрабатывающий) кластер, поддерживающими отраслями для него являются машиностроение и химическая промышленность, которые, в свою очередь, также кластеризованы.

Таким образом, «финская модель» в наибольшей степени применима для небольших, компактных стран, относительно дефицитных по природным ресурсам. Экономика таких стран изначально ориентирована на экспорт. Поддержку ему осуществляет мощный сектор научных исследований и разработок, а также развитая система образования.

«Финская модель»: кейс деревообрабатывающего кластера

Описание

В качестве примера кластера в Финляндии рассмотрим деревообрабатывающую промышленность.



Рис. 14. Взаимосвязи в кластере

В состав кластера входят следующие сектора (рис. 14): поставщики сырья (необработанной древесины), машиностроительная отрасль, поставщики химикатов для деревообработки, а также университеты и научно-исследовательские организации (см. приложение 1).

Ядро кластера составляют четыре крупнейших фирмы-производители в данной отрасли (United Paper Mills (UPM), Kymmene, Enso-Gutzeit, Metsa-Serla), вокруг которых и строятся межфирменные связи внутри кластера.

Для деревообрабатывающего кластера характерен высокий уровень взаимодействия между участниками. Весь производственный процесс полностью автоматизирован, причем техническое оборудование производится здесь же, в стране (компания Valmet, производящее оборудование для деревообработки, является мировым лидером на своем рынке). Наличие эффективной (экономичной) системы энергоснабжения научно-исследовательских работ мирового уровня также является фактором, повышающим конкурентоспособность кластера и экономики в целом.

«Североамериканская модель»: общая характеристика

Особенности «североамериканской модели»

Особенностью «североамериканской модели» является наличие высокой конкуренции между компаниями одного уровня, что является основным фактором развития кластера (рис. 15).

Конкуренция между компаниями кластера стимулирует инновации, нацеленные на повышение эффективности производственных процессов, системы менеджмента, сбыта и т. д.

Также имеет место конкуренция на рынке труда за более высококвалифицированную и образованную рабочую силу. Рабочая сила является мобильной, и компании осуществляют переманивание кадров друг у друга.

Кроме того, высок уровень предпринимательской активности (работники покидают компании и создают свои собственные фирмы, осуществляющие деятельность в той же самой отрасли). В результате происходит копирование технологий своих конкурентов, которое имеет для развития кластера значение не меньшее, чем инновации. Это связано

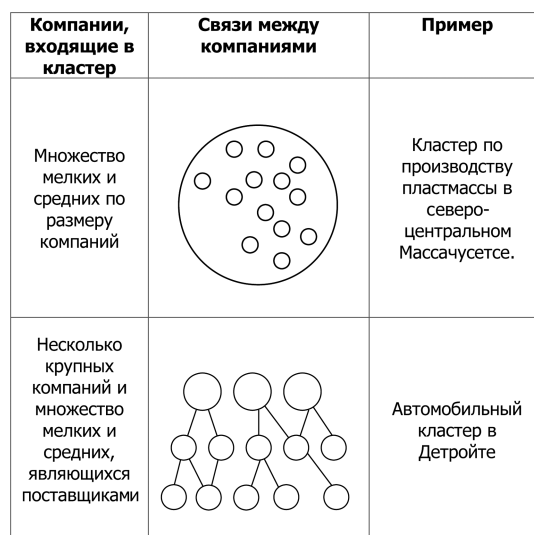


Рис. 15. Два типа структуры североамериканского кластера

с тем, что циркуляция опыта и идей между компаниями приводит к дальнейшим инновациям.

Для кластеров, состоящих из мелких и средних по размеру компаний, характерна вертикальная интеграция. Это опять же связано с усилением конкурентоспособности вследствие сосредоточения всех этапов производственного процесса в руках одной компании и появления экономии от масштаба.

«Североамериканская модель» применима в случае, если производственный процесс не предполагает налаживания тесных взаимосвязей между предприятиями. Главное в продукте — его низкая себестоимость. Она достигается за счет конкуренции между поставщиками в кластере, а также за счет массового производства у головной фирмы.

«Североамериканская модель» предполагает различную структуру кластера. Это может быть «пирамида», в которой существует одна или несколько крупных фирм и широкая сеть поставщиков. Это может быть и простое скопление множества мелких фирм, в котором иерархия не выражена.

**«Индийско-китайская модель»:
кейс Индии***Общая характеристика модели*

Ресурсы. «Индийская модель» имеет много общего с японской: кластер имеет форму пирамиды. Вершиной этой пирамиды может быть одна (автомобильный кластер в NCR) либо несколько (фармацевтический кластер в Indore) компаний.

«Индийская модель» применима к экономике, изначально не обладающей ни технологиями, ни опытом ведения деятельности на мировом рынке, ни капиталом для осуществления первоначальных инвестиций, однако имеющей значительный запас дешевых и легкодоступных ресурсов (относительно дешевая рабочая сила, производственные и природные ресурсы).

Инвестиции. В «индийской модели» первоначальное развитие кластеров происходило исключительно за счет прямых зарубежных инвестиций и активной государственной поддержки.

В Индии недоставало собственного капитала для создания и развития мощных компаний-лидеров в производственной цепочке, однако Индия обладала достаточно высокой инвестиционной привлекательностью за счет дешевых производственных ресурсов (труд, земля). Одной из особенностей являлось наличие и высоко-, и низкоквалифицированной рабочей силы.

Таким образом, в Индии кластеры первоначально стали развиваться на основе иностранных компаний, которые при активной поддержке государства становились основным звеном в производственной цепи, занимаясь наиболее высокотехнологичным производством, в то время как маленькие индийские компании являлись поставщиками сырья (промежуточного продукта) для них. Одним из факторов, привлекающих ПЗИ, являлось хорошее знание коренным населением английского языка.

Государственная поддержка

В «индийской модели» ключевую роль играет государство. В связи с отсутствием в стране высокоразвитого производственного сектора государство создало все условия для его активного развития.

Политика государства, направленная на формирование кластеров в регионе, заключалась в следующем:

- жесткие ограничения на импорт со стороны федеральных властей;
- создание технопарков;
- лоббирование интересов производственного сектора в правительстве;
- установление высоких пошлин между регионами (что приводило к концентрации всех производителей одной отрасли в одном регионе);
- участие государства в собственном капитале компаний (так например, компания MUL (основное предприятие в кластере NCR) была совместным предприятием индийского правительства и компании Suzuki);
- создание школ и технических колледжей;
- упрощение процесса ведения бизнеса в производственных районах (политика «быстрого лицензирования» в фармацевтическом кластере Indore) и повышение тем самым, инвестиционной привлекательности регионов;
- развитие инфраструктуры, благодаря которой осуществляется быстрое сообщение между регионами.

**Кейс кластеров в Индии:
факторы успеха***Институты развития
и ассоциации «Регион Indore»*

Еще одной особенностью организации кластера в Индии является наличие большого количества поддерживающих институтов на самых разных уровнях: на мировом, государственном, региональном и местном.

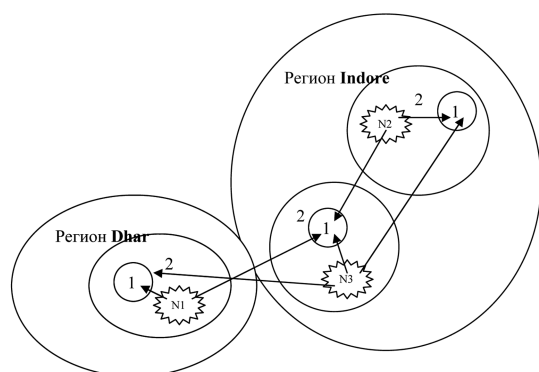


Рис. 16

Институты поддержки на мировом уровне: Всемирная торговая организация, Всемирная организация здравоохранения.

Государственные органы власти. Пример: Национальная администрация контроля за ценами (осуществляет государственную политику в области ценообразования в фармацевтическом секторе).

Негосударственные учреждения, действующие на территории всей страны. Пример: Управление промышленностью (содействует развитию производства и вводит в действие правительственную политику в отношении промышленных предприятий, регистрирует новые производственные предприятия, помогает добиться субсидий со стороны государства).

Местные организации. Пример: Организация производителей лекарственных средств в Madhya Pradesh, Indore.

Прочие: финансовые институты, высшие образовательные учреждения, торговые компании.

Грамотное географическое размещение

Особенностью Индии являлось то, что пошлины на границах между регионами были достаточно высокими. Это приводило к концентрации практически всей цепочки добавленной стоимости данной отрасли в одном регионе.

В Индии возникло два типа округов: «представительские» (1) и «производственные» (2) округа (рис. 16). В первых расположены офисы и представительства практически всех фирм, производящих сырье или конечный продукт, а также занимающихся торговлей. Во вторых — заводы по производству (производственные единицы). Зачастую фирмы, расположенные в соседних «производственных» округах, имеют офисы как в своем, так и в соседнем «представительском» округе.

N1, N2, N3 — производственные единицы фирм 1, 2 и 3 соответственно. Стрелками указано, в каких «представительских» округах фирмы будут иметь офисы при данном расположении производства. Подобное расположение способствует повышению кооперации между фирмами, так как в этом случае гораздо легче наладить связи с поставщиками, партнерами и т.д. Также в «представительских» округах, как правило, расположены поддерживающие институты, что делает взаимодействие участников кластера еще более удобным.

Советская модель

ТПК — территориально-производственный комплекс

- ТПК — планомерно формируемая совокупность устойчиво взаимосвязанных и взаимобусловленных пропорционально развивающихся объектов различных отраслей народного хозяйства, которые созданы для совместного решения одной или нескольких определенных ранга народнохозяйственных проблем.

- ТПК выделяются размерами производства и четкой специализацией в масштабе страны и своего экономического района.

- ТПК сконцентрированы на ограниченной, обязательно компактной территории, обладающей необходимыми набором и размерами ресурсов.

Таблица 6

Отличия ТПК от портеровских кластеров

	ТПК	Кластер
Генезис	Госплан. Научные технико-экономические исследования.	Действие рыночных сил
Местоположение	Районы нового освоения	В крупных агломерациях с высокой плотностью населения и промышленности
Отраслевая структура	Межотраслевой комплекс	Ярко выражена отдельная отрасль
Специализация	Добыча сырья и первичная переработка	Конечные товары и услуги
Конкуренция между предприятиями	Низкая, как правило, отсутствует совсем	Высокая
Инновационная активность	Низкая	Высокая

• ТПК эффективно используют местные и полученные извне ресурсы и обеспечивают охрану окружающей среды.

• ТПК имеют единую производственную и социальную инфраструктуру.

• ТПК «живы» — современный проект Нижне-Ангарского кластера, по сути, представляет собой ТПК

Большое количество ресурсоориентированных предприятий, построенных в рамках ТПК-подхода в Западной и Восточной Сибири и на Дальнем Востоке, являются сейчас основой конкурентоспособности и экспортного потенциала России. По оценкам А. Г. Гранберга, 12 наиболее развитых ТПК давали в 2002 г. 34,4% промышленного производства и обеспечивали 62,6% экспорта России. Основные ТПК России: Курская магнитная аномалия — КМА, Тимано-Печорский ТПК, Северо-Тюменский ТПК, Норильский ТПК, Средне-Обский ТПК, Кузбасский ТПК, Саянский ТПК, Красноярский ТПК, Иркутско-Черемховский ТПК, Братско-Усть-Илимский ТПК, Южно-Якутский ТПК, Западно-Якутский ТПК.

Модель ТПК применима в сырьевых отраслях в регионах с низкой плотностью населения и слабым развитием обрабатывающей промышленности.

Основные выводы: оценка применимости моделей для России

В настоящее время экономика России имеет наследство в виде советской модели организации промышленности — территориально-производственных комплексов. Эта модель нуждается в модификации для соответствия рыночной экономике и вызовам глобализации. В данном докладе проанализирован международный опыт и выделено 6 моделей организации промышленных кластеров. Применимость каждой модели определяется как характеристиками страны, так и спецификой конкретных отраслей.

Для России в наибольшей степени применима «индийско-китайская модель» организации промышленных кластеров. В соответствии с этой моделью кластеры развиваются за счет привлечения крупных международных компаний через прямые иностранные инвестиции. ПЗИ необходимы для освоения передовых технологий и выхода на мировые рынки.

Возможность использования «итальянской модели» ограничена относительно слабым развитием малого бизнеса в России, а также низкой эффективностью муниципального управления. Необходима поддержка

малого бизнеса в отраслях, в наибольшей степени соответствующих «итальянской модели». К ним относятся сектора, производящие продукцию с высокой возможностью дифференциации и не требующие значительного масштаба производства.

«Финская модель» актуальна только для части российских регионов, которые имеют выгодное экспортное расположение (Центр, Юг, Северо-Запад России). Для других, в частности, для Свердловской области, «финская модель» применима в рамках использования потенциала системы науки и образования для создания инновационной продукции.

«Японская модель» имеет много общего с «финской моделью». Россия может успешно использовать японский опыт фирм-лидеров и частно-государственного регулирования экономических процессов. Очень важно, чтобы каждый кластер в регионе имел фирму-лидера, которая бы являлась основным инициатором развития, а также несла ответственность за эффективность выбранной стратегии.

«Североамериканская модель» обладает самой низкой степенью применимости в России, так как ее эффективность существенно зависит от степени развития рыночных институтов и конкуренции. Переходный характер экономики России не позволяет рассчитывать на выполнение этих предпосылок.

Региональная кластерная политика: 6 факторов успеха

1. Лидеры должны быть со стратегией. Развитие экономики любого региона имеет свои «локомотивы» — компании — лидеры в основных промышленных секторах экономики. Развитие на их базе конкурентных преимуществ региона может быть успешным тогда, когда данные компании смогут предложить конкурентоспособные стратегии. Региональным властям следу-

ет поддерживать многосторонний процесс разработки стратегий с активным привлечением региональных и внешних экспертов.

2. Активное содействие малому бизнесу. Мировой опыт показывает, что малый бизнес является надежной основой для успешных кластеров. В некоторых отраслях малый бизнес самостоятельно формирует «ядро» конкурентоспособных компаний, в других отраслях он может стать эффективным субподрядчиком.

3. Формирование социальных сетей в кластере. Формирование устойчиво развивающегося кластера должно сопровождаться активным укреплением личностного взаимодействия между руководителями, менеджерами компаний — участников кластера, что укрепляет атмосферу доверия, кооперации — одной из важнейших характеристик кластера. Это может достигаться через совместные программы обучения, отдыха, проведение неформальных встреч, «круглых столов», формирование клубов.

4. Формирование институтов развития для кластеров. Опыт успешных кластеров показывает, что необходимо формирование институтов двух видов:

4.1. Экспертные советы при губернаторе по каждому кластеру для формирования и согласования кластерной политики. Они могут включать руководителей компаний, руководителей образовательных и исследовательских структур, внешних экспертов международного и федерального уровней.

4.2. Специализированные маркетинговые, финансовые, дизайнерские агентства, содействующие эффективному распределению издержек между участниками кластера и открытию новых рынков.

5. Кластеризация должна специализировать функции города-метрополии и вторых городов региона. Опыт разделения на производственные и «представительские» центры кластеров показывает, что кластерное

УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ!

В этом году редакция журнала сочла целесообразным изменить характер и содержание ставшей популярной рубрики «Консультации специалиста». Традиционно у нее был один ведущий — советник Аналитического управления ФАС России. Практика общения редакции с нашими читателями показывает, что возникающие у них вопросы зачастую выходят за рамки антимонопольного законодательства.

Нам бы очень хотелось, чтобы рубрика «Консультации специалиста» формировалась в результате диалога с читателями на страницах журнала и была предназначена для широкой аудитории — управленцев, бизнесменов, начинающих предпринимателей, представителей академического сообщества, нуждающихся в консультациях по вопросам теории и практики конкуренции.

Кроме того, нам кажется правомерным, что в данной рубрике в качестве ее ведущих должны быть представлены известные отраслевые эксперты, специалисты-практики, которые могут оказать квалифицированную помощь в разрешении вопросов, связанных со всеми аспектами деятельности современной организации.

Как видите, у редакции серьезные намерения сделать данную рубрику практической и полезной для Вас. Надеемся, что эти намерения будут нами реализованы. Приглашаем Вас к сотрудничеству. Вы можете задавать специалистам, ведущим данную рубрику, интересующие Вас вопросы и получить профессиональную и компетентную консультацию.

Сегодня рубрику ведет директор Центра профессиональной переподготовки оценщиков, заведующий кафедрой «Оценочная деятельность» Московской финансово-промышленной академии, канд. экон. наук, доцент И. В. Косорукова.

Оценка бизнеса одинаково важна и необходима и для инвесторов, собирающихся приобрести какое-либо предприятие, и для тех компаний, которые в ближайшее время сами будут выставлены на продажу. Наконец, оценка необходима и для тех, кто хочет понять, насколько эффективно сегодня работает их компания и какие решения следует принять завтра для ее успешного развития.

Результатом эффективного управления, как известно, является стоимость бизнеса, которая имеет вполне конкретный финансовый показатель. Но достигается он отнюдь не денежным ресурсом, а прежде всего своевременностью принятия правильных управленческих решений. В основе этих решений зачастую лежит грамотная и профессиональная оценка, которая включает не только определение стоимости движимого и недвижимого имущества компании, ее финансовых вложений, нематериальных активов, но и оценку эффективности ее работы на рынке, определение прошлых, настоящих и будущих доходов, перспектив развития и многого другого.

Без оценки невозможно разработать грамотную стратегию бизнеса. В настоящее время стратегическая перегруппировка бизнеса в условиях кризиса и последующего спада для многих собственников бизнеса, для топ-менеджеров различных компаний является насущной проблемой.

Именно этим объясняется то, что в качестве ведущего рубрики «Консультации специалиста» в журнале № 1 за 2009 г. редакция пригласила одного из ведущих в стране специалистов в области оценки — **Ирину Вячеславовну Косорукову**.

УДК 332.642

Косорукова И. В., канд. экон. наук, доцент, зав. кафедрой оценочной деятельности МФПА, директор Центра профессиональной подготовки оценщиков, г. Москва

ОЦЕНКА СТОИМОСТИ: ОТ ТЕОРИИ К ПРАКТИКЕ

В российском законодательстве существуют очень четкие требования к договору на оценку и к содержанию отчета об оценке, невыполнение которых может повлечь за собой в судебном решении признание отчета недействительным, а стоимости недостоверной. Поэтому заказчику необходимо самостоятельно ориентироваться в требованиях законодательства об оценочной деятельности, так как только это позволит снизить риск последствий сделки, совершенной по цене, определяемой в ходе оценки, и отказаться от услуг некомпетентного специалиста, не потеряв при этом деньги, иногда довольно немалые.

Автор предлагает читателю, не вникая в сугубо профессиональные вопросы оценки, ознакомиться с требованиями закона и стандартов оценки, которые обязан выполнять оценщик при выполнении отчета об оценке.

В соответствии со ст. 3 Федерального закона от 29 июля 1998 г. № 135 «Об оценочной деятельности в РФ» под оценочной деятельностью понимается профессиональная деятельность субъектов оценочной деятельности, направленная на установление в отношении объектов оценки рыночной или иной стоимости. Таким образом, в результате проведения оценки собственности оценщик должен определить стоимость этого объекта.

Исходя из этого Закона объектами оценки могут быть:

- отдельные материальные объекты (вещи);
- совокупность вещей, составляющих имущество лица, в том числе имущество определенного вида (движимое или недвижимое, в том числе предприятия);
- право собственности и иные вещные права на имущество или отдельные вещи из состава имущества;
- права требования, обязательства (долги);

- работы, услуги, информация;
- иные объекты гражданских прав, в отношении которых законодательством Российской Федерации установлена возможность их участия в гражданском обороте.

Следовательно, объектами оценки на территории Российской Федерации могут быть только объекты гражданских прав, в отношении которых законодательством Российской Федерации установлена возможность их участия в гражданском обороте. Это значит, что, например, недра не могут быть объектами оценки, так как в отношении них не установлена возможность участия в гражданском обороте.

В соответствии со ст. 4 Федерального закона № 135 субъектами оценочной деятельности признаются физические лица, являющиеся членами одной из саморегулируемых организаций оценщиков и застраховавшие свою ответственность в соответствии с требованиями указанного Закона (далее — оценщики). Оценщик может

осуществлять оценочную деятельность самостоятельно, занимаясь частной практикой, а также на основании трудового договора между оценщиком и юридическим лицом, который соответствует условиям, установленным ст. 15 Федерального закона № 135.

Таким образом, оценщиками являются физические лица, которые имеют документ, подтверждающий членство в одной из саморегулируемых организаций оценщиков (их всего семь, все они представлены на сайте Национального совета по оценочной деятельности), и страховой полис, подтверждающий наличие страхования гражданской ответственности. При этом оценщик может работать полностью самостоятельно или состоять в штате юридического лица, в котором в соответствии с требованиями Федерального закона № 135 должно быть не менее двух оценщиков. Как правило, оценщик-одиночка выполняет небольшие заказы (оценка жилой недвижимости, транспортных средств), а оценочные компании — крупные заказы (оценка имущественного комплекса, бизнеса (пакета акций или доли)). Законом предусмотрена ответственность саморегулируемой организации, оценочной организации и оценщика за нанесение ущерба третьим лицам, если суд признает отчет недействительным, а стоимость, указанную в нем, недостоверной.

Как известно, стоимость является центральным понятием экономической теории и относится к числу основополагающих и сквозных проблем экономической науки. Проблема оценки стоимости — одна из центральных проблем экономической науки, она волновала ученых-экономистов во все времена — начиная с меркантилистов и классиков и заканчивая нашими современниками.

«На основе теории стоимости определяются цели и мотивы деятельности субъектов хозяйствования, выбираются варианты распределения ресурсов и до-

ходов, функционирует процесс рыночного обмена»¹.

Свои взгляды на проблему стоимости выражали такие классики политэкономии, как А. Смит, У. Петти, Д. Рикардо. Данной проблемой занимались К. Маркс, а также другие представители различных учений и школ.

Данная проблема впервые была отражена в трудах первого автора трудовой теории стоимости У. Петти, его понимание стоимости в рамках трудовой теории развили далее А. Смит, а затем Д. Рикардо. Смит осуществил деление стоимости на потребительскую и меновую. К. Маркс подробно рассмотрел проблему трудовой теории стоимости в своем труде «Капитал».

В соответствии с трудовой теорией стоимость интерпретируется как овеществленный в товаре труд товаропроизводителей.

С альтернативной позицией трудовой теории стоимости выступила австрийская школа (К. Менгер, Э. Бем-Баверк, Л. Вальрас и др.), выдвинув теорию предельной полезности. Ценность товаров в ней определяется их предельной полезностью на базе субъективных оценок человеческих потребностей. При этом редкость товара является фактором, формирующим стоимость.

В современной экономической науке трудовая теория стоимости и теория предельной полезности дополняют друг друга. Теорию предельной полезности (маржинализма) и теорию издержек производства (классическая политэкономия) объединил Альфред Маршалл, основатель кембриджской неоклассической школы. Одна из главных идей А. Маршалла заключалась в том, что он не согласился с попытками предшественников искать единственный фактор ценообразования.

¹ Румянцева Е. Е. Новая экономическая энциклопедия. Изд. 2-е. М.: Инфра-М, 2006. С. 594.

Таким образом, стоимость — это общэкономическое понятие, не имеющее общепринятого определения.

Однако стоимости присущи общепринятые черты, которые определяют ее сущность. Эти черты заключаются в следующем:

1) выступает как *мера полезности* вещи. Полезность — это способность вещи удовлетворять потребности пользователя в данном месте и в течение данного периода времени. Большое внимание этой категории — полезности — уделено в п. 7 раздела «Общие понятия и принципы оценки» Международных стандартов оценки (далее — МСО);

2) стоимость является *мерой умственных и физических усилий* человека (затрат труда) при создании вещи;

3) стоимость выступает как мера относительной редкости вещей, т.е. вещь не должна быть общедоступной, чтобы обладать стоимостью;

4) чтобы иметь стоимость, вещь должна обладать *способностью обмениваться* на другие вещи или деньги;

5) при оценке стоимость выражается в денежных единицах.

Международные стандарты оценки определяют стоимость как «экономическое понятие, касающееся цены, относительно которой наиболее вероятно договорятся покупатель и продавец доступных для приобретения товаров или услуг»².

Федеральный стандарт оценки № 1 «Общие понятия оценки, подходы к оценке и требования к проведению оценки», утвержденный Приказом Минэкономразвития России от 20 июля 2007 г. № 256 (далее — ФСО № 1), в п. 5 также содержит определение понятия стоимость: это «рас-

четная величина цены объекта оценки, определенная на дату оценки в соответствии с выбранным видом стоимости». При этом указывается, что «совершение сделки с объектом оценки не является необходимым условием для установления его стоимости».

По сути, использование того или иного вида стоимости в оценке напрямую связано с задачей оценки, т.е. с дальнейшим использованием результатов оценки. В условиях рынка большинство случаев оценки связано с определением рыночной стоимости, однако в силу различных потребностей заказчика и целей оценки необходимо использовать и другие виды стоимости (инвестиционная, ликвидационная стоимость и др.).

Прежде чем перейдем к рассмотрению сущности видов стоимости, отметим, что со времен А. Смита стоимость подразделяется на две большие категории: стоимость в обмене (меновая стоимость) и стоимость в пользовании (потребительская стоимость).

Стоимость в пользовании (стоимость использования, пользователя) — это стоимость вещи с точки зрения конкретного пользователя, использующего или собирающегося использовать эту вещь определенным образом для удовлетворения собственных потребностей. Она устанавливается одним лицом (пользователем), поэтому является субъективной.

Стоимость в обмене (стоимость обмена) — это стоимость, рассматриваемая в связи с отчуждением вещи и проявляющаяся в форме цены при обмене этой вещи на деньги. В данном случае имеется в виду цена, которая будет преобладать на свободном, открытом и конкурентном рынке на основе равновесия, устанавливаемого факторами предложения и спроса. Поэтому стоимость в обмене является объективной. Она рассматривается как обобщенная характеристика привлекательности вещи как предмета обмена с по-

² Международные стандарты оценки. Изд. 7-е/Пер. с англ. И. Л. Артеменков, Г. И. Микерин, Н. В. Павлов. М.: ОО «Российское общество оценщиков», 2006. С. 42.

зиций неопределенного числа ее потенциальных обладателей, в совокупности называемых рынком.

Нетрудно заметить, что определения понятия «стоимость» в МСО и ФСО №1 соответствуют категории меновой стоимости.

Наиболее ярким примером стоимости в обмене является **рыночная стоимость**. Некоторые специалисты считают, что рыночная стоимость является краеугольным камнем оценочной деятельности. Это связано с тем, что чаще всего целью оценки является определение рыночной стоимости объекта оценки.

Определение и подробная характеристика рыночной стоимости приведены в стандарте 1 Международных стандартов оценки (МСО 1) «Рыночная стоимость как база оценки». Определение рыночной стоимости содержится в Федеральном законе «Об оценочной деятельности в РФ» и в федеральных стандартах оценки. В соответствии с указанными нормативными документами под рыночной стоимостью «понимается наиболее вероятная цена, по которой данный объект может быть отчужден на открытом рынке в условиях конкуренции, когда стороны сделки действуют разумно, располагая всей необходимой информацией, а на величине цены сделки не отражаются какие-либо чрезвычайные обстоятельства, т.е. когда:

- одна из сторон сделки не обязана отчуждать объект оценки, а другая сторона не обязана принимать исполнение;
- стороны сделки хорошо осведомлены о предмете сделки и действуют в своих интересах;
- объект оценки представлен на открытом рынке посредством публичной оферты, типичной для аналогичных объектов оценки;
- цена сделки представляет собой разумное вознаграждение за объект оценки и принуждения к совершению сделки в от-

ношении сторон сделки с чьей-либо стороны не было;

- платеж за объект оценки выражен в денежной форме»³.

Следовательно, рыночная стоимость является результатом справедливой сделки, осуществляемой при соблюдении ряда условий:

- 1) открытость рынка, на котором совершается сделка;
- 2) конкурентность рынка;
- 3) типичная мотивация сторон;
- 4) разумная информированность сторон;
- 5) достаточное время, в течение которого объект оценки предлагается на рынке для продажи;
- 6) отсутствие влияния каких-либо чрезвычайных обстоятельств на цену сделки.

Кроме рыночной стоимости в стандартах оценки, утвержденными постановлением Правительства РФ «Об утверждении стандартов оценки в РФ» от 6 июля 2001 г. №519, был приведен ряд видов стоимости, отличных от рыночной, которые могли применяться для целей оценки:

а) **стоимость объекта оценки с ограниченным рынком** — стоимость объекта оценки, продажа которого на открытом рынке невозможна или требует дополнительных затрат по сравнению с затратами, необходимыми для продажи свободно обращающихся на рынке товаров;

б) **стоимость замещения объекта оценки** — сумма затрат на создание объекта, аналогичного объекту оценки, в рыночных ценах, существующих на дату проведения оценки, с учетом износа объекта оценки;

в) **стоимость воспроизводства объекта оценки** — сумма затрат в рыночных ценах, существующих на дату проведения

³ Федеральный закон от 29 июля 1998 г. № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в РФ» (ст. 3).

оценки, на создание объекта, идентичного объекту оценки, с применением идентичных материалов и технологий, с учетом износа объекта оценки;

г) **стоимость объекта оценки** при существующем использовании — стоимость объекта оценки, определяемая исходя из существующих условий и цели его использования;

д) **инвестиционная стоимость объекта оценки** — стоимость объекта оценки, определяемая исходя из его доходности для конкретного лица при заданных инвестиционных целях;

е) **стоимость объекта оценки для целей налогообложения** — стоимость объекта оценки, определяемая для исчисления налоговой базы и рассчитываемая в соответствии с положениями нормативных правовых актов (в том числе инвентаризационная стоимость);

ж) **ликвидационная стоимость объекта оценки** — стоимость объекта оценки в случае, если объект оценки должен быть отчужден в срок меньше обычного срока экспозиции аналогичных объектов;

з) **утилизационная стоимость объекта оценки** — стоимость объекта оценки, равная рыночной стоимости материалов, которые он включает, с учетом затрат на утилизацию объекта оценки;

и) **специальная стоимость объекта оценки** — стоимость, для определения которой в договоре об оценке или нормативном правовом акте оговариваются условия, не включенные в понятие рыночной или иной стоимости, указанной в настоящих стандартах оценки.

На сегодняшний день Федеральный стандарт оценки №2 «Цель оценки и виды стоимости», утвержденный Приказом Минэкономразвития России от 20 июля 2007 г. №255, (далее — ФСО №2) содержит перечень и сущность 4 видов стоимости (пп. 5–10): рыночной, инвестиционной, ликвидационной и кадастровой. Сущность

первых трех практически совпадает с той, которая указана в определениях, приведенных выше. Формирование кадастровой стоимости «определяется методами массовой оценки рыночная стоимость, установленная и утвержденная в соответствии с законодательством, регулирующим проведение кадастровой оценки. Кадастровая стоимость определяется оценщиком, в частности, для целей налогообложения» (п. 10 ФСО №2).

В МСО выделяют стоимость в использовании, инвестиционную стоимость, стоимость действующего предприятия, страховую, налогооблагаемую, утилизационную, ликвидационную, специальную, стоимость ипотечного кредитования. Кроме того, в МСО указывается на наличие справедливой стоимости для целей бухгалтерского учета как важной категории, с которой приходится работать оценщикам.

Принципиально понятия рыночной, инвестиционной, ликвидационной, утилизационной и налогооблагаемой стоимости в МСО, ФСО №2 и в стандартах, утвержденных постановлением №519, не различаются. При этом утилизационной и налогооблагаемой стоимости в ФСО просто нет.

Однако есть ряд категорий, которые не встречаются ни в ФСО №2, ни в постановлении №519: стоимость в использовании, стоимость действующего предприятия, страховая, стоимость ипотечного кредитования. А понятие специальной стоимости в МСО несколько уточнено.

Рассмотрим эти определения⁴:

• **стоимость в использовании** — это стоимость конкретного имущества при конкретном использовании для конкретного пользователя, поэтому не связанная

⁴ Международные стандарты оценки. Изд. 7-е. 2005 / Пер. с англ. И. Л. Артеменков, Г. И. Микерин, Н. В. Павлов. М.: ООО «Российское общество оценщиков», 2006. С. 105–107.

с рынком. Этот тип стоимости основывается на вкладе, вносимом данным имуществом в стоимость того предприятия, частью которого оно является, безотносительно к наиболее эффективному использованию этого имущества или к величине денежной суммы, которая могла бы быть получена от его продажи;

- **стоимость действующего предприятия** — это стоимость бизнеса целиком;

- **страховая стоимость** — это стоимость имущества, предусматриваемая положениями страхового контракта или полиса;

- **стоимость ипотечного кредитования** — это стоимость имущества, определенная оценщиком, проводящим осмотрительную оценку будущей реализуемости имущества с учетом долговременных устойчивых аспектов имущества, нормальных и локальных условий рынка и текущего использования и подходящих альтернативных вариантов использования имущества;

- **специальная стоимость** — это термин, относящийся к экстраординарному элементу стоимости сверх рыночной стоимости. Специальная стоимость может возникнуть, например, в результате физической, функциональной или экономической связи объекта имущества с некоторым другим объектом имущества, например, территориально примыкающим к рассматриваемому объекту. Специальная стоимость представляет собой дополнительную стоимость, которая может существовать, скорее, для определенного собственника или пользователя либо потенциального собственника или пользователя, чем для рынка в целом, т.е. специальная стоимость применима только к покупателю, имеющему особый интерес. Примером специальной стоимости является стоимость при слиянии, она может ассоциироваться с элементами стоимости действующего предприятия, инвестиционной стоимости.

Справедливая стоимость — бухгалтерское понятие, которое определяется в МСФО и других аналогичных стандартах как денежная сумма, за которую можно было бы обменять актив или погасить обязательство в коммерческой сделке между хорошо осведомленными заинтересованными сторонами. Справедливая стоимость обычно используется в финансовой отчетности и как показатель рыночной стоимости, и как показатель нерыночной стоимости. Если имеется возможность установить рыночную стоимость актива, она будет эквивалентна справедливой стоимости этого актива⁵.

Категория справедливой стоимости довольно давно существует в практике бухгалтерского учета и оценки, а сейчас о возможности и целесообразности ее применения разворачиваются еще более активные споры. Данное обстоятельство связано с принятием в середине ноября 2007 г. постановления Совета по стандартам финансового учета № 157, которое детально рассматривает методику формирования и применения справедливой стоимости в финансовой отчетности.

Таким образом, анализируя виды стоимости, следует отметить, что в ныне действующих стандартах оценки (т.е. в ФСО), которые являются обязательными к применению при осуществлении оценочной деятельности, отсутствуют некоторые виды стоимости, имеющиеся, например, в МСО (а в соответствии со ст. 20 Федерального закона № 135-ФЗ ФСО разрабатываются с учетом МСО) и применить которые в ФСО возможности нет. К таким видам относятся страховая стоимость, стоимость действующего предприятия, утилизационная, налогооблагаемая (табл. 1).

⁵ Международные стандарты оценки. Изд. 7-е. 2005 / Пер. с англ. И. Л. Артеменков, Г. И. Микерин, Н. В. Павлов. М.: ООО «Российское общество оценщиков», 2006. С. 49–50.

Таблица 1

Анализ перечня и видов стоимости

Наименование вида стоимости	Наличие вида стоимости			Примечание
	в МСО	в ФСО	в постановлении № 519	
Рыночная	+	+	+	Сущность, сходная во всех документах
Инвестиционная	+	+	+	Сущность, сходная во всех документах
Ликвидационная	+	+	+	Сущность, сходная во всех документах
Кадастровая	-	+	-	Частично совпадает с налогооблагаемой стоимостью
Стоимость в использовании	+	-	-	Может использоваться инвестиционная стоимость в рамках ФСО
Стоимость с ограниченным рынком	-	-	+	В ФСО нет возможности применения
Стоимость замещения	-	-	+	В ФСО нет возможности применения
Стоимость воспроизводства	-	-	+	В ФСО нет возможности применения
Утилизационная	+	-	+	Сущность, сходная в документах. В ФСО нет возможности применения
Стоимость действующего предприятия	+	-	-	В ФСО нет возможности применения
Налогооблагаемая	+	-	+	Частично может использоваться кадастровая стоимость в рамках ФСО
Стоимость при существующем использовании	+	-	+	Может использоваться инвестиционная стоимость в рамках ФСО
Страховая	+	-	-	В ФСО нет возможности применения
Стоимость ипотечного кредитования	+	-	-	Может использоваться инвестиционная стоимость в рамках ФСО
Специальная	+	-	+	Имеют разную сущность в указанных документах (может использоваться инвестиционная стоимость в рамках ФСО)
Справедливая	-	-	-	Используется для целей бухучета. В российской практике используется в рамках подготовки отчетности в МСФО.

Кроме того, хотелось бы отметить, что российская действительность отличается от международного опыта, и в российской практике возникают ситуации, когда нет возможности применить ни один из видов стоимости, описанных в ФСО или МСО.

Приведем пару примеров.

Переоценка основных средств и нематериальных активов. Нельзя сказать, что механизм переоценки нематериальных активов подробно описан в ныне действующих документах по бухгалтерскому и налоговому учету, а вот по основным средствам проблема очевидна. В ПБУ 6/01⁶ и Методических указаниях по бухгалтерскому учету основных средств⁷ содержится описание механизма переоценки основных средств, где указывается, что в результате переоценки формируется восстановительная стоимость основного средства и формировать ее может в том числе и оценщик.

При этом под текущей (восстановительной) стоимостью объектов основных средств понимается сумма денежных средств, которая должна быть уплачена организацией на дату проведения переоценки в случае необходимости замены какого-либо объекта⁸.

При определении текущей (восстановительной) стоимости могут быть использованы: данные на аналогичную продукцию, полученные от организаций-изготовителей; сведения об уровне цен, имеющиеся у органов государственной статистики, торговых инспекций и организаций; сведения об уровне цен, опубли-

кованные в средствах массовой информации и специальной литературе; оценка бюро технической инвентаризации; экспертные заключения о текущей (восстановительной) стоимости объектов основных средств⁹.

Как видим, восстановительная стоимость не имеет аналогов в ФСО, и не определен какой-либо вид стоимости, который оценщику можно было бы использовать для этой цели. При этом для оценки восстановительную стоимость оценщик определять не может, так как перечень видов стоимости в ФСО закрытый, и только он может быть применен для подготовки отчета об оценке. Либо документ, который будет подготовлен оценщиком, не будет являться отчетом об оценке (в настоящее время так оно и есть), а будет неким экспертным заключением, и тогда к нему не будут предъявляться требования законодательства об оценке. Это, с одной стороны, упрощает работу оценщику, снижает требования к качеству работы, а с другой — официально сужает спектр работы оценщика, так как для такой работы привлекается любой другой специалист, которого можно трактовать как эксперта.

Оценка государственной или муниципальной собственности. В настоящее время в соответствии со ст. 8 Федерального закона № 135-ФЗ при сдаче государственной или муниципальной собственности в аренду, при залоге такой собственности и в других случаях необходима ее обязательная оценка. Чаще всего в аналогичных ситуациях для имущества, оборотоспособность которого не ограничена, определяется рыночная или ликвидационная стоимость. Проблема в том, что и тот, и другой вид стоимости формируется как «наиболее вероятная цена на открытом рынке в условиях

⁶ Приказ Минфина РФ от 30 марта 2001 г. № 26н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01».

⁷ Приказ Минфина РФ от 13 октября 2003 г. № 91н «Об утверждении Методических указаний по бухгалтерскому учету основных средств».

⁸ Там же, п. 43.

⁹ Там же.

конкуренции», что невозможно для ограниченных в обороте объектов, принадлежащих Российской Федерации, субъектам РФ или муниципальным образованиям. В ФСО сегодня нет вида стоимости, который можно было бы использовать для данных целей.

Таким образом, в стандартах оценки необходимо сформулировать отдельные положения, касающиеся оценки стоимости в указанных и других ситуациях, или разработать отдельные федеральные стандарты, касающиеся методологии оценки таких объектов или специфических целей оценки.

Итак, в данной статье мы попытались определить основные понятия оценочной деятельности (объекты оценки, субъекты оценки и, самое сложное, стоимость и ее виды). В следующих публикациях мы рас-

смотрим проблемы формирования задания на оценку, особенности заключения договора на оценку, проблемы и ошибки отчетов об оценке и др.

Литература

1. Румянцева Е. Е. Новая экономическая энциклопедия. Изд. 2-е. М.: Инфра-М, 2006.
2. Международные стандарты оценки. Изд. 7-е. 2005/Пер. с англ. И. Л. Артеменков, Г. И. Микерин, Н. В. Павлов. М.: ОО «Российское общество оценщиков», 2006.
3. Ивлиева Н. Н. Оценка стоимости интеллектуального капитала предприятия. М.: Маркет ДС, 2008.
4. Кацман В. Е., Косорукова И. В., Родин А. Ю. Оценочная деятельность. Правовые, теоретические и математические основы. Учебное пособие. Кн. 1. М.: Маркет ДС, 2008.

Статья поступила в редакцию 12.01.2009

*Irina Kosorukova, PhD (Econ.), Associate Professor, Head of the Evaluation Chair,
Director of the Certified Appraiser Training Center, Moscow University of Industry and Finance*

COST ESTIMATING: THE THEORY AND THE PRACTICE

The agreement for appraisal services and appraisal report compilation requirements set by the Russian legislation are very strict and if the requirements are not met, the court of law has a right to issue a resolution stating that the agreement is null and void and the cost estimates are erroneous. That is why any customer should be aware of the appraisal and estimation-related operational requirements set by the legislation. This is the only way to decrease the risk of suffering from the bad consequences of the deal made in accordance with the costs estimates made by the appraisers and to decrease the risk of dealing with an incompetent individual and to save the money (the sums are sometimes quite large).

Without doing an in-depth research, the article author offers the public to take a look at the legislation requirements and the appraisal standards that any appraiser has to meet when preparing an appraisal report.

ЧИТАЙТЕ В СЛЕДУЮЩЕМ НОМЕРЕ

Зубов В. М.

Кризис в поисках выхода

Юсупова Г. Ф.

Проблемы противодействия ограничивающим конкуренцию соглашениям в российской антимонопольной политике

Ружанская Л. С., Останин И. В., Тычинская Т. А., Щербинина А. А.

Региональный бизнес и власти: может ли государственное участие в собственности и управлении повысить эффективность компаний?

Курнышева И. Р.

Особенности человеческого капитала российской экономики

ПОДПИСКА - 2009

Журнал «Современная конкуренция» выходит 6 раз в год:

Январь Март Май Июль Сентябрь Ноябрь

1 номер	750 руб.	4 номера	3510 руб.
2 номера	1740 руб.	5 номеров	4410 руб.
3 номера (полугодие)	2610 руб.	6 номеров (годовая)	5310 руб.

Вы можете выбрать любой удобный для Вас вид подписки.

Подписка на журнал может быть осуществлена:

по каталогу агентства «Роспечать» (на 1–2-е полугодие 2009 г.), подписной индекс **36207**;
по объединенному каталогу «Пресса России» (на 1–2-е полугодие 2009 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 Д. С. Борсук
Литературный редактор Е. И. Андрианова
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, Моск. обл., г. Красногорск, Коммунальный кв., д. 2
Заказ №