

НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

СОВРЕМЕННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ

Март-апрель 2009 года

№ 2 (14)

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

| | |
|-----------------------|---|
| От редакции | 4 |
|-----------------------|---|

Хроника, события, факты

| | |
|-------------------------------------|---|
| Новости бизнес-сообщества | 5 |
| Календарь мероприятий | 6 |
| Обзор литературы | 7 |

Конкурентоспособная Россия (тема номера)

Зубов В. М.

| | |
|---|----|
| Кризис — это не только проблемы, но и новые возможности | 10 |
|---|----|

В то время как одни утверждают, что кризис — это всего лишь очередной виток естественного хода развития экономики, другие высказывают уверенность в том, что ничего естественного в сложившемся кризисе нет и виноваты в нем не общие законы развития мировой экономики, а конкретные люди.

Редакция журнала публикует мнение по данному вопросу доктора экономических наук, профессора, депутата Государственной Думы Зубова Валерия Михайловича.

Клейнер Г. Б.

| | |
|---|----|
| Экономика должна быть гармоничной | 19 |
|---|----|

В силах ли современное научное сообщество, используя накопленный опыт и творческое наследие великих ученых-экономистов, осмыслить причины происходящего и предложить эффективный инструментальный борьбы с последствиями нынешнего мирового финансового кризиса?

Редакция журнала публикует мнение по данному вопросу Клейнера Георгия Борисовича, доктора экономических наук, профессора, заместителя директора ЦЭМИ РАН, члена-корреспондента РАН.

Мурычев А. В.

| | |
|--|----|
| Финансовый кризис: эффективность антикризисных мер | 22 |
|--|----|

Ведется широкая полемика о возможности второй волны финансового кризиса в России, о целесообразности создания агентства по скупке «плохих» долгов, об излишней «накачке» ликвидностью банковской системы и по многим другим вопросам. Высказать свое профессиональное мнение по этим вопросам редакция журнала пригласила Мурычева Александра Васильевича, первого исполнительного вице-президента РСРП.

Агеев А. И.

| | |
|--|----|
| Глобализация и российский кризис | 26 |
|--|----|

Степень интеграции России в мировую экономику достаточно высока. С этим связаны и значительные преимущества для развития национальной экономики, и серьезные проблемы. Россия не может не испытывать на себе последствия финансового кризиса, который сегодня переживает весь мир.

Редакция журнала публикует мнение по данному вопросу доктора экономических наук, профессора, академика РАЕН, генерального директора Института экономических стратегий, главного редактора журнала «Экономические стратегии» Агеева Александра Ивановича

Антимонопольное регулирование

Юсупова Г. Ф.

| | |
|---|----|
| Проблемы противодействия ограничивающим конкуренцию соглашениям в российской антимонопольной политике | 31 |
|---|----|

Проблема соглашений и согласованных действий является одной из самых сложных в конкурентном праве и антимонопольной политике не только в России, но и во всем мире. Как оценить достигнутые Федеральной антимонопольной службой России результатов и добиться больших успехов в борьбе с картелями (согласиями) и молчаливым сговором (согласованными действиями) — этим вопросам был посвящен организованный Институтом современного развития «круглый стол» «Соглашения и согласованные действия».

Региональная конкуренция

Ружанская Л. С., Останин И. В., Тычинская Т. А., Щербинина А. А.

| | |
|--|----|
| Может ли государственное участие в собственности и управлении повысить конкурентоспособность и эффективность компаний? | 44 |
|--|----|

В статье представлен эмпирический анализ корпоративного управления в частных компаниях и в компаниях со смешанной собственностью, а также влияния участия государства в собственности и корпоративном управлении на эффективность работы региональных компаний.

Рисин С. И.

**Зарубежный опыт государственного управления
повышением конкурентоспособности региона 64**

Цель статьи — позиционировать продуктивные компоненты управленческой деятельности государства, пригодные для использования в российской практике на федеральном и региональном уровнях. В их числе: разработка и реализация государством политики (стратегии) повышения конкурентных преимуществ национальных производителей; появление новых зон стратегического государственного управления конкурентоспособностью; кластерная организация бизнеса; апробация различных форм государственно-частного партнерства, призванного содействовать инновационно-технологическому развитию компаний.

Стратегия и тактика

Михненко П. А.

**Организационные изменения как фактор конкурентного потенциала
компании на стадиях ее жизненного цикла 73**

В настоящей статье анализ конкурентоспособности организации рассматривается в аспекте управления таким фактором конкурентного потенциала, как организационная структура и ее соответствие целям и задачам компании на стадиях жизненного цикла.

Озорнина О. В., Ружанская Л. С., Сысоева М. Ю.

**Информационная прозрачность российских компаний
как фактор их конкурентоспособности на рынке капиталов 86**

Цель статьи — исследование влияния информационной прозрачности российских компаний на стоимость их обыкновенных акций, что в конечном итоге обуславливает повышение конкурентоспособности компании на рынках капитала.

Криворучко С. В.

Конкуренция и регулирование систем розничных платежей 94

В течение продолжительного периода российские банки не обращали внимания на сегмент рынка розничных платежей услуг, получая высокие доходы при меньших затратах от кредитных операций и операций на РЦБ. В условиях кризиса у банков резко сократились доходы от инвестиционной и кредитной деятельности, поэтому возникла необходимость поиска других их источников.

Курнышева И. Р.

**Особенности человеческого капитала российской
экономики в конкурентном мире 103**

Мировая экономика стоит на пороге новой волны технологических изменений, резко усиливающих роль человеческого капитала в конкурентной борьбе как в рамках национальных экономик, так и на мировых рынках. В ежегодных докладах о конкурентоспособности, публикуемых мировым экономическим форумом, развитие человеческого капитала рассматривается в качестве одной из фундаментальных групп факторов, на основании которых предлагается судить об уровне конкурентоспособности национальных экономик.

Бабошин А. В.

**Конкурентные позиции субъектов предпринимательства
в современной теории конкуренции 115**

Понятия конкурентной позиции и конкурентного позиционирования субъекта бизнеса не имеют пока единообразного толкования в современных работах. Весьма часто конкурентное позиционирование трактуется исключительно в маркетинговом ключе, по сути, как маркетинговое позиционирование. Автор статьи высказывает свою точку зрения по поводу ошибочности таких трактовок.

Особое мнение

Муштук О. З.

Государство как «законодатель-модельер» среды бизнеса в России 129

Статья профессора О. З. Муштука открывает новую рубрику «Особое мнение». В этой рубрике будут публиковаться статьи, в которых взгляд на российскую действительность несколько отличается от общепринятого. К стати, мнение редакции может не совпадать с мнением автора. И только время сможет рассудить, кто был ближе к истине.

Хроника научной жизни

Развитие конкуренции на рынке информационных технологий 143

Анонс

Читайте в следующем номере 144

ОТ РЕДАКЦИИ

Очередной номер журнала выходит в период, который можно определить как время напряженного поиска ответа на извечный российский вопрос «что делать?». Оценка перспектив экономического развития России на ближайшую и среднесрочную перспективу противоречива как никогда. Причины мирового финансового кризиса и пути выхода из него являются предметом активного обсуждения в различных аудиториях — от политиков и бизнесменов до академического сообщества и граждан.

По сути, мировой финансовый кризис явился тестом на целесообразность борьбы за экономический рост «любой ценой», тестом на конкурентоспособность мировой и российской экономик. Мы в очередной раз выяснили, что находимся на подступах к конкурентоспособной экономике, что национальная конкурентоспособность была и остается нашей стратегической целью.

Очевидность этих задач не подвергается сомнению, но чтобы «не наступить на одни и те же грабли» следует конструктивно выстраивать диалог между теми, кто принимает решения, и теми, кто дает конкретные предложения. Речь идет о заинтересованном диалоге ученых, членов правительства, политиков и бизнесменов по проблемам конкуренции и конкурентоспособности.

Сегодня очень высока потребность в развитии теории и практики конкуренции, в создании постоянно действующей системы актуального информационного и аналитического обеспечения ученых и практиков в области антимонопольного регулирования и защиты конкуренции, в проведении исследований условий развития конкурентоспособного национального бизнеса и повышения конкурентоспособности России.

Именно поэтому одну из своих задач редакция журнала «Современная конкуренция» видит в консолидации научного потенциала российских исследователей вокруг проблем, связанных с конкуренцией и конкурентоспособностью.

К сожалению, реалии времени в определенном смысле отразились и на подготовке к выходу в свет очередного номера журнала. Ряд авторов анонсированных статей оказались в «горячей» группе компаний, которых всерьез коснулись проблемы финансового выживания, это отодвинуло сроки сдачи ими материалов для журнала.

Мы просим читателей и авторов с пониманием отнестись к сложившейся ситуации: переосмысливались основная концепция журнала, пересматривались требования к публикациям, содержание рубрик.

Журнал «Современная конкуренция» на сегодня является единственным в России и СНГ специализированным научно-практическим журналом по проблемам конкуренции и конкурентоспособности. Это ко многому обязывает, поэтому мы рассчитываем на то, что сможем и дальше привлекать к обсуждению вопросов теории, методологии и практики конкурентной борьбы и управления конкурентными стратегиями авторитетных специалистов и признанных ученых в области экономической теории и теории управления.

Мы Надеемся и на то, что расширится круг наших собеседников — авторов и читателей, в интересах которых постараемся уделять особое внимание практическим аспектам конкуренции.

С уважением
и пожеланием творческих успехов,
Т. С. Новашина

НОВОСТИ БИЗНЕС-СООБЩЕСТВА

Апрель

Законопроект о создании госкорпорации «Российские автомобильные дороги» еще не дошел до первого чтения в Госдуме, но уже вызвал резкие протесты со стороны законодателей, бизнеса и Федеральной антимонопольной службы. По мнению экспертов, законопроект предусматривает заложенный конфликт интересов в деятельности «Росавтодора» и содержит угрозу коррупции.

Глава управления контроля ЖКХ, строительства и природных ресурсов Федеральной антимонопольной службы (ФАС) Владимир Ефимов отметил ряд претензий ФАС к документу. Во-первых, законопроект предполагает совмещение госкомпанией функций госуправления и хозяйствующего субъекта. Подобное совмещение запрещено действующим законодательством. Единственное исключение сделано для госкорпорации «Росатом», но рынок атомной энергии монополизирован государством, в то время как «Росавтодор» выходит на конкурентный рынок.

Во-вторых, в соответствии с законопроектом, госкорпорация должна взять на себя не только развитие дорожной сети, но и прилегающей инфраструктуры. В том числе будет заниматься распределением земельных участков, прилегающих к федеральным трассам. Порядок выделения участков будет определяться внутренним регламентом госкорпорации. В ФАС полагают, что придорожные участки должны выделяться на аукционах в соответствии с Земельным кодексом.

ФАС также выступает против прописанного в законопроекте права госкорпорации создавать дочерние компании. «Чтобы проводить тендеры от имени государства, достаточно головной компании. Если они хотят создавать организации, которые будут выполнять работы и услуги, а сами будут распределять заказы, то налицо конфликт интересов, так как ясно, кто будет получать эти заказы и земельные участки», — пояснил господин Ефимов.

Наконец, ФАС отмечает, что в законопроекте никак не урегулирован вопрос о том, как будут тратиться бюджетные деньги.

Пресс-служба ФАС России, 17.04.2009

* * *

Постановлением №314 Правительство Российской Федерации утвердило Правила осуществления государственного контроля за экономической концентрацией в области использования водных объектов. Функции по осуществлению государственного контроля возложены на Федеральную антимонопольную службу (ФАС России).

Постановление Правительства Российской Федерации принято в развитие части 3 статьи 40 Водного кодекса Российской Федерации, а также части 4 статьи 22 Закона о защите конкуренции. Согласно данным положениям, антимонопольный орган осуществляет государственный контроль за экономической концентрацией в сфере использования земли, недр, водных и других природных ресурсов, в том числе при проведении торгов в случаях, предусмотренных федеральными законами.

Правилами осуществления государственного контроля за экономической концентрацией в области использования водных объектов установлен уведомительный характер информирования антимонопольного органа о совершенных сделках, иных действиях по получению права пользования лицом (группой лиц) акваторией водного объекта площадью более чем сто тысяч квадратных метров, которая необходима и достаточна для осуществления хозяйствующим субъектом различных видов водопользования, в том числе и смежных видов деятельности, при которых лицо, группа лиц влияет или может повлиять на состояние конкуренции на рынках различных видов работ, услуг, которые осуществляются с использованием водных объектов.

Порядок рассмотрения таких уведомлений и принятия решений по итогам их рассмотрения антимонопольным органом аналогичен процедуре, предусмотренной главой 7 Закона о защите конкуренции.

Пресс-служба ФАС России, 8.04. 2009г.

КАЛЕНДАРЬ МЕРОПРИЯТИЙ

| Дата | Наименование, тема | Организатор | Место проведения | Телефон, факс, e-mail |
|-------------------------------|--|---|------------------|---|
| Семинары и конференции | | | | |
| 18 мая | 7-я Всероссийская конференция «ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ: защита товарного знака» | Infor-media Russia | Москва | Тел.: (495) 666-22-44 факс: (495) 666-22-45 E-mail: mail@infor-media.ru |
| 25 мая | III конференция из цикла «Академия инвестора» «Экономические циклы: логика кризисов и мирного времени, инструменты защиты частного капитала» | Газета «Ведомости» | Москва | Тел.: (495) 956-25-36 E-mail: conference@vedomosti.ru |
| 1-2 июня | 4-й ежегодный саммит «Аутсорсинг: стратегия эффективного управления и производства» | Infor-media Russia | Москва | Тел.: (495) 666-22-44 факс: (495) 666-22-45 E-mail: mail@infor-media.ru |
| 2 июня | IT-Outsourcing for Telecom- 2009 | AHConferences | Москва | Тел.: (495) 234-05-88 E-mail: it@ahconferences.com |
| 4-5 июня | III ежегодный форум «Малые и средние НПЗ — построение эффективной схемы производства и сбыта» | Vostock Capital | Москва | Тел.: +442073943090 E-mail: elena@vostockcapital.com |
| 4-6 июня | Бизнес-форум «Fashion Retail 2009» | BBPG | Москва | Тел.: (495) 666-22-46, доб. 1215 E-mail: yasineckaya@b2bcg.ru |
| 9-10 июня | 3-й Всероссийский налоговый конгресс | Infor-media Russia | Москва | Тел.: (495) 666-22-44 факс: (495) 666-22-45 E-mail: purisheva@infor-media.org |
| 10 июня | «Повышение стоимости бизнеса при продаже» | Газета The Moscow Times | Москва | Тел.: (495) 232-47-74 E-mail: reg@tmtbb.ru |
| 15 июня | 4-й ежегодный Форум по управлению частным капиталом в странах СНГ и Восточной Европы | LBS International Conferences | Латвия | Тел.: (495) 926-78-70 E-mail: contact@lbsglobal.com |
| 16 июня | Broadband Congress-2009 | AHConferences | Москва | Тел.: (495) 234-05-88 E-mail: it@ahconferences.com |
| 18 июня | 2-я ежегодная конференция «Финансовые и правовые механизмы государственно-частного партнерства в России» | Журнал «Финансы» | Москва | Тел.: (495) 660-17-19 E-mail: events@finansmag.ru |
| 22-23 июня | Конференция «Рынок железнодорожных перевозок нефти и нефтепродуктов РФ» | Infor-media Russia | Москва | Тел.: (495) 666-22-44 факс: (495) 666-22-45 E-mail: purisheva@infor-media.org |
| 25-27 июня | I Санкт-Петербургский спортивный форум | LBS International Conferences Volvo Ocean Race | Санкт-Петербург | Тел.: (495) 926-78-70 E-mail: contact@lbsglobal.com |

ОБЗОР ЛИТЕРАТУРЫ

Анучин А.

Перехват клиента. Борьба за продажи в условиях жесткой конкуренции. — СПб.: Питер, 2009.

В книге описана комплексная технология по перехвату клиентов в условиях высокой конкуренции: разработка стратегии перехвата, методы сбора информации о клиентах и конкурентах, маркетинговые инструменты перехвата, использование технологий личных продаж. Рассмотрены методы удержания клиентов, а также вопросы этики и законности при перехвате потребителей. Книга содержит множество примеров из практики международных и российских компаний: Wal-Mart, IKEA, DELL, Mercedes Benz, McDonald's, «Вымпелком», МТС, «Яндекс» и многих других.

Рекомендуется руководителям и специалистам отделов продаж и маркетинга, менеджерам по работе с ключевыми клиентами.

Городов О. А.

Недобросовестная конкуренция.

Теория и правоприменительная практика. — М.: СТАТУС, 2008.

В монографии подробно исследуются наиболее важные теоретические и практические правовые проблемы института недобросовестной конкуренции на современном этапе его существования и развития в Российской Федерации. Особое внимание уделено анализу отдельных разновидностей конкурентных действий, признаваемых российским законодательством в качестве актов недобросовестной конкуренции. Приводятся примеры из судебной практики.

Работа рассчитана на широкий круг читателей, прежде всего на юристов, занимающихся теоретическими и практическими проблемами защиты конкуренции, а также на руководителей и сотрудников антимонопольных органов. Она может быть полезной судьям, адвокатам, преподавателям, аспирантам, студентам юридических и экономических вузов, а также предпринимателям и специалистам, занятым на товарных рынках.

Джонатан Мэнтл

Компании, которые изменили мир. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2009.

В этой замечательной книге собраны истории великих компаний, оказавших значительное влияние на ход прогресса и развитие человечества, — от созданной в XVII веке East India Company до современной нам Google, Inc. Мир без них был бы совсем другим. Вы узнаете о жизненных перипетиях таких бизнес-гигантов, как Kodak и Disney, IKEA и CNN, Coca-Cola и Microsoft, с самого их появления на свет.

Безупречно составленная и изданная книга послужит превосходным подарком ценителю эксклюзивных изданий, тому, кто видит историю за привычной упаковкой.

Корнилов М. Я.

Экономическая безопасность России. — М.: РАГС, 2008.

В издании рассматриваются теоретические и методологические основы изучения экономической безопасности как одной из наиболее важных составных частей предмета национальной безопасности; совокупность жизненно важных интересов личности, общества и государства в экономической сфере: угрозы этим интересам; критерии экономической безопасности; методы оценки защищенности интересов в экономической сфере; концепция экономической безопасности страны, система и стратегия ее обеспечения.

Для слушателей, аспирантов и докторантов РАГС, а также для широкого круга читателей.

Кузнецова О. В., Кузнецов А. В., Туровский Р. Ф., Четверикова А. С.
Инвестиционные стратегии крупного бизнеса и экономика регионов. —
М.: Либроком, 2008.

Данная книга посвящена региональным аспектам инвестиционных стратегий крупного бизнеса и его роли в экономике российских регионов. В книге рассматриваются особенности становления крупного бизнеса в России, современная география отраслей реального сектора российской экономики, особенности региональных стратегий отечественных и иностранных компаний, причины складывающихся между регионами различий в их привлекательности для инвесторов, перспективы развития крупного бизнеса в разрезе отраслей и территорий.

Книга предназначена для широкого круга специалистов, интересующихся как региональной проблематикой, так и вопросами развития бизнеса в России.

Мин Цзен и Питер Дж. Вильямсон
Дракон у дверей. Как российским компаниям выдержать
китайскую конкуренцию. — М.: Вершина, 2009.

Китайские фирмы ломают устоявшиеся правила конкуренции. Инновации, предложенные китайскими компаниями, поражают в самом сердце бизнес в других странах. Высокие технологии и специализированные продукты Китай делает доступными массовому покупателю. Те российские и транснациональные компании, которые не найдут этому достойный ответ, не выживут. «Дракон у дверей» — первая книга, которая изнутри показывает механизмы, инструменты и методы ведения бизнеса по-китайски. Из книги вы узнаете, каков механизм успеха уникальных компаний — Huawei, Lenovo, Haier, China International Marine Container и Pearl River Piano. Прочитав книгу, вы поймете, в чем их сила и слабость, как нужно работать и управлять, чтобы выжить в новых условиях.

Книга предназначена для менеджеров, интересующихся своим будущим.

Фатхутдинов Р. А.
Глобальная конкурентоспособность.
На стол современному руководителю. — М.: РИА Стандарты и качество, 2009.

Монография содержит: анализ результатов исследований институтов РАН и Минэкономразвития РФ в области социально-экономического развития России до 2030 г. и ее конкурентоспособности; справочный материал по глобальной экономике ЦРУ США и конкурентоспособности стран, по оценке IMD и ВЭФ за 2003–2008 гг.; ключевые конкурентные преимущества и слабости 21 страны (Россия, США, Япония, Германия, Великобритания, Франция, Китай, Индия, Бразилия, Австралия, Украина, Казахстан, Египет и др.); сущность 30 инструментов конкурентоспособной экономики, применение которых позволит повысить точность, качество и эффективность прежде всего стратегических решений в области обеспечения конкурентоспособности страны и других объектов; рекомендации по ориентации долгосрочных программ комплексного развития регионов на конкурентоспособность.

Монография предназначена для широкого круга читателей — от президента России до студента, обеспокоенных низкими конкурентоспособностью России и качеством жизни россиян. Инвесторам она поможет выбрать объект инвестирования, креативно мыслящим людям — определить пути повышения своей конкурентоспособности, страну обучения, стажировки, отдыха.

Российская промышленность на этапе роста.
Факторы конкурентоспособности фирм. — М.: Вершина, 2008.

Монография посвящена проблемам конкурентоспособности российских промышленных предприятий. Впервые в отечественной экономической литературе вводится в научный оборот эконометрическая оценка конкурентоспособности фирмы на основе эмпирических данных

уникального опроса более 1000 крупных и средних предприятий обрабатывающей промышленности. Опрос был проведен в рамках партнерского проекта ГУ — ВШЭ и Всемирного банка при финансовой поддержке Министерства экономического развития и торговли. В основной содержательной части книги анализируются внешние для предприятия и внутренние факторы, которые, как показывает теория, должны влиять на производительность и другие показатели конкурентоспособности. В частности, изучено влияние конкуренции и структуры рынков; технологического уровня и инновационного поведения; качества менеджмента и структуры собственности; состояния рынка труда и управления персоналом на уровне предприятия; инвестиционного климата и государственных институтов. Кроме того, показаны агломерационные эффекты и влияние размещения предприятий на их производительность. Заключительная глава предлагает оценку эффективности государственных мер промышленной политики и «меню» политик, ориентированных на управление конкурентоспособностью разных групп предприятий.

Чуркина М., Жадько Н.

Управленческая эффективность руководителя. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2009.

Что делает руководителя эффективным? Что есть целостное видение управленческой работы? Книга «Управленческая эффективность руководителя» дает системное представление об управленческих навыках и критериях эффективности работы современного руководителя.

В книге рассмотрены: требования к личной и профессиональной позиции руководителя; стратегическое планирование и управление деятельностью; управление персоналом и кадровая политика; делегирование полномочий и профилактика конфликтов. И многое, многое другое...

Это самая простая, понятная и доступная книга про менеджмент. Живой язык, много иронии, наглядные примеры из жизни и бизнеса отечественных предпринимателей, менеджеров и рядовых сотрудников.

Мир после кризиса. 2025 год.

Доклад Национального разведывательного совета США. — М.: Европа, 2009.

Доклад Национального разведывательного совета США, опубликованный в этой книге, позволяет узнать, как будет выглядеть мир через пару десятков лет. В нем представлены основные тенденции и факторы развития мировой экономики, а также даны оценки проблем и угроз ее будущему. Авторы доклада, используя методы сценарного моделирования, наглядно и в доступной для восприятия форме обозначают долгосрочную перспективу развития мирового сообщества. Эта книга о том, каким будет мир после кризиса.

Книга адресована широкому кругу читателей: политикам, политологам, социологам, экономистам и всем, кому небезразлично будущее.

Зубов В. М., докт. экон. наук, профессор, депутат Государственной Думы, г. Москва,
zubov@duma.gov.ru

КРИЗИС — ЭТО НЕ ТОЛЬКО ПРОБЛЕМЫ, НО И НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Сегодня проблемы входа в финансовый кризис и выхода из него являются предметом активного обсуждения в различных аудиториях — от политиков и финансовых аналитиков, чьи позиции довольно схожи в определении истоков и анализе пройденных этапов, но значительно разнятся в прогнозах и вопросах антикризисных действий, до академического сообщества и граждан. В то время как одни утверждают, что кризис — это всего лишь очередной виток естественного хода развития экономики, другие высказывают уверенность в том, что ничего естественного в сложившемся кризисе нет и виноваты в нем не общие законы развития мировой экономики, а конкретные люди.

Редакция журнала публикует мнение по данному вопросу доктора экономических наук, профессора, депутата Государственной Думы Зубова Валерия Михайловича.

— Известно, что у каждого кризиса есть две главные особенности: он, во-первых, приходит неожиданно и, во-вторых, обязательно чем-то заканчивается. Какова, на Ваш взгляд, практическая составляющая, вытекающая из данного взгляда на суть вещей?

— Вряд ли можно всерьез предполагать оставаться «островом стабильности» при заведомом условии, что основной финансовый импульс для внутренних инвестиций дают внешние источники. Если в межбанковском секторе почти 80% ресурсов было привлечено от банков-нерезидентов, а нефинансовый сектор почти 40% своих ресурсов привлек также из-за рубежа, то каким образом внешние потрясения могли не задеть российскую финансовую систему и реальный производственный сектор?

Конечно, в своем самоуверенном высокомерии мы не одиноки. Рядом с пылающей экономикой США — целая Европа, которая уверенно чувствовала себя в глобальной финансовой системе. Как след-

ствие, самые экзотические инструменты «тушения пожара» теперь идут из консервативной Европы: полной национализацией банковской системы решили заняться «самые капиталистические лидеры» — Нидерланды и Бельгия; Италия провозгласила стопроцентную гарантию по вкладам населения в банках (вот раздолье-то покуролесить для тех банков, которые объективно не выживают в сложившейся ситуации); неожиданно заявляет о своем банкротстве целая страна — Исландия, входящая в десятку мировых лидеров по уровню жизни, она обращается за кредитной помощью к России, которая имеет уровень жизни в 4 раза ниже...

Истоки сегодняшних событий более чем неопределенны. Еще лет сорок исследователи будут уточнять, какие основные причины явились теми пружинами, которые, сорвавшись, дали толчок все еще необозримому по глубине и широте охвата глобальному кризису. С будущим все проще. Во-первых, как и все другие, этот кризис будет побежден. Во-вторых, проиграв-

шими окажутся те, кто, забыв многократно проверенную истину, сосредоточит свои основные ресурсы на ремонте обваливающихся «старых крепостных стен», а выиграют те, кто, перетерпев, отстроит рядом «новые кварталы».

Практической составляющей, вытекающей из данного взгляда, является отстраивание новых домов и обустройство улиц, которые должны производиться быстрее, чем разрушаются старые стены. А это значит, что антикризисная программа должна начинаться с проекта того города, в котором нам хотелось бы оказаться по окончании кризиса. В самом общем виде на сегодня это выражается банальным уравнением:

Скорректированная структура экономики и модернизированная система взаимоотношений = общество + бизнес + власть.

— Какие конкретные задачи должны быть поставлены в антикризисной программе, о которой Вы говорите, чтобы действительно можно было выйти из кризиса с обновленной и сильной экономикой?

— Без решения четырех основных задач поставленная цель труднодостижима. Первое. Необходимо прежде всего решить проблемы, существующие в системе управления. Второе. Следует решить проблемы так называемой сравнительной эффективности российской экономики. Третье. В обязательном порядке необходимо создать относительно независимую национальную финансовую систему. И четвертое. Это консолидация нового поколения предпринимателей, способных повернуть российскую экономику в сторону инновационного пути развития, и поддержка их как социально влиятельной группы.

— На первое место Вы выдвинули задачу, связанную с необходимостью решения накопившихся проблем в системе управления. Какие, с Вашей точки зрения, узло-

вые проблемы требуют безотлагательного решения в этой сфере?

— Здесь существуют две ошибки. Их следует не усугублять, а неспешно исправить. При этом надо не поддаваться на искушение третьей.

Во-первых, в момент кризиса, который носит невзрывной характер, но имеет сильную составляющую финансового недоверия, не стоит резко менять систему управления — вплоть до прямого нарушения Конституции. А чем иным является решение Госдумы и Совета Федерации о создании Комиссии Федерального Собрания по вопросам перераспределения бюджетных ассигнований? В соответствии с принятым решением 3 депутата от Государственной Думы и 3 члена Совета Федерации имеют право вносить изменения в бюджет в течение планового периода с последующим информированием (!) председателей палат. В Конституции достаточно ясно определено, что утверждение и изменение бюджета — прерогатива парламента в целом, а не отдельных депутатов. Конституционная обязанность парламента — публично рассматривать и принимать федеральный закон о распределении общественных финансов (то, что называется федеральным бюджетом). Оперативностью здесь также не прикрыться: всеми, включая премьера, было отмечено, что скоропалительное выделение средств банкам как из бюджета, так и из золотовалютных резервов ожидаемого эффекта не принесло (деньги не дошли до конечных получателей — до реального производства). Вновь подтвердилась известная поговорка: «спешка хороша лишь при ловле блох». В моменты кризисов, подобных тому, который мы преодолеваем, принципиально важна уверенность всего общества, что власть действует несуетливо, уверенно и продуманно. Не грех вспомнить, что английский парламент не прерывал своей работы и не менял регламентных прин-

ципов взаимодействия с исполнительной властью даже в тот момент, когда Великобритания была единственной противоборствующей агрессорам стороной в начале Второй мировой войны в 1940–1941 гг.

Во-вторых, как ни относиться к эффективности исполнительной власти в предыдущий («тучный») период, сегодняшняя ее попытка с ходу взвалить всю ответственность за кризис на себя не оправданна. «Участие» и законодательной, и исполнительной власти в целом ряде упущений, которые осложняют протекание кризиса (в конце концов, именно власть сформировала условия, при которых возникла избыточная зависимость российского бизнеса от иностранных заимствований), очевидно. Однако в рыночной экономике, я полагаю, основная ответственность за состояние экономики лежит на бизнесе, именно от собственников и топ-менеджмента бизнеса общество ждет эффективных действий и в «тощие» годы. Почти 20 лет, прошедших с момента официальной приватизации, дают основания государству не поощрять иждивенческие, а тем более инфантильные действия руководителей бизнеса международного масштаба. Есть проверенные правила поведения ответственного бизнеса, главное из них — самостоятельно платить по своим долгам. Помощь государства бизнесу — это перераспределение ресурсов от одних к другим, как правило, к менее эффективным.

К примеру, в США уже идет реальная реструктуризация финансового сектора (сошли со сцены инвестиционные банки, временно — на один год — национализированные ведущие ипотечные агентства и главная страховая компания). При этом отличительной особенностью американских мер финансовой санации является участие самого бизнеса в разгребании завалов. В России же бизнес как бы устранен от активного участия в преодолении кризиса и от подготовки к тем новым экономическим реалиям, которые непременно наступят. Фактически всю ответственность

за преодоление кризиса взяло на себя правительство (хотя и не напрямую, а через некоторых депутатов Государственной Думы, которые как бы от своего частного имени предлагают законы, предположительно подготовленные в правительстве). Думается, роль государства как няньки в преодолении кризиса может пагубно отразиться на развитии российского бизнеса. Это очень опасный шаг на пути выхода из кризиса. И плохая воспитательная традиция на будущее.

В-третьих, не следует предаваться иллюзии, что пришел конец рыночному либерализму (основу которого составляют частная собственность и рыночная, т.е. конкурентная, основа оценки общественно необходимых затрат) и наступает благородная «кейнсианская» эра максимально возможной государственной собственности и максимальных бюджетных расходов. Сегодня соучастие государства в разруливании ситуации объективно обусловлено.

Достаточный исторический опыт (и наш отечественный опыт — один из наиболее ярких) свидетельствует: прямое государственное участие в бизнесе в подавляющем числе случаев менее эффективно, чем частная инициатива. Это банальная констатация фактически известного. Но вот что пока не стало банальностью — это оценка конкретного участия государства в сегодняшних проблемах.

Я полагаю, что одной из основных причин финансового кризиса явились не только жадность инвесторов, просчеты в финансовом секторе, недостатки регулирования на финансовых рынках, но и повсеместное разрастание различных социальных и суверенных фондов, которые не только сыграли роль «антикризисной подушки», но и предложили рынку избыток средств, которые в силу своего «бесплатного» происхождения (государство получает свои ресурсы, как правило, в виде налогов) позволили рынку снизить требования к эф-

фективности их размещения. Это явилось одной из причин чрезмерного роста многих активов, в первую очередь социальных. Сколько стран соучаствовало в поддержке всевозрастающего дефицита бюджета США? В настоящий момент дефицит бюджета этой страны уже составил 1 трлн долларов, а общий госдолг — более 13 трлн.

Любое государство является более слабым контролером издержек, чем частный бизнес. А, как известно, исторически побеждает экономический строй, демонстрирующий более высокую производительность труда (К. Маркс), что предполагает более низкие издержки. Поэтому впереди у нас — значительно более цивилизованный рынок с возросшей прозрачностью и четкостью регулятивных, а не «собственных» функций государства.

Из вышесказанного следует одна важная предпосылка для проведения антикризисной политики. Поскольку кардинальным решением выхода из глобального кризиса будет изменение соотношения стоимости активов при общем их понижающем тренде, высокими финансовыми рисками будут обладать решения о централизованной государственной работе по избирательной поддержке сложившихся доходов отдельных предприятий на базе завышенных активов (их стоимости), сколь бы «социально значимыми» они ни представлялись. Без радикального (как правило, в несколько раз) изменения эффективности (производительности труда) прямая финансовая поддержка будет работать как «экономический наркотик» с последовательностью развития событий, известных нам по бытовым ситуациям. Безусловно, исключительно рыночные «лекарства» (избавление от избыточных активов, реструктуризация задолженности по договоренности с кредитором, смена собственников и менеджмента, сокращение персонала, банкротства) имеют некоторые максимально допустимые социальные границы.

Однако попытка Японии выйти из национального кризиса в начале 90-х годов, также связанного с завышенной оценкой активов, мягким социальным путем с помощью массированного финансового участия государства на практике вылилась фактически в почти 20-летнюю депрессию, потерю значительной части технологического лидерства, накопленного в 60–80-х годах (уже выросло поколение, которое не помнит, что было «японское чудо»), что создало у себя под боком условия для появления конкурентоспособных экономик. Нет никаких сомнений, что даже страны — члены ВТО поддадутся соблазну ввести не только внутренние (это уже свершившийся факт), но и внешние протекционистские меры. Удержаться от этого невозможно по политическим мотивам. Однако так как усиление протекционизма, кратковременно уменьшая боль, существенно растягивает время лечения, т.е. выхода из кризиса, и в целом эту практику следует принять как данность, следует держать про себя задумку, что как раз на этом повороте можно обогнать конкурентов.

— *Вторая задача, которую Вы озвучили, по существу, затрагивает проблемы повышения конкурентоспособности национальной экономики и является ее стратегической компонентой. На что здесь прежде всего следует обратить внимание в антикризисной программе?*

— Истоки глобального кризиса — не в ошибках бухгалтеров инвестиционных банков, и чисто финансового решения проблем сегодняшнего кризиса на макроуровне нет. Проблема — в сравнительной конкурентоспособности национальных экономик на микроуровне (на производственном уровне). Выправляя финансовую ситуацию, спасая банковскую систему путем пополнения ее ликвидности, нельзя отвлекаться от точного диагноза проблемы: проблема ликвидности банковской системы (к при-

меру, российской) не оттого, что реально не хватает денег, а от сложности определения, кто вернет кредит. И конечным получателем кредита, а следовательно, и тем, кто обязуется его вернуть, является не банк, а предприятие. Если предприятие выпускает конкурентоспособную (по качеству, по цене) продукцию, то возврат кредита обеспечен, в противном случае — нет. Истоки недоверия на рынке ссудных капиталов лежат не в межбанковском кредите, они — в точке соприкосновения банка и реального сектора.

Вторая, наиболее важная проблема, без решения которой выход из кризиса может оказаться кратковременным, — сравнительная эффективность российской экономики.

Нет особого смысла в данном контексте приводить широко известную статистику соотношения производительности труда по России в целом или отдельным отраслям — от высокоразвитых стран отставание в среднем в 4–5 раз. По этому поводу есть детальные исследования. Но на двух фактах, которые являются результатом не долговременного исторического тренда, а событий самых последних лет, остановиться следует.

Факт первый. Долговременный тренд в развитых странах таков, что прирост производительности труда незначительно, но устойчиво опережает прирост оплаты труда (например, у самых крупных из быстро развивающихся стран — Китая и Индии — прирост производительности труда в 2 раза выше прироста оплаты труда). В России положение зеркальное: прирост зарплаты за последние годы в 2 раза опережал прирост производительности труда. Это ключевая проблема, на решение которой должна быть нацелена экономическая политика правительства, а кризис должен выступить здесь как стимулирующий фактор. Вариантов решения этой проблемы множество.

Однако я не имею в виду банальное предложение подгонять показатель про-

изводительности труда под желаемую цифру путем ускоренного сокращения его знаменателя, т.е. численности занятых. В конце концов, численность занятых привязана к используемой технологии. Я только хотел бы, чтобы был выбран такой вариант экономической политики, в котором сделаны правильные акценты для решения указанной проблемы. Что для нас сегодня важнее: стимулирование выпуска устаревшей продукции и попытки протолкнуть ее на внутреннем рынке (на внешний рынок все, кроме сырья и вооружений, не проталкивается) взамен импорта (в частности, путем девальвации рубля) либо поддержание технологического импорта, который в предкризисный период стал объективно нарастать, а значит, не поддаваться еще одному временному инструменту стабилизации ситуации — ослаблению рубля?

Факт второй: публикация «списка 295 системообразующих предприятий». Какой сигнал при этом дан, в частности, банкам при выборе приоритетов кредитования? Будет ли облегчена жизнь малому бизнесу в этой ситуации? Достанутся ему хоть какие-то кредитные ресурсы?

Каждая уже внедренная технология имеет предел своего потенциала производительности. Принципиальные прорывы возможны только через новые бизнесы. В «списке 295» — практически все предприятия, технологическая основа которых создана еще в советский период. Сможет ли российская экономика остаться конкурентоспособной, сохранив только эту «системообразующую» основу? Или необходимо фундаментально поддерживать процесс превращения современного малого бизнеса в средний и более с учетом того, что средства для этого действительно пока есть? Или правительство будет находиться в ожидании новой волны роста цен на сырье?

В связи с этим в чем рискованность мер по выделению государством средств

на поддержку финансового (банковского, биржевого) и корпоративного секторов в российской экономике? Кратко это можно определить так — это игра на удержание, на консервацию сложившейся структуры экономики, которая после завершения финансовой фазы кризиса станет еще более уязвимой для развития российской экономики в сторону современной инновационной структуры.

Центром принятия антикризисных мер фактически становится Внешэкономбанк (на его счетах — триллионы рублей и десятки миллиардов долларов со стороны Центрального банка и Министерства финансов). Он уже осуществляет скупку проблемных активов. Ему предоставлено окончательное право определять критерии, по которым «казнить или миловать» банковские и хозяйственные структуры. Досадно, что в качестве «дворника», «кризисного спасителя» избрали банк, который создавался совсем для противоположной функции — как один из основных институтов развития, не для дотирования слабого сектора экономики, а для развития потенциально новых современных бизнесов.

Однако более важным для последствий выхода из кризиса будет, конечно, характер использования выделенных ресурсов. По сумме они значительно превышают весь профицит бюджета 2008 года. Будет ли эта помощь безусловной (пожар необходимо срочно тушить!) или выделение государственных средств будет обусловлено требованиями смены менеджмента, реструктуризации бизнеса (в частности, продажа непрофильных и просто избыточных активов), сдерживанием оплаты и программы повышения производительности труда, подталкиванием к объединениям, а в других случаях — к демополизации производства? Вопрос далеко не риторический. В сложившейся ситуации необходимо вернуться к запланированной динамике роста тарифов на услуги естественных монополий: их сниже-

ние — реальный финансовый ресурс для перерабатывающих отраслей, и пока не ясно, дойдет ли что-то до них из суммы выделенных средств из золотовалютных резервов и бюджета.

Эффективность российского производства и банковского сектора — это две тесно взаимосвязанные проблемы. В конечном счете, банк, как и любое другое коммерческое предприятие, должен быть рентабельным. Однако норма рентабельности банковской деятельности — это отдельная, большая и чрезвычайно важная тема. На этом следует остановиться подробнее. Рентабельность банковской деятельности зависит от многих факторов, в частности, она обусловлена тем, что кредит выдается прибыльному и надежному заемщику. Сегодня объективно качество банковской системы будет определяться созданием новых производств с доходностью, которая может компенсировать падение доходов отраслей традиционного производства (включая заработки работников). Без серьезных институциональных изменений, которые сформируют реальную конкурентную среду, способную дать толчок массивному развитию малого индустриального бизнеса, принципиального выхода из кризиса я не вижу даже для банковского сектора.

Кризис — это не только проблемы, но и новые возможности. Кризис даст более точную оценку возможностей госкорпораций в целом как инструмента инновационных прорывов. До сих пор история свидетельствовала, что революционные технологические прорывы начинаются как бы с чистого листа. Вспомните историю компании *Apple*, последний продукт которой — *i-Phone 3G* — оккупировал рекламные щиты крупных городов.

Решение по поддержанию крупных финансово-хозяйственных структур уже принято. Сумма этой адресной поддержки — около 4 трлн рублей. Особо подчеркну, что всего 10% этой суммы могло бы дать серьезный

толчок развитию малого бизнеса, которому легче, чем крупному, сориентироваться в выборе правильного направления движения в условиях кризиса. К примеру, налоговые каникулы малому бизнесу по налогу на прибыль, единому налогу по упрощенной системе налогообложения, земельному налогу и налогу на имущество с полной компенсацией выпадающих доходов субъектам Российской Федерации на весь 2009 год (а Министерство экономики обещает нам продолжительность кризиса в 2–3 года) составят как раз 400 млрд рублей. Сегодня совершенно очевидно, что следует срочно внести поправки в Федеральный закон от 22 июля 2008 г. № 159-ФЗ о минимизации расходов малых предприятий на выкуп арендованных площадей с продлением срока выкупа до 10 лет и увеличением выкупаемых площадей хотя бы до 10 000 кв. м. Кризис — это шанс для наших малых предприятий стать средними и дальше. Когда-нибудь мы должны соскочить с нефтяной иглы. И текущий финансовый кризис — вполне подходящий для этого момент.

В стране нет нехватки рабочей силы. В экономике нехватка современных монополизированных производств, в поддержке создания и развития которых, я полагаю, у государства пока нет заинтересованности. А без них фундаментальная проблема отставания общей конкурентоспособности российской экономики по причине низкой производительности труда не имеет решения.

— *Задачу создания относительно независимой национальной финансовой системы Вы также включили в антикризисную программу. Что при этом имеется в виду? Что означает принцип относительной независимости?*

— По форме кризис проявился как финансовый, поэтому важнейшее условие его преодоления — создание относительно независимой национальной финансовой сис-

темы, структурным ядром которой является банковская. Здесь опять-таки стоит проблема выбора. Фактически предложены две возможные модели, и на практике, скорее всего, они будут конкурировать до поры до времени. Одна модель предложена руководством Сберегательного банка РФ. Ее идея — «войти в положение заемщика», который объективно сталкивается с проблемами кризисной ситуации. Логика в таком подходе есть. Тем более если это практически (правда, только в течение определенного времени) может быть в любой момент и на льготных условиях поддержано бюджетными средствами. Вторая модель предложена руководством банка ВТБ 24. Эта модель напоминает азбучную истину. Модель строится на следующем положении: банк в первую очередь оперирует несобственными средствами, и если он не будет постоянно демонстрировать защищенность средств своих клиентов, то их у него в конце концов не будет, но на следующей итерации не будет средств и для заемщиков — как для населения, так и для бизнеса.

Принципиальной проблемой в экономике России, которая так и не решена за все годы реформ, является отсутствие реальных инвестиционных институтов. С одной стороны, при норме сбережений населения 35 % только 20 % становились накоплениями. С другой стороны, ни один общедоступный институт (банки, НПФ, ПИФы) не давал массовому «инвестору» положительного дохода, даже в последние годы. Попытка сделать массовым участие населения в доходах от фондового рынка, который до кризиса приносил положительный доход, с помощью народных IPO потерпела фиаско еще до обвала фондового рынка в целом. Трудно не согласиться с президентом Ассоциации независимых центров экономического анализа Леонидом Марковичем Григорьевым, описавшим ситуацию простой формулой: «катастрофическая непригодность финансовой системы для переработки собственных денег». И решать эту

задачу придется, теперь уже в «боевых условиях», заискивая перед «кулаком», прижимистым, рачительным, предприимчивым, живущим не одним днем, — в общем (извините за высокопарность), перед истинным патриотом страны, с которой он связывает свое будущее. Фактически — по формуле ВТБ 24. И с этой точки зрения, решение Центрального банка РФ о повышении ставки рефинансирования (вразрез общепринятой на сегодня мировой практике) выглядит как одно из самых обнадеживающих из всех принятых в развернувшемся кризисе. Нет другого способа создать современную финансовую систему (тем более — еще один мировой финансовый центр), как сделать выгодным пользование ее инвестиционными возможностями в первую очередь для своих граждан.

Лукавить в подобного рода вопросах недостойно: следование данному рецепту означает заметное повышение стоимости денег для их потребителя — заемщика. По счастью, у государства есть возможность компенсировать часть расходов предприятий по финансовым займам за счет снижения их расходов по другим статьям, в первую очередь отказавшись от неоправданного роста тарифов на услуги естественных монополий. Во-первых, государство как собственник должно принудить «свои» естественные монополии радикально снизить издержки, максимально избавившись от непрофильных активов, и отложить все зарубежные и «горизонтальные» инвестиции. Во-вторых, что касается соблюдения условий по инвестиционным программам, которые взяло на себя государство во время реорганизации единой энергосистемы: соблюдение условий хозяйственного договора — принципиальный институт рыночной экономики, однако юридические нормы рынка признают также понятие форс-мажорных обстоятельств, к ним, бесспорно, относится текущий кризис, в результате которого резко снизилась реальная стоимость заложенных инвест-

программ. Да и потом, неужели сохранится потребность в такой приросте энерго мощностей, как это виделось перед кризисом? Кстати, за рубежом наблюдается снижение цен на энергоресурсы во всех формах, т.е. фактически общее снижение налогов.

Отдельные меры должны быть рассмотрены для малого и начинаемого бизнеса: государство должно взять на себя расходы по подключению вновь создаваемых предприятий к энергоисточникам — во всяком случае, на тот период времени, когда в силу снижения промышленных объемов производства появляются дополнительные энерговозможности.

— Сформулированная Вами четвертая задача антикризисной программы касается нового поколения предпринимателей — движущей силы любого прогресса. Что бы Вы здесь выделили главное?

— Главное? Полагаю, что для успешного преодоления кризиса нам требуется принципиально иное напряжение сил. Поясню свою мысль. Согласно Конституции Россия — социальное государство. Однако развернутого определения, что такое «социальное», нет. На практике социальная политика государства чаще всего трактуется как перераспределение ресурсов в пользу определенных групп населения, которые в силу различных обстоятельств (возраста, здоровья) не могут на равных с другими находиться непосредственно в производстве. Более прагматичным и полезным, особенно в условиях кризиса, было бы понимание социально ориентированного государства как поддерживающего условия, при которых выгодно работать. И нравственный смысл государственной политики — помогать «потейущему».

Главное место приложения этой помощи — предприятия, производящие высокотехнологичные продукты с помощью передовых технологий. В первую очередь такие усилия готовы предложить образованные,

энергичные, не получившие по случайной или неслучайной удаче часть государственной собственности предприниматели, готовые рискнуть и войти в новые ниши, которые будут появляться в результате поиска выхода из неблагоприятной ситуации. Вот на них-то и должны опереться сегодня и государство, и общество в целом. Именно они — новое поколение предпринимателей, а не второе пришествие «красных директоров».

В заключение хотел бы обратить внимание на основные слабости, заложенные в российской экономике, которые делают ее легко подверженной внешней финансово-экономической инфекции и без осознания и преодоления которых трудно рассчитывать на успех антикризисных мер.

Первая: избыточное налогообложение, привязавшее российскую экономику к внешнему кредитованию.

Вторая: общие институциональные условия. Правоохранительная система, законодательство, монополизм отдельных отраслей, коррупция не служат надежным инструментом защиты экономических ин-

тересов и собственников-работодателей, и работников-созидателей.

Третья: сырьевая экономическая пирамида, о которой говорим долго и малорезультативно. При самых благоприятных экономических условиях для части отечественной продукции не следует забывать, что только 20% населения (включая членов семей) страны напрямую получает доходы от экспортоориентированных отраслей и тех секторов экономики, которые непосредственно обслуживают получателей этих высоких доходов. Остальные 80% населения в той или иной мере живут за счет перераспределения доходов от этих отраслей.

Трудно сказать, что будет в мае 2009 года или через пару лет. Ясно только одно: мировая экономика (и российская вместе с ней) назад в старую крепость не вернется. А вот каким будет наш новый город, мы и определяем сейчас. Как принято говорить, «есть варианты».

*Беседу вела
главный редактор журнала
Т. С. Новашина*

V. Zubov, Doctor of Economics, Professor, Member, Russian State Duma

THE ECONOMIC CRISIS: IT NOT ONLY ABOUT THE PROBLEMS, IT IS ABOUT THE OPEN OPPORTUNITIES

Today the issues associated with the current financial crisis beginning point and the issues that concern the possible way out of it are discussed by various groups of people. The audiences who participate in the discussion range from the politicians and financial analysts to the academic community and the rank-and-file people. The politicians and analysts see eye to eye with one another as far as the reasons why it all has begun and the identification of the crisis stages we have lived through are concerned. They do not share the same opinion when it comes to the crisis countering measures and the crisis development forecast. Some experts say that the crisis is merely a part of the economic development evolutionary process which is quite natural while others are sure that the current crisis is a «man-made product», it is not a part of the natural development process, and it has nothing to do with the world economic development scheme.

Mr. Zubov's viewpoint of the issue is published here by the editorial board.

Клейнер Г. Б., докт. экон. наук, профессор, член-корреспондент РАН, заместитель директора ЦЭМИ РАН, г. Москва, george.kleiner@inbox.ru

ЭКОНОМИКА ДОЛЖНА БЫТЬ ГАРМОНИЧНОЙ

«Общая теория занятости, процента и денег» Джона Мейнарда Кейнса появилась как следствие обобщения имевшегося опыта и научных исследований, направленных на борьбу с экономическим кризисом конца 20-х — начала 30-х гг. прошлого века, который поразил все развитые капиталистические страны, и его последствиями. В силах ли современное научное сообщество, используя накопленные опыт и творческое наследие великих ученых-экономистов, осмыслить причины происходящего и предложить эффективный инструментарий борьбы с последствиями нынешнего мирового финансового кризиса?»

Редакция журнала публикует мнение по данному вопросу Клейнера Георгия Борисовича, доктора экономических наук, профессора, заместителя директора ЦЭМИ РАН, члена-корреспондента РАН.

— *Сможет ли современная экономическая наука дать власти убедительные рекомендации, как минимизировать последствия мирового финансового кризиса в нашей стране?*

— Современный кризис, в который впало международное хозяйство всей планеты, на мой взгляд, должен стать в определенном смысле вызовом, стимулом для научного сообщества. Мы получили очередную возможность изучить причины, следствия и проблемы, связанные с кризисом.

Как известно, экономическая наука, теория, как и реальная экономика, находится в состоянии противоборства и взаимодействия различных парадигм — таких, как неоклассическая, институциональная и некоторые другие. Необходимо осмысление кризиса, а может, и переосмысление имеющихся парадигм. Эта задача должна стать основной для экономической науки. Мировой финансовый кризис должен стать поворотной точкой в мировой экономической истории. Это очень серьезная проблема. Но я считаю, что в течение кри-

зиса противоречия, которые накопились и в реальной экономике, и в экономической науке, найдут свое решение.

Будет очень жаль, если экономическая наука и наука в целом станут первой жертвой этого кризиса, как часто бывает в нашей стране. Когда предприятия сбрасывали балласт, оказываясь в тяжелом положении, этим балластом в первую очередь становились научно-исследовательские подразделения. Так уже было, и наша наука, технология, инновационная сфера не опомнились до сих пор.

— *К чему же нам следует стремиться для того, чтобы защитить себя в будущем? Какую экономику строить в посткризисном периоде?*

— Основная задача, которая стоит перед нашей экономикой, — это переход от одного типа развития к другому. От типа развития несистемного, скачкообразного, бросающегося в крайности и доходящего до абсурда, экономика должна перейти к эволюционному развитию. Есть более со-

вершенное состояние экономики «вверх», есть менее совершенное — «вниз». Необходимо осуществлять эволюционный путь — от менее совершенного к более совершенному развитию.

— Какие цели нужно ставить, если мы говорим о построении совершенной экономики в России?

— «Экономика страны должна быть экономной»; «экономика должна быть инновационной». Это тезисные ответы на вопрос «какой должна быть экономика?», которые давались в разные периоды нашей истории.

Инновационная экономика — это когда мы имеем не 10 % инновационно активных предприятий, как сегодня, а 50 %. Она связана с быстрым изменением предлагаемых потребителям товаров и услуг. Инновации идут от производителя, и такая экономика является весьма затратной. Важно найти золотую середину между инновацией и консервацией.

— Кроме как экономной и инновационной, не должна ли экономика быть эффективной?

— А что такое эффективная экономика? Это экономика, которая полностью использует имеющиеся ресурсы. Если будем к этому стремиться, у нас никогда не будет инновационной экономики, так как инновации растут на тех ресурсах, которые не были затрачены на предыдущем цикле.

Итоговый ответ такой: «Экономика должна быть гармоничной». Строительство гармоничной послекризисной (а в перспективе — бескризисной) экономики должно стать основной задачей, поставленной перед теми, кто стратегически подходит к рассмотрению экономики России. Следует отметить, что под гармонией следует понимать соразмерность, сочетание единства и многообразия. На эволюционное разви-

тие могут рассчитывать только гармоничные системы. К сожалению, нынешняя экономика России — докризисная и кризисная — дисгармонична, и эта дисгармония очень сильна. Есть социальная дисгармония, есть территориальная дисгармония, есть товарно-денежная дисгармония и многие другие ее виды. Наличие теневой экономики, отсутствие длинных денег, кредитов — все это проявления дисгармонии.

— Каковы же, по-вашему, пути преодоления этой дисгармонии?

— Существуют базовые условия гармонии, связанные с некоторыми умеренными параметрами изменчивости экономики — изменчивости территориальной, временной. Возникает некая область гармонии, которая соединяет небольшую часть экономики, когда человеку удобно существовать в этой области, когда изменения не слишком большие и резкие, но и не слишком маленькие и редкие, т.е. не являются ни застоем, ни скачками с препятствиями.

Экономика — это ведь не просто собрание индивидов, организаций, а собрание систем. Сегодня, когда мы переживаем кризис, ищем пути минимизации его последствий и анализируем причины возникновения, следует руководствоваться системными парадигмами. Какие же системы оказывают влияние на эти вариационные характеристики экономики? В общем случае это — объекты (предприятия), проекты, процессы, среды.

Каждый из этих типов систем необходим экономике. Если паритет между ними нарушен, если начинают доминировать одни типы над другими, то нарушается гармония. В ходе кризиса выявилось, что его основой стало нарушение паритета этих четырех систем.

В кризис отсутствие доверия стало отсутствием экономического воздуха. И вот что послужило причиной — огромное количество экономически некорректных проек-

тов, связанных с заимствованием. На этом фоне стали появляться проекты, которые захватывали финансы и вымывали их из среды. Такое системное понимание кризиса говорит о диспаритете системной структуры экономики и, главным образом, о дисфункции среды. В такой среде при попустительстве объектов финансового и реального секторов возникла гипертрофия проектов, которые слились в один большой поток начиная с США, распространились по всему миру, образовав ураган, который сметает под собой всё.

— *Диспаритет систем является причиной многих проблем, значит, нужен мониторинг этого паритета, нужны меры, кото-*

рые будут его поддерживать? Как воздух нужны правовая легитимизация и общественный контроль всех форм экономических систем?

— В нашей стране много говорилось о национальной инновационной системе. Да, она нужна, но чтобы не нарушить паритет, должна быть альтернативная национальная система стандартов, которая будет отбирать проекты. Мы же в основном разрушили систему стандартов, не построив взамен ничего.

*Беседу вел
заместитель главного редактора
журнала А. В. Бабошин*

G. Kleiner, Doctor of Economics, Professor, Deputy Director of the Central Institute of Economics and Mathematics, Corresponding Member of the Russian Academy of Sciences

EVERY COMPONENT OF A NATIONAL ECONOMY SHOULD BE IN HARMONY WITH EACH OTHER

John Maynard Keynes' book *The General Theory of Employment, Interest and Money* appeared as a follow-up to the preceding research that was done in order to help people fight with the aftermath of the economic crisis of the 1920-s and 30-s that had affected all the developed capitalist countries. Can the modern scientific community use the experience gained and the great economists' heritage in order to analyze the reasons why the world financial crisis has occurred and can they offer an efficient tool to be used to find a way out of the situation?

The editorial board publishes here an article where Georgy Kleiner describes his view of the issue.

Мурычев А. В., докт. экон. наук, первый исполнительный вице-президент РСПП, г. Москва, MurychevAV@rspp.ru

ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС: ЭФФЕКТИВНОСТЬ АНТИКРИЗИСНЫХ МЕР

Мировой финансовый кризис, прокатившись по США и Европе, «неожиданно» добрался и до России. Были ли использованы все возможности для подготовки антикризисных действий в нашей стране? Насколько эффективны принимаемые меры и есть ли резервы? Ведется широкая полемика о возможности второй волны финансового кризиса в России, о целесообразности создания агентства по скупке «плохих» долгов, об излишней «накачке» ликвидностью банковской системы и по многим другим вопросам. Высказать свое профессиональное мнение по этим вопросам редакция журнала пригласила Мурычева Александра Васильевича, первого исполнительного вице-президента РСПП.

— Как мировой финансовый кризис отразился на состоянии российского финансового рынка и как, возможно, он еще отразится?

— Думаю, мировой финансовый кризис отразился на состоянии российского финансового рынка совершенно однозначно. Первая волна кризиса не случайно прежде всего затронула финансовый рынок. Это отчетливо проявилось уже в сентябре 2008 года. Резкое падение всех фондовых индексов, массовый вывоз валюты из России, который увеличился в несколько раз за очень короткое время. По итогам 2008 года общая сумма утечки капитала составила 130 млрд долларов. Это беспрецедентный отток капитала за всю историю существования капиталистического рынка в России. Это сильно задело банки, кредитные учреждения. Волнения стали появляться у вкладчиков. Банки чувствительно отреагировали на недостаток ликвидности. У всех участников рынка было желание максимально ограничить сотрудничество с кредитными учреждениями из-за неясных контуров развития ситуации. Необходимо

отметить, что правительство предприняло решительные действия, и уже к декабрю ситуация на финансовом банковском рынке успокоилась.

На сегодняшний день нельзя сказать, что все проблемы решены. Проблемы ощущаются прежде всего в том, что замерла кредитная деятельность банков. Небольшой рост кредитной активности отмечен по итогам 2008 года, но он вызван в большей степени девальвацией рубля. От этого пострадал наш реальный сектор, потому что тысячи малых и средних предприятий стали недополучать ресурсы, и это неминуемо отразилось на состоянии российской экономики.

— Таким образом, меры, принятые властями, были своевременными и в целом правильными? Или нет?

— Меры, принятые правительством, дали свои плоды, но ситуация пока не разрешилась в лучшую сторону. Положительным результатом было недопущение панических настроений среди вкладчиков, крупные банки наполнены сейчас достаточной

ликвидностью и в состоянии удерживать ситуацию под контролем. В меньшей степени, конечно, поддержка коснулась малых и средних банков, которые вынуждены были закрыть многие свои программы. Отразилось это прежде всего на населении. К примеру, практически все банки стали сворачивать свои ипотечные программы, так как долгосрочных ресурсов нет. Все те вливания, которые были осуществлены за счет государственных ресурсов, как правило, представляют собой короткие деньги, их нельзя вкладывать в длинные проекты, в том числе в ипотечные программы. На начало 2008 года было где-то около 400 банков, которые занимались кредитованием ипотечных программ, на сегодняшний день, можно сказать, только единицы работают с этим направлением.

— *Как Вы прокомментируете слова министра финансов России Алексея Кудрина о возможной второй волне кризиса в России?*

— Я согласен с Кудриным — вторая волна придет обязательно, для этого есть достаточно тревожные основания. Ухудшается положение в экономике, падает спрос на промышленное производство, товары машиностроения, сырье, нефть, газ, металлы и прочее. Следовательно, идет повсеместное затоваривание. С одной стороны, недоступны кредиты, так как резко повысились ставки (средневзвешенная ставка составляет от 18 до 25%). Это совершенно недоступные ставки для рынка. С другой стороны, многие предприятия уже не нуждаются в этих ресурсах, потому что у них и так перепроизводство и затоваренность. Зачем эти кредиты брать и на какие цели? Надо сначала реанимировать цепочки реализации продукции, а после этого уже возобновлять производство.

На сегодняшний день самой главной проблемой промышленности, это отмечают практически все руководители пред-

приятий, является отсутствие оборотных средств. То есть предприятия выпустили продукцию, продукция не реализована, средства предприятию не вернулись. Это разрушает механизмы производственного цикла. А кредиты недоступны, банки неохотно стали их выдавать, потому что не понимают, кому выдавать, кто, может быть, уже является потенциальным банкротом. Нарастает очень тревожная тенденция, объем просроченной задолженности банкам постоянно растет. По нашим оценкам, на сегодняшний день она составляет 10%. А к концу года может вырасти до 20–30%. Это проблема «плохих» активов в банках — событие, которое может усилить вторую волну кризиса.

— *Почему же российские финансовые власти негативно отнеслись к идее создания агентства по выкупу «плохих» активов?*

— К сожалению, мне не понятно, почему власти так осторожно подходят к решению данной проблемы. Действия властей направлены на адресную реструктуризацию за счет государственных ресурсов. Но эти деньги получают далеко не все банки, а только госбанки или очень крупные частные банки. Поэтому я считаю, что некий фонд «плохих» долгов должен быть создан. Мы все равно к этому придем, потому что это системное решение и оно будет касаться не одного, двух, трех банков, а уже большинства российских банков, которые сегодня сталкиваются с такой проблемой. По этому пути уже пошли Соединенные Штаты Америки, Германия, Канада. Однако есть страны, которые отказались от подобных действий, — например, Великобритания. У нее свои особенности. Действует другое законодательство, в частности, у них очень эффективно работает инструментарий гарантий. У нас же хотя и заложено 300 млрд руб. на 2009 год в инструмен-

те гарантий, но, к сожалению, инструмент этот работает очень плохо.

Практически ничего не делается, чтобы снизить процентную ставку. Судя по всему, это очень тяжелая работа, и вряд ли мы достигнем каких-либо результатов в 2009 году с учетом инфляции, законодательства, защищенности частных инвесторов и рисков, которые имеются.

Усилия Центрального банка по завершению девальвации рубля оказались успешными, однако по поводу того, что будет с курсом к концу года, ясности нет.

— *Президент Альфа-Банка Петр Авен считает, что сотни российских банков могут обанкротиться до конца этого года. По его мнению, основными причинами банкротства станут условия предоставления кредитов и их невозврат. В интервью Financial Times он сказал, что уровень просроченных кредитов к концу года, возможно, достигнет 15–20%. В то же время Авен надеется на то, что около 20–30 крупнейших российских банков, в том числе и Альфа-Банк, получают поддержку со стороны российского правительства. Такое развитие событий возможно?*

— Я в это слабо верю. Нас еще в 1998 году пугали, а банки-то все живы. Сейчас проблема в чем? Все упирается в требования к капиталу. С 2010 года будут требования: не менее 90 млн руб. для действующих кредитных организаций. С этим можно спорить или нет. Я лично считаю, что это экономически необоснованное решение. Сейчас нарастает тенденция к сокращению инфраструктуры, филиальной сети, дополнительных офисов. При этом еще будут сокращать малые банки? У нас не имеет доступа к финансовым услугам 40 млн человек — это фактически 50% трудоспособного населения. Таким образом, на рынке дефицит. Малые банки, как правило, берут столько обязательств, сколько они могут выполнить. Они достаточно устойчивы.

На сегодняшний день имеются 15 отзывов лицензии за 2009 год. Всего 15. Это не так много, в общем, это количество «мирного времени» прежних годов. Поэтому я считаю, что никаких сотен не будет. Будет происходить естественный рыночный процесс.

— *Возможные последствия текущего финансового кризиса, по мнению аналитиков, приведут к сокращению количества российских банков и росту капитализации оставшихся. Получится ли качественный рост?*

— Хотелось бы верить. Крупные мировые банки за время кризиса сильно потеряли свою рыночную стоимость. Скажем, рыночная стоимость *City Group* с 2007 года составляла 255 млрд долларов, а к 2009 году сократилась до 19 млрд долларов. Стоимость Барклай банка уменьшилась с 91 млрд до 7,4 млрд долларов. Такова реальная оценка сегодняшней рыночной стоимости этих банков, она упала в несколько раз. Вот такая тенденция будет наблюдаться и у нас.

Выживет только сильнейший, только высококапитализированный банк с прозрачными активами, имеющий взвешенную программу выхода из кризиса и программу послекризисного развития в новых условиях. Основными игроками сейчас являются госбанки, банки с иностранным участием, ну, и несколько частных российских банков. При этом есть и банки среднего звена, которые внимательно отслеживают ситуацию. Я не исключаю, что значительная часть так называемых середнячков через год могут стоять и в первой сотне банков. Так оно и будет обязательно. Многие из них сейчас находятся в достаточно приличном состоянии. Они не рискуют. Они не зависели от внешних заимствований, у них нет таких проблемных обязательств, как у многих крупных банков.

— *Достаточные ли меры принимает правительство для сглаживания пика возможной второй волны кризиса?*

— Однозначно нельзя ответить. Нужно отдать должное — правительство проявляет политическую волю, решительность и оказывает максимально возможную поддержку рынку.

Мы принимаем огромное количество зарубежных делегаций, в том числе из развитых западных стран, из стран Восточной Европы, из Прибалтики и СНГ, которые с большой надеждой смотрят на Россию. Они считают: «У вас же такие ресурсы, а у нас нет ничего». Они понимают, что у нас такие хорошие ресурсы за счет вот этой конъюнктуры, которую мы своевременно максимально мобилизовали, чтобы иметь большую подушку безопасности. И мы очень активно используем эту подушку безопасности сейчас. Насколько нам хватит этой подушки безопасности? Сколько по времени будет продолжаться кризис? Важно очень осторожно расходовать госресурсы. Нужно больше включать таких инструментов, как гарантии принятия системных решений. Если правительство выйдет сейчас на общие понятные, прозрачные системные меры, которые коснутся всей экономики, произойдет оживление.

Необходимы решения, связанные с понятным регулированием таможенной тарифной политики. Нельзя в сложившихся условиях загонять предприятия в угол и доводить их до банкротства. Ведь подчас цены на энергоресурсы в 2 раза превышают инфляцию. Чем оправданна такая сегодняшняя политика?

РСПП предлагает временно заморозить рост цен. Мы понимаем, что нужны средства на инвестиционное развитие даже монополистам, однако сейчас необходимо поддержать рынок в целом. Рынок ждет прозрачных, понятных политических заявлений, что государство не будет повышать налоговую нагрузку. Решение по снижению налога на прибыль ничего не меняет. Причина заключается в отсутствии прибыли. Какая сейчас прибыль у предприятий? Ее и через увеличительное стекло не видно. Необходимо снизить НДС хотя бы на несколько процентов, а также ввести инвестиционную льготу, налоговые каникулы. Это системное решение для всей экономики и без всякой коррупционной составляющей. Тогда рынок увидит, почувствует финансовую помощь.

*Беседу вел
заместитель главного редактора
журнала А. В. Бабошин*

A. Murychev, First Executive Vice-President of the Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs

THE FINANCIAL CRISIS AND THE EFFICIENCY OF THE STEPS TO CONFRONT IT

The world economic crisis has affected the USA and the European countries and it has now affected Russia. One should have been ready for the development of this scenario. Have all the opportunities been used to prepare the necessary steps to confront the crisis in this country? Are the measures taken efficient enough and are there the necessary reserves in place to be used as appropriate? Such topics as the probability of a new wave of crisis, the prospects of a future collecting agency that would collect the bad debts, the appropriateness of such measures as the excessive ready assets offerings to banks and many other topics are being lively discussed by the wide public. The editorial board has asked Mr. Murychev to share his point of view with us and give his professional assessment of the current developments.

Агеев А. И., докт. экон. наук, профессор, академик РАЕН, генеральный директор Института экономических стратегий, главный редактор журнала «Экономические стратегии», г. Москва, ines@inesnet.ru

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И РОССИЙСКИЙ КРИЗИС

Степень интеграции России в мировую экономику достаточно высока. С этим связаны и значительные преимущества для развития национальной экономики, и серьезные проблемы. Россия не может не испытывать на себе последствия финансового кризиса, который сегодня переживает весь мир.

Редакция журнала публикует мнение по данному вопросу доктора экономических наук, профессора, академика РАЕН, генерального директора Института экономических стратегий, главного редактора журнала «Экономические стратегии» Агеева Александра Ивановича.

— *Может ли современная экономическая наука дать власти убедительные рекомендации, как минимизировать последствия мирового финансового кризиса в нашей стране?*

— Более года назад на VII Глобальном стратегическом форуме в октябре 2007 г. мы с профессором Герхардом Меншем¹ в своих выступлениях показали картинку цунами как символ времени. Идея была такая. В мире уже бушует цунами, однако Россия считает, что она уютно расположилась в пространстве, называемом «глаз тайфуна». Подобный эффект затишья, действительно, на некоторое время возникает внутри природных тайфунов. Еще тогда, в 2007 г., было ясно, что ни Россия, ни какая-либо другая страна не сможет долго удержаться в такой нише. Любой ураган либо затухает сам по себе, либо преодолевается антиураганом, а «глаз тайфуна» недолговечен и не привязан к одной точ-

ке пространства. В качестве антикризисной политики подробно рассматривались практики цунами инноваций. Участники форума точно предсказали сдвиг сценариев глобализации в пользу регионализации с палитрой протекционистских мер и нарастанием хаотичности мировой динамики. Спустя год после этих оценок — на московской сессии VIII Глобального стратегического форума — не только была констатирована точность предвидения будущих сценариев, но и проанализирован спектр новых рисков. Стоит заметить, что два года подряд (2008 и 2009 гг.) Всемирный экономический форум в Давосе в своих экспертных оценках на будущее был весьма близок к позиции участников VII и VIII Глобальных стратегических форумов.

Если взглянуть на карту мира 1900 г., легко заметить, что основные мировые конфликты назревали и вспыхивали вокруг доступа к ключевым источникам энергоресурсов и вокруг основных каналов торговли и коммуникаций. Социальная турбулентность начала века имела глобальный размах: начавшись с англо-бурской войны в Африке, она продолжилась русско-японской войной, революциями в Мекси-

¹ Герхард Отто Менш — профессор, председатель Международной лиги стратегического управления, основатель-президент компании *Investmentin Innovation Ltd.*

ке и других странах Южной Америки, серией европейских войн, предшествующих Первой мировой. Вслед за этим — каскад революций и гражданских войн, крах нескольких империй.

Это всего лишь несколько фраз — а какие колоссальные сдвиги они маркируют!

Экономическая динамика в этот период также претерпела две мощнейшие волны преобразований. С одной стороны, возник новый технологический базис, давший новые средства ведения войн, а с другой — радикально изменились и структура собственности, и конфигурация игроков. Достаточно напомнить, что накануне Первой мировой войны в США была создана Федеральная резервная система, и масштаб участия государства в экономике стал определяющим для инвестиционных потоков, для выстраивания лоббистских групп и ориентации массовых политических движений. Три десятилетия данных сдвигов и попытки — как стихийные, так и рукотворные — установить равновесие на рынках привели к относительно спокойным, а по сути, к релаксационным 1920-м годам и к новому глобальному неравновесию конца 20-х (Великая депрессия в США и в западном мире в целом, «великий перелом» в СССР, приход национал-социалистов в Германии и активизация милитаристских планов Страны восходящего солнца).

Вторая мировая война подвела итоги этому двадцатилетию глобального передела мира. Инерция послевоенных принципов распределения сил, ресурсов, резервных валют и технологических проектов, политических влияний и идеалов действовала вплоть до 90-х годов, пережив беспрецедентный мировой демографический прирост, деколонизацию, гонку ракетно-ядерных вооружений, сотни локальных конфликтов, «нефтяные шоки», экспансию средств массовых коммуникаций и т. п.

Даже краткий обзор немногих ключевых событий предшествующего века по-

казывает нарастание сложности устройства жизни нашего «человека», хроническую турбулентность, лишь локально и/или на короткие периоды инкрустируемую видимостью стабильности. В этом смысле разворачивающийся в наше время вихрь разнообразных по генетике и проявлениям кризисов отнюдь не нов, а вполне логичен как очередной сбой системы мироустройства. Но в причинном анамнезе лежат в первую очередь демографическая, экологическая и технологическая подоплеку. Рождавшиеся в середине XX в. каждый год новые 70–90 млн человек образовали колоссальный по объему и исторической энергии, сложнейший и неуравновешенный по многим параметрам организм, целеустремления которого стали главной ареной борьбы идеологических доктрин, препарирующих ни больше ни меньше смыслы человеческого бытия. При этом прежние лидеры идеалотворчества переживают серьезные депопуляционные болезни.

В свое время Че Гевара заметил: «Начинает оживать этот мир, полный горячих сердец и кулаков, которые чешутся от желания умереть за свою землю и отстаивать свои права, в течение 500 лет попираемые то одними, то другими», и этот «марш гигантов не остановится до тех пор, пока не завоюет истинную независимость и свободу, за которую столько раз умирали впустую». Вот этот пласт тектонических социальных энергий не стоит забывать, анализируя финансово-технические нюансы современного — на первый взгляд финансового — кризиса.

— Вы провели весьма интересную работу по оценке интегральной мощи ведущих стран мира. Каковы ее основные результаты с точки зрения возможностей позиционирования России в мире?

— Проведенный в 2008 г. международный анализ 100 ведущих стран мира по параметрам их интегральной мощи продемонстрировал весьма интересные ре-

зультаты. Этот анализ опирался на методологию стратегической матрицы оценки потенциала государств, специально разработанный программный комплекс и участие международного коллектива экспертов. Спектр сценариев глобального развития включает четыре базовых сценария. Из них в настоящее время доминантными являются сценарий умеренной глобализации, предполагающий рост новых центров влияния и сохранение ключевых трендов глобализации в международных отношениях и технологическом развитии, и сценарий регионализации рынков капитала, рабочей силы, производства и товаров. При этом целый ряд процессов соответствует содержанию сценария «хаос»².

Данное исследование выявило, что ряд стран продемонстрирует в ближайшие 20 лет рекордный рост интегрального показателя мощи (ИПМ). Это прежде всего Китай, Бразилия, Индия, Иран и Вьетнам. Существенной будет эрозия интегральной мощи таких стран, как Пакистан, США, Турция, Норвегия. Стратегический профиль России на фоне других стран БРИК свидетельствует о том, что у нас весьма схожие проблемы. Кроме того, интегральный взгляд на реальную мощь России показывает, что, несмотря на преимущество и лидерство Японии по целому ряду технологий, все-таки эта страна существенно уступает по мощи такому «большому медведю», каким является Россия.

Другое дело, что эпоха турбулентности означает высокую вероятность различных сценариев эволюции стран мира, особенно России. Если по 10-балльной шкале Россия имеет почти 6 баллов (это уровень великой державы с несбалансированными факторами мощи), то в ближайшие 10 лет есть риск скатывания до второстепенной региональной державы с падением пока-

зателя ИПМ до менее 3 баллов. Однако есть и возможность укрепления в статусе страны со сбалансированной мощью и сохранения текущего четвертого места в мировом рейтинге наиболее мощных держав. Этот вывод представляется одним из важнейших, в том числе для реалистичного позиционирования страны в мире, где рейтинговые оценки играют стратегическую роль в принятии инвестиционных и иных управленческих решений.

— В свое время Вы неоднократно отмечали, что обязательная программа текущего анализа и прогноза — финансовый покров, структурная подоплека и духовный смысл. Можно ли с этих позиций охарактеризовать облик современного кризиса?

— Действительно, чтобы глубже проникнуть в суть, на нынешний кризис необходимо взглянуть с трех точек зрения. Это — финансовый покров, структурная подоплека и духовный смысл глобального кризиса.

Как известно, объем мировой экономики в настоящее время превышает 50 трлн долларов. Что из этой массы продукции и услуг является жизненно важным, а что жизненно вредным? Показатель ВВП не идеальное, но удобное первое приближение к пониманию экономики. Однако важно то, что объем всевозможных финансовых инструментов, выпущенных особенно избыточно за последние лет 20, превышает, по самым осторожным оценкам, 100 трлн, а с учетом производных бумаг — 700 трлн долларов. При этом понятно, что никто не даст точной оценки этого квазиденежного вихря. До какой степени можно растягивать пропорцию реальных и фиктивных активов — вопрос эмпирический. Сегодня одни финансисты впали в отчаяние, другие с азартом продолжают играть и выигрывать. Рентабельность финансовых спекуляций, как и предусмотрено в казино, и до кризи-

² Подробнее см.: Глобальный рейтинг интегральной мощи 100 стран мира / Под ред. А. Агеева, Г. Менса, Р. Метьюза. М.: ИНЭС, 2008.

са была внушительной для относительно широких масс, таковой она остается и сейчас — правда, для сузившегося круга особо удачливых или особо приближенных к источникам генерирования настоящей ликвидности. Многие события сегодняшних дней и их логика напоминают рисунок разворачивания коллапса американского финансового рынка более 70 лет назад, при том, что генеалогия современных финансовых технологий восходит к весьма древним временам. Дефолт как способ восстановления равновесия на финансовых рынках вообще является одним из ключевых методов в успешной экономической истории США. В любом случае огромная масса обесценившихся финансовых инструментов схлопнется. Однако нет ни одного игрока, который был бы заинтересован все это фиктивное, но глобальное хозяйство обрушить молниеносными темпами и общепланетарно. Стоит также заметить, что доллар сегодня обслуживает не 80 % мировых расчетов, как лет 30 назад, а менее 50 %. И это существенно.

С точки зрения экономической структуры за кризисом скрывается мощный технологический сдвиг, означающий мощное перераспределение ресурсов и выход на первые роли новых героев. Для полноты картины учтем, что основные дивиденды из повышения цен на нефть извлекали не только арабские шейхи, и не только Россия. Понятно, что за этим стояли серьезные транснациональные корпорации, которые за счет 5–7-летнего ралли цен на нефть собрали очень солидные ресурсы для инвестиций в новые сектора. Безусловно, вопрос использования накопленных ресурсов и эмиссионных рычагов — предмет жесткой политической борьбы.

Важнейший вопрос, который сейчас стоит: захлебнется ли технологический прогресс на Западе из-за дефицита инвестиций? Беспристрастный анализ показывает, что принципиального торможения технологического прогресса не будет. Бо-

лее того, мы видим, что научно-технологическая революция разворачивается фантастическими темпами. Безусловно, такие сектора, как металлургия, финансовый и торговый, претерпят значительные изменения, но темпы роста высокотехнологичных отраслей будут измеряться 10–30 % в ведущих странах.

Пружины инновационного прорыва — конвергентные технологии: нано-, био-, информационно-коммуникационные технологии, новые материалы. Взаимосвязанно они представляют собой ядро нового, 6-го технологического уклада. В России и 5-й уклад представлен слабо, а фокус конкуренции за экономическое, социальное и военное лидерство в мире уже наведен на следующую технологическую волну. К счастью, у нас еще в активном возрасте поколение, которое способно совершить инновационный прорыв. По сути, страна сейчас живет талантами тех матерей и отцов, которые родили детей в 50–70-е годы. Поколение, чья социализация пришлось на «ревущие 90-е», и количественно, и качественно обладает намного худшими данными для инновационного прорыва. Отсюда жесткое требование к государственным тратам и инвестициям: не только спасать финансовый сектор и неудачно задолжавшие зарубежью корпорации, считающиеся «национальным достоянием». Важно успеть не только в декларациях, но и на практике поддержать инновационный прорыв. Такова структурная подоплека кризиса.

С духовной точки зрения кризис является нашим большим Учителем — он учит прежде всего ценить не деньги и их сурrogаты сами по себе, а подлинный смысл жизни. Ценить не новую модель «Порше», а краюху хлеба, которой может не оказаться под рукой. Ценить не гонку аксессуаров к телефонам или особняку, а саму возможность и радость творчества. Он учит ценить наличие или отсутствие лекарств. Ценить не «казаться», а «быть». Кризис возвращает огромные массы населения,

в том числе и олигархического контингента, к пониманию, ощущению, вкусу, созерцанию, слышанию истинного смысла жизни. И в этом его глобальная польза.

Следует подчеркнуть, что ключевые фигуры американской элиты прекрасно осознают именно технологическую и духовную подоплеку кризиса, рассматривая вполне инструментально управление «токсинной» массой финансовых обязательств. Неслучайно А. Гринспен подчеркивает, что для США «самое важное –... это увеличить приток квалифицированной рабочей силы и провести реформу образования». И новый президент США Б. Обама настолько форсированно ставит акценты на этических аспектах кризиса, что финансово-технические аспекты урегулирования неравновесий на финансовых рынках меркнут.

— *Есть ли подобное осознание в рядах российской элиты?*

— Наша главная элитная проблема была выявлена еще В. О. Ключевским, печально констатировавшим по поводу одного исторического периода, что «в этом придворном обществе напрасно искать деление на партии», в нем — «борьба инстинктов и нравов, а не идей и направлений».

Вот почему так важно сегодня в поисках антикризисных стратегий обратиться прежде всего к пространству идей — желательного вечных.

*Беседу вела
главный редактор журнала
Т. С. Новашина*

*A. Ageev, Doctor of Economics, Professor, Director, Institute for Economic Strategies,
Social Sciences Directorate, Russian Academy of Sciences, Editor-in-Chief,
Ekonomichaskiye Strategii (Economic Strategies) Journal*

GLOBALIZATION AND THE ECONOMIC CRISIS IN RUSSIA

The Russian economy is rather well-integrated into the world economy. This is why the Russian economy has both the advantages and the serious disadvantages when it comes to the Russian national economy development. Russia cannot help being affected by the aftermath of the financial crisis the world is suffering from.

Our editorial board offers here a description of Mr. Ageev's point of view on the matter.

УДК 334.012.84

Юсупова Г. Ф., канд. экон. наук, старший преподаватель кафедры Экономического анализа организаций и рынков факультета Экономики ГУ ВШЭ, Yusupova71@mail.ru

ПРОБЛЕМЫ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ОГРАНИЧИВАЮЩИМ КОНКУРЕНЦИЮ СОГЛАШЕНИЯМ В РОССИЙСКОЙ АНТИМОНОПОЛЬНОЙ ПОЛИТИКЕ¹

Проблема соглашений и согласованных действий является одной из самых сложных в конкурентном праве и антимонопольной политике не только в России, но и во всем мире. Как оценить достигнутые Федеральной антимонопольной службой России результатов и добиться больших успехов в борьбе с картелями (соглашениями) и молчаливым сговором (согласованными действиями) — этим вопросам был посвящен организованный Институтом современного развития «круглый стол» «Соглашения и согласованные действия»². Результаты обсуждения проблем сговора и антимонопольной политики, нацеленной на предотвращение сговора, в современной России могут быть полезны широкому кругу экономистов.

Ключевые слова: ФАС России, конкурентное право, антимонопольная политика, соглашения и согласованные действия, эффективность антимонопольной политики.

Сегодня Россия переживает период финансового кризиса. Все экономические кризисы приносят как проблемы и потери, так и новые возможности для участников рынка. Кризис выступает лакмусовой бумагой, проявляющей неэффективность действующих на рынке игроков. Одновременно именно в период кризиса можно ожидать появления на рынках новых, более конкурентоспособных участников и неожиданного развития отдельных секторов экономики. Таким путем обеспечивается рост производительности использования ресурсов в рамках циклического развития рыночного хозяйства. Однако, насколько

кризис сможет сыграть роль катализатора повышения производительности использования ресурсов, в немалой степени зависит от того, каковы условия конкуренции на российских рынках. Чем выше издержки входа, созданные действиями государства или крупнейших участников рынка, чем в меньшей степени равновесие на рынках складывается под воздействием конкуренции, а в большей — в результате координированных действий участников, тем ниже будет благотворное воздействие сегодняшнего кризиса на перспективы России.

Вот почему в дни экономических затруднений повышается роль конкуренции и конкурентной политики. Одна из задач кон-

¹ Статья подготовлена в рамках исследовательского проекта «Активные и защитные методы конкурентной политики: сравнительные преимущества» Научного фонда Государственного университета — Высшая школа экономики.

² В статье были использованы материалы «круглого стола», посвященного проблемам сговора и согласованных действий, который проходил в Институте современного развития 1 октября 2008 г.

курентной политики — противодействовать ограничивающим конкуренцию соглашениям между участниками рынка. Именно это и стало темой настоящей статьи.

Координация цен как инструмент ограничения конкуренции: теория и международная практика применения законов

С точки зрения эффективности распределения ресурсов оптимальным для фирм решением является установление цен на уровне предельных издержек. При любом отклонении от этого решения страдает совокупное благосостояние, а убытки растут вместе с разницей между ценой и предельными издержками. Но даже если снижение эффективности распределения ресурсов незначительно, при превышении ценой уровня предельных издержек средства перетекают от покупателя к продавцу, от потребителей к производителям.

Соглашения и согласованные действия, ограничивающие или устраняющие конкуренцию, являются важным фактором снижения эффективности использования ограниченных ресурсов. Являясь инструментом ограничения конкуренции, соглашения и согласованные действия участников рынка приводят к значительным потерям для покупателей. Стимулом заключения соглашений выступает возможность повысить цену выше того уровня, который сложился бы в ходе конкуренции между продавцами. Причем для координации цен и других условий сделок между компаниями им не нужно заключать тайное соглашение, достаточно взаимного понимания тех выигрышей, которые получают участники рынка, в случае отказа от конкуренции между собой³.

³ Кабраль Л. М. Организация отраслевых рынков: вводный курс/Пер. с англ. А. Д. Шведа; Науч. ред. А. А. Баканов. Минск: Новое знание, 2003. С. 148.

Однако, как отмечает современная экономическая теория, подобные соглашения, позволяющие компаниям получать прибыль сверх нормальной, могут состояться только при условии неоднократного взаимодействия продавцов на рынках. В этом случае поддержание высоких цен возможно при условии молчаливого соглашения продавцов о том, что отклонение от высокой цены повлечет наказание. Тяжесть наказания должна перевешивать краткосрочные выгоды снижения цены и следующего за ним расширения рыночной доли и повышения прибыли. В этом случае одной из самых простых моделей наказания является возвращение к конкуренции, а следовательно, к нормальной прибыли⁴.

Международный опыт показывает, что средний уровень повышения цен благодаря картельным соглашениям составляет около 30%. Чем больше число рынков, где действуют участники соглашений, тем выше соответствующий рост цен⁵.

Правовыми конструкциями для отражения понятий явного и молчаливого сговора являются *соглашения о ценах* (price fixing) и *согласованные действия* (concerted practice). Особенность согласованных действий в отличие от соглашений — параллельное повышение цен при отсутствии явного договора между участниками рынка. При этом явное соглашение отсутствует, как отсутствует и конкуренция между продавцами, в результате цены растут. Согласно российскому антимонопольному законодательству оба типа действий незаконны. Именно поэтому все свидетельства явных соглашений о ценах тщательно скрываются его участниками, а документальные свидетельства согласованных действий,

⁴ Кабраль Л. М. Организация отраслевых рынков: вводный курс/Пер. с англ. А. Д. Шведа; Науч. ред. А. А. Баканов. Минск: Новое знание, 2003. С. 132.

⁵ Шаститко А. Е. Экономические аспекты ослабления наказания за нарушение антимонопольного законодательства//Вопросы экономики. 2007. №8.

которые однозначно указывали бы на наличие умысла и плана участников, отсутствуют в принципе. Поэтому такие действия со стороны участников рынка оказываются в числе наиболее труднораскрываемых.

Сегодня в большинстве стран мира, несмотря на совпадение целей антимонопольного законодательства, содержание антимонопольных законов различается по режиму их применения в зависимости от национальных традиций правоприменения. Роль антимонопольных органов и судов также различна в разных странах. Например, в США и Великобритании наибольшими полномочиями в области применения антимонопольного законодательства обладают суды. Напротив, в большинстве стран Европейского союза выше полномочия антимонопольного органа, который сам может признавать действия незаконными и налагать санкции на участников рынка, хотя все его решения могут быть оспорены в суде. Другим аспектом законодательства и его применения, где функции антимонопольных органов разных стран различаются, служат сферы конкурентной политики. В разных национальных системах полномочия по осуществлению этих компонентов конкурентной политики по-разному разделены между органами исполнительной власти и редко возлагаются исключительно на антимонопольный орган.

Регулирование соглашений и согласованных действий является одной из важных сфер антимонопольной политики большинства стран, которые единодушно признают незаконность сговора. Тем не менее в реальности законодательства большинства стран различаются по степени интенсивности применения антимонопольного закона, а также непосредственно по трактовке самого понятия «незаконный сговор»⁶. Традиционно антимонополь-

ное законодательство в США исполняется более строго, чем в большинстве стран. В соответствии с антимонопольным законодательством США прямые соглашения по фиксированию цен являются незаконными и регулируются Законом Шермана⁷. В то же время многие виды ограничений торговли рассматриваются на основе «правила разумности» (rule of reason), т. е. с учетом способности компании обосновать применение какого-либо ограничения в торговле. Однако для законодательной системы США достаточно сложно в ряде случаев интерпретировать те или иные формы ограничения торговли (например, сознательный параллелизм на олигополистическом рынке или обмен между компаниями информацией о ценах без явного сговора).

⁷ Акт Шермана (en. Sherman Act) — первый антитрестовский (антимонопольный) закон США, провозгласивший преступлением препятствование свободе торговли созданием треста (монополии) и вступление в сговор с такой целью. Акт обязывал федеральных прокуроров преследовать такие преступные объединения и устанавливал наказание в виде штрафов, конфискации и тюремных сроков до 10 лет. Акт Шермана действует в существенной части по сей день, включен в федеральный Кодекс Соединенных Штатов (часть 15, параграфы 1–7).

Назван по имени инициатора законопроекта — политика Джона Шермана, в 1890 г. — сенатора и руководителя фракции республиканцев в Сенате. Законопроект Шермана был одобрен Сенатом США 8 апреля 1890 г. (51 к 1), палатой представителей — 20 июня (единогласно), утвержден президентом Гаррисоном и вступил в силу 2 июля 1890 г. В течение десятилетия закон «спал», пока президент Теодор Рузвельт не начал активно использовать его в своей антитрестовской кампании.

Акт Шермана был направлен не против трестов (монополий) как таковых, но против явных ограничений свободы торговли (как между штатами США, так и международной), в том числе персонально против Джона Рокфеллера и его Standard Oil. Определение треста, данное в законе («договор, объединение в форме треста или в иной форме ограничивающее торговлю»), позволяло использовать его как против объединений коммерческих предприятий, так и против профсоюзов. Антипрофсоюзная лазейка была устранена Актом Клейтона 1914 г.

⁶ Кабраль Л. М. Организация отраслевых рынков: вводный курс/Пер. с англ. А. Д. Шведа; Науч. ред. А. А. Баканов. Минск: Новое знание, 2003. С. 132.

В соответствии с европейским законодательством запрет на ограничение торговли вытекает из статьи 85 Римского договора, которая запрещает антиконкурентные соглашения, формулирует их юридическую незаконность и формирует режим освобождения от запретов, придающий европейскому законодательству определенную гибкость, необходимую для более эффективного функционирования компаний.

Органы ЕС жестко преследуют горизонтальные соглашения, которые являются более опасными для конкуренции, чем вертикальные⁸, так как компании, заключившие подобное соглашение, фактически выступают в отношениях с другими участниками рынка как монополия. К ним и относятся многочисленные сговоры (явные, скрытые, в ущерб третьему лицу, картельные). Если антимонопольным органам удастся доказать существование подобного рода соглашения, на компании налагаются значительные штрафы.

В отношении вертикальных ограничений органами ЕС используется Зеленая книга⁹ (Green Paper) по регулированию ответственности за нарушения правил, установленных Европейской комиссией по антимонопольной политике. Данный документ отражает множество ключевых вопросов, к которым относятся выявление нарушений, сбор доказательств, калькуляция убытков, поддержка покупателей, осуществляющих непрямые закупки, возможность совместных действий с учетом за-

трат, координация общественных и частных усилий.

Не является исключением и российская законодательная система в отношении соглашений и согласованных действий. Вступивший в силу 26 октября 2006 г. Федеральный закон № 135-ФЗ «О защите конкуренции» является важным этапом модернизации всего российского антимонопольного законодательства. Статья 11 Закона «Запрет на ограничивающие конкуренцию соглашения или согласованные действия хозяйствующих субъектов» гласит:

«1. Запрещаются соглашения между хозяйствующими субъектами или согласованные действия хозяйствующих субъектов на товарном рынке, если такие соглашения или согласованные действия приводят или могут привести к:

- 1) установлению или поддержанию цен (тарифов), скидок, надбавок (доплат), наценок;
- 2) повышению, снижению или поддержанию цен на торгах;
- 3) разделу товарного рынка по территориальному принципу, объему продажи;
- ...
- 6) экономически, технологически и иным образом не обоснованному установлению различных цен (тарифов) на один и тот же товар;
- ...
- 8) созданию препятствий доступу на товарный рынок или выходу из товарного рынка другим хозяйствующим субъектам»¹⁰.

Для эффективного применения антимонопольного законодательства России большая роль должна отводиться описанию нелегальной практики. Однако в действительности число дел в России, связанных с раскрытием ограничительных соглашений и согласованных действий,

⁸ Горизонтальные соглашения (согласованные действия) — соглашения между конкурентами, поставщиками или покупателями, действующими на одном и том же товарном рынке.

Вертикальные соглашения (согласованные действия) заключаются между поставщиками и покупателями, находящимися на разных уровнях производства или распределения, т.е. между хозяйствующими субъектами и их заказчиками или поставщиками.

⁹ Green Paper on Vertical Restraints in EC Competition Policy, COM (96) 721 final, of 22.01.1997, point 54.

¹⁰ Федеральный закон от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции».

существенно отличается от опыта США и Европейского союза.

Если говорить о международной практике возбуждения дел в отношении соглашений, то за последние 5 лет в Евросоюзе было рассмотрено 49 дел¹¹, которые связаны в основном с международными картелями, так как делами в отношении картелей в рамках национальных границ занимаются ведомства соответствующих стран. Величина штрафа на сделку составляет более 6 млрд евро, что достаточно ощутимо может повлиять на бюджет нарушителей.

Что касается заявлений о нарушениях антимонопольного законодательства в части соглашений и согласованных действий предприятиями России, то за 2007 г. ФАС России было возбуждено 232 дела по ст. 11 Федерального закона № 135-ФЗ «Запрет на ограничивающие конкуренцию соглашения или согласованные действия хозяйствующих субъектов». В 94 случаях был установлен факт нарушений¹².

Противодействие картелям в России: успехи и неудачи

В Законе «О защите конкуренции» есть норма, освобождающая от запрета. В подп. 2 п. 4 ст. 11 указывается, что соглашения могут быть признаны правомерными, если предприятие представит доказательства того, что достигнутые им соглашения или осуществляемые им согласованные действия не превышают негативные последствия.

В ст. 14.32 Кодекса РФ об административных правонарушениях (КоАП РФ) уста-

новлен административный штраф до 15% оборота на целевом рынке с примечанием об освобождении от административной ответственности за нарушение антимонопольного законодательства в форме участия в сговоре, что является смысловым ядром программы ослабления наказания. Кроме того, существует гражданско-правовая ответственность, поскольку пострадавшая сторона имеет право обратиться в суд по поводу взыскания ущерба. И наконец, уголовная ответственность установлена ст. 178 Уголовного кодекса РФ («Недопущение, ограничение или устранение конкуренции»), которая предусматривает за участие в сговоре «штраф в размере от ста тысяч до трехсот тысяч рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от одного года до двух лет, либо лишение свободы на срок до пяти лет»¹³.

Также в 2007 г. начала работать система применения оборотных штрафов. В частности, согласно данным ФАС¹⁴, по ст. 14.32 КоАП РФ («Картельные сговоры, соглашения, согласованные действия») в 2007 г. было возбуждено 24 дела, выдано 14 постановлений о штрафе, в том числе 4 — об оборотном штрафе. Суммарный размер наложенных штрафов по ст. 14.32 КоАП РФ превысил 4 млн руб. Около 3 млн руб. с нарушителей уже взыскано. В отличие от 2007 г., когда система применения санкций только начала действовать, в 2008 г. стали взыскиваться существенно более высокие штрафы. Применение высоких штрафов было характерно для рынка нефтепродуктов — например, на участников картельного сговора в Ставрополе был наложен штраф в размере 75 млн руб.

Классическим примером положительного результата деятельности ФАС является

¹¹ Анализ антикартельных дел в Европейской комиссии на основе данных <http://ec.europa.eu/comm/competition/cartels/cases/cases.cfm>

¹² Доклад о состоянии конкуренции в Российской Федерации за 2007 г. http://www.fas.gov.ru/files/20916/GOSDOKLAD___127___REVISED_02.doc#_Toc200363160

¹³ Проект новой редакции ст. 178 Уголовного кодекса РФ, <http://www.fas.gov.ru/competition/21836.shtml>

¹⁴ http://fas.gov.ru/article/a_19315.shtml

ся выигранное в сентябре 2005 г. в кассационной инстанции дело компании *Western Union*¹⁵ на рынке денежных переводов. Выполнение предписания ФАС косвенно привело к снижению тарифов на денежные переводы, особенно небольших сумм на территории Российской Федерации. Тариф на сумму до 100 долл. снижен с 13 до 6 долл., на сумму до 200 долл. — с 20 до 9 долл. Такие действия вообще привели к тектоническому сдвигу на рынке денежных переводов России. Вслед за *Western Union* аналогичное снижение тарифов произвел ее ближайший конкурент — *MoneyGramm*. И даже пошел дальше — при переводе суммы до 200 долл. по территории России тариф *MoneyGramm* снижен с 20 до 8 долл. До этого тарифы на перевод в пределах Российской Федерации у *Western Union* и *MoneyGramm* были идентичны. Таким образом, ФАС в пределах России заставил конкурировать международные системы денежных переводов. В данном случае речь шла не о горизонтальном, а о вертикальном соглашении.

Однако, несмотря на то что сговор является главным врагом конкуренции, в деятельности антимонопольного органа дела, направленные против таких действий, занимали весьма скромное место. Например, в 2006 г., согласно отчетным данным ФАС, количество дел по сговорам составляло не более 124 (66 — на товарных рынках и 58 — на рынке финансовых услуг)¹⁶. В 2007 г. на 40% увеличилось число выявленных правонарушений в сфере пресечения антиконкурентных соглашений и согласованных действий.

Это произошло в том числе потому, что, во-первых, в новом Законе «О защи-

те конкуренции» было изменено содержание статей, хотя понятия «соглашения» и «согласованные действия» были в Законе и до 2006 г. Во-вторых, введены правила допустимости согласованных действий. В-третьих, уточнено понятие «согласованные действия» — как основанный на информационном обмене отказ от конкуренции в ущерб интересам потребителей.

Проблема соглашений и согласованных действий сохраняет свою трудность разрешения и является одной из самых сложных в конкурентном праве и антимонопольной политике не только в России, но и во всем мире. В связи с этим в данной статье рассматриваются вопросы, связанные с:

1) изучением опыта пресечения на практике основных противников конкуренции — соглашений продавцов о ценах (картель и молчаливый сговор, соглашения и согласованные действия), проблем антимонопольного законодательства в отношении антиконкурентных соглашений;

2) применением новации антимонопольного законодательства, принятого в 2007 г., — программы ослабления наказания (освобождения от ответственности) участников соглашений и согласованных действий

О том, что Федеральная антимонопольная служба и антимонопольное законодательство не должны быть двумя единственными институтами, противодействующими сговорам, говорил заместитель руководителя ФАС А. Б. Кашеваров на «круглом столе». Дело в том, что возникновение стимулов к сговору и конкуренции зависит от структуры рынка. В условиях дефицита и сохраняющихся тарифно-таможенных ограничений для новых участников нет препятствий в повышении цен в результате молчаливого сговора, а тем более — в условиях роста мировых цен на конкретный товар. Большую роль здесь должны сыграть инструменты снижения издержек входа на рынок и создание новых форматов

¹⁵ ФАС против банковского обмана // Банковское обозрение. № 1. Январь 2005 г. <http://bo.bdc.ru/2005/1/posuti.htm>

¹⁶ Шаститко А. Е. Экономические аспекты ослабления наказания за нарушение антимонопольного законодательства // Вопросы экономики. 2007. № 8.

рыночных отношений. Так, в результате отмены импортных тарифов на цемент с января 2008 г. обострилась конкуренция независимо от квалификации действий участников рынка — как легальных или нелегальных.

В то же время в настоящее время ФАС располагает новым инструментом для раскрытия сговора — это возможность ослабления наказания в обмен на сотрудничество с антимонопольными органами. Основная цель ослабления (или освобождения от) наказания за нарушение антимонопольного законодательства — улучшение соблюдения его норм¹⁷. Такого рода программы существуют в странах как с развитой, так и с развивающейся рыночной экономикой. Экономический смысл программы ослабления наказания (ПОН) за нарушение антимонопольного законодательства состоит в том, чтобы ослабить стимулы к формированию новых сговоров и создать стимулы для разрушения действующих посредством повышения вероятности их раскрытия, вместе с тем не увеличивая резко расходы государственного бюджета на финансирование деятельности антимонопольных органов на проведение расследований и самостоятельное добывание информации о фактах сговора между участниками рынка.

Программа направлена на увеличение ожидаемых издержек, которые связаны с созданием картеля, установленных в антимонопольном законодательстве санкций, а также с достижением ненулевой вероятности выявления факта нарушения у нарушителей антимонопольного законодательства, запрещающего соглашения, которые ограничивают конкуренцию (в первую

очередь раздел рынка и создание картеля с целью поддержания цен выше конкурентных).

Примером эффективного применения программы ослабления наказания было дело в отношении банка ВТБ 24 и 17 страховых компаний¹⁸. ФАС обнаружила признаки нарушения антимонопольного законодательства в заключении между банком и страховщиками договоров, приведших к искусственному поддержанию высоких цен на рынке.

Как сообщала ФАС, среди страховщиков, фигурирующих в деле, значатся «Росгосстрах — Столица», ОСАО «Ингосстрах», Военно-страховая компания, «ВТБ Страхование», «Росгосстрах — Сибирь», «Росгосстрах — Северо-Запад», «Росгосстрах — Поволжье», «Росгосстрах — Татарстан», «Росгосстрах — Юг», «Росгосстрах — Урал», «Росгосстрах — Дальний Восток», «Росгосстрах — Центр» «Росгосстрах-Аккорд», «Русский Мир», «СК «ПАРИ» и Губернская страховая компания Кузбасса. Основанием для возбуждения дела послужили добровольные заявления банка и страховых организаций об отказе от дальнейшего участия в соглашениях, ограничивающих конкуренцию и недопустимых в соответствии с антимонопольным законодательством РФ. Еще в декабре 2007 г. ВТБ 24 добровольно заявил в ФАС о заключенных банком и страховыми компаниями соглашениях, ограничивающих конкуренцию. Банк отказался от участия в соглашениях и предоставил службе сведения о них. В своем заявлении ВТБ 24 сообщил о существовании договоров с 17 страховыми компаниями об оказании услуг заемщикам ЗАО «ВТБ 24», т. е. банк рекомендовал клиентам эти страховые компании, а клиенты могли выбрать из предоставленного списка одну. Соглашения предусматривали договоренности меж-

¹⁷ См., например: International Competition Network. Anti-cartel Enforcement Manual. Cartel Working Group. Subgroup 2: Enforcement Techniques. April 2006. Chapter 2. Drafting and Implementing an Effective Leniency Program. P. 3 (http://www.internationalcompetitionnetwork.org/media/library/conference_5th_capetown_2006/FINALFormattedChapter2-modres.pdf).

¹⁸ http://www.business-magazine.ru/mech_new/law_n/pub296161

ду кредитной организацией и страховыми компаниями в части согласования применяемых страховыми организациями тарифов по программам ипотечного кредитования. В итоге после длительных профессиональных дискуссий участники сформулировали открытый список страховых компаний, и клиент имел право выбрать любую компанию. Единственное, что сохранилось за банком, — право анализировать финансовое состояние страховой компании, выбранной клиентом. Добровольно отказавшись от соглашений, банк ВТБ 24 и работающие с ним страховщики воспользовались программой освобождения от административной ответственности, предусмотренной в КоАП РФ, согласно которой лицо, добровольно заявившее в антимонопольный орган о заключении им ограничивающего конкуренцию соглашения, отказавшееся от участия в нем и предоставившее имеющиеся у него сведения, освобождается от административной ответственности.

По признакам аналогичных нарушений было заведено дело против ЗАО «Райффайзенбанк»¹⁹ и страховых организаций — СЗАО «Стандарт-Резерв», ОАО «Военно-страховая компания», ОАО «РОСНО», ОАО «Согаз», ОАО «ГСК «Югория», ОСАО «Россия», ОАО «Росгосстрах» и ОАО «АльфаСтрахование» по признакам нарушения ст. 11 Федерального закона «О защите конкуренции».

Однако 26 сентября 2008 г. ФАС вынесла решение, что в связи с добровольным устранением банком и страховыми компаниями нарушения антимонопольного законодательства и его последствий отсутствуют основания для выдачи банку и страховым компаниям предписания о прекращении ограничивающего конкуренцию соглашения и совершении действий, направленных на обеспечение конкуренции.

Другой пример нарушения антимонопольного законодательства связан с производителями бурового оборудования²⁰. 16 декабря 2008 г. ФАС России признала ЗАО «Уралмаш — буровое оборудование» и ОАО «Уралмашзавод» нарушившими ч. 1 п. 7 ст. 11 Федерального закона «О защите конкуренции». Дело было возбуждено по заявлению ЗАО «Уралмаш — буровое оборудование» о заключении им в 2005 г. соглашения с ОАО «Уралмашзавод», которое содержит признаки нарушения антимонопольного законодательства. ЗАО «Уралмаш — буровое оборудование» и ОАО «Уралмашзавод» являются прямыми конкурентами, действующими на данном рынке. Вместе с тем в соответствии с упомянутым соглашением одна из сторон — ОАО «Уралмашзавод» — приняла на себя обязательство не поставлять комплектное буровое оборудование на рынок Российской Федерации, т. е. не участвовать в конкуренции.

Учитывая, что действия сторон не привели к экономически или технологически необоснованному сокращению или прекращению производства товара и иным негативным последствиям, ФАС России решила предписание по делу не выдавать. Кроме того, в отношении компаний не были применены штрафные санкции.

Данный случай иллюстрирует так называемую «явку с повинной», которая предусмотрена российским антимонопольным законодательством и предполагает освобождение лица, заявившего в ФАС России об участии в картеле и оказавшего содействие расследованию правонарушения, от административной ответственности.

Однако если говорить об участниках товарных рынков, то антимонопольное преследование не воспринимается ими как достоверная угроза. Об этом можно судить также по котировкам акций. Если на зарубежных рынках возбуждение антимо-

¹⁹ http://www.fas.gov.ru/news/n_20531.shtml

²⁰ http://www.fas.gov.ru/news/n_21506.shtml?print

нопольного дела, в том числе благодаря добровольному раскрытию информации участником соглашения, сопровождается снижением курсовой стоимости акций, то на российском рынке стоимость акций обвиняемых в нарушении конкуренции компаний растет²¹.

Тем не менее на программу ослабления наказания возлагаются большие надежды в антимонопольной политике, потому что российские антимонопольные органы обладают ограниченными ресурсами и несовершенными технологиями добывания достаточных свидетельств о существовании сговоров на товарных рынках в отличие от антимонопольных органов Западной Европы и США, которые применяют, например, оперативно-розыскную деятельность. Использование средств оперативно-розыскной деятельности для сбора доказательств, которые могут быть в дальнейшем приняты судами, является той мерой, которая позволит предупредить сговоры. К сожалению, российские антимонопольные органы пока не обладают такими способами раскрытия картелей. Хотя работа в этом направлении постоянно ведется. Например, Федеральная антимонопольная служба России выступила с предложением внести поправки в Уголовный кодекс РФ, которые бы позволили МВД прослушивать подозреваемых в картельном сговоре²². Прослушивать подозреваемых в картельном сговоре, скорее всего, предполагается через мобильные телефоны. Хотя такой способ может быть малоэффективным, так как компании, способные на картельный сговор, имеют достаточные бюджеты для содержания достойных служб безопасности. Поэтому все возмож-

ности шпионской техники потенциальным участникам картельных сговоров прекрасно известны, ими давно приняты соответствующие меры безопасности. Гораздо более важным для ФАС является приобретение двух новых структурных подразделений.

Согласованные действия: проблемы законодательного описания

При применении антимонопольного законодательства в отношении как согласованных действий, так и соглашений возникают одни и те же проблемы. Однако в отношении к согласованным действиям добавляются проблемы, связанные со сложностью их идентификации как в экономической теории, так и в законодательстве.

Центральным элементом современной теории стратегического взаимодействия является «народная теорема». Согласно ей любая цена, превосходящая цену Бертрана (которая была бы назначена при однократном взаимодействии), может поддерживаться в повторяющейся игре, если дисконтирующий множитель достаточно высок. Практический вывод «народной теоремы» состоит в том, что при определенных условиях продавцы могут назначать точно такие же цены, как они назначили бы, объединившись в картель, *но без заключения какого бы то ни было соглашения*. В экономической теории такое взаимодействие называется молчаливым сговором: каждый из продавцов следует стратегии «поддерживать высокую цену до тех пор, пока другие продавцы ее поддерживают».

Однако насколько легко определить молчаливый сговор в рамках теории игр, настолько же сложно дать адекватное описание этого типа поведения в законодательстве.

Помимо отсутствия должных инструментов регулирования, есть еще одна проблема, снижающая эффективность деятель-

²¹ Сделано замечание заместителем руководителя ФАС А. Б. Кашеваровым на «круглом столе», посвященном проблемам сговора и согласованных действий, который проходил в Институте современного развития 1 октября 2008 г. (Москва).

²² Документ: <http://www.rosbalt.biz/2008/08/24/516358.html> от 24 августа 2008 г.

ности антимонопольного органа России. По мнению председателя Комитета Торгово-промышленной палаты РФ по вопросам регулирования предпринимательской деятельности Н. Е. Фонаревой, это содержание действующего антимонопольного законодательства (принятого в 2006 г. Закона «О защите конкуренции»), которое не оставляет надежды на то, что ФАС сможет противодействовать согласованным действиям. Такую позицию занимают практикующие адвокаты²³.

Однако до 2005 г. есть примеры относительно успешного применения нормы о согласованных действиях — например, в 1999 г. дело против продавцов на рынке автомобильного бензина Санкт-Петербурга²⁴. «В апреле-мае 1999 г. рынок автомобильного топлива в г. Санкт-Петербурге оказался в ситуации «бензинового кризиса». Начали происходить перебои с поставками бензина некоторых марок. Быстрый рост спроса на автомобильное топливо привел к дальнейшему усилению его дефицита в городе. Розничные торговцы топливом стали повышать свои цены. За несколько дней цены на различные марки бензина выросли по всему городу приблизительно вдвое. 11 мая 1999 г. ТУ МАП (Министерство Российской Федерации по антимонопольной политике и поддержке малого предпринимательства) возбудило дело о нарушении Закона «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» (далее — Закон о конкуренции). ТУ МАП обвинило компании ООО «Несте Санкт-Петербург», ООО «Невская топливная компания», ЗАО «Транссервис», ООО «Фазтон»

²³ Выступление Н. Е. Фонаревой, практикующего адвоката, ведущего независимого эксперта по правовой основе антимонопольной политики в России (в прошлом — один из руководителей российского антимонопольного ведомства). «Круглый стол» «Сговор и согласованные действия» в Институте современного развития 1 октября 2008 г.

²⁴ http://www.fas.gov.ru/news/n_904.shtml

и ООО «ПТК-Сервис» в согласованных действиях, направленных на увеличение цен»²⁵. К 2005 г. антимонопольный орган и арбитражные суды выработали единую правовую схему, понимая под согласованными действиями параллельные действия, т.е. совершаемые без какого-либо предварительного согласования или сговора.

По мнению Н. Е. Фонаревой, поворотным моментом в развитии практики применения нормы о незаконности согласованных действий стало дело против российских производителей черных металлов в 2005 г. Однако по результатам рассмотрения дела о согласованных действиях на рынке штрипсов²⁶ утвердилось представление о том, что согласованные действия — это действия по исполнению заключенного соглашения. 14 января 2004 г. ФАС (тогда еще Министерство по антимонопольной политике РФ) признала факт сговора «Северстали» и ММК на рынке трубной заготовки. В результате ведомство обязало ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» и ОАО «Северсталь» в течение 3 лет ежеквартально представлять сведения о текущих отпускных ценах на штрипс тех марок, объем поставки которых превышает 10 % общего объема поставок для производства труб нефтегазового сортамента. В случае изменения цены более чем на 5 % по отношению к базовой цене (по состоянию на 1 января отчетного года) предприятия были обязаны представлять соответствующее экономическое обоснование. Однако 27 мая арбитраж Москвы отменил решения ФАС (тогда еще — МАП). В ответ Федеральная антимонопольная служба направила в апелляционную инстанцию Арбитражного суда Москвы жалобу на решение суда. В апелляции указывалось, что повышение цен на штрипс ОАО «Северсталь» и ОАО «ММК»

²⁵ http://www.fas.gov.ru/news/n_904.shtml

²⁶ Статья «ММК и «Северсталь»: сговора не было», <http://www.rustrubprom.ru/view.php>

производили практически одновременно, при этом разница в темпах была невелика. В жалобе Федеральной антимонопольной службы говорилось, что Арбитражным судом Москвы были нарушены некоторые нормы материального и судебного права. По мнению ведомства, суд применил неправильную трактовку Закона о конкуренции, затребовав в качестве доказательства согласованных действий договоры, которые привели к повышению цен. Таким образом, между соглашениями и согласованными действиями (в терминах экономики — между явным и молчаливым сговором) был поставлен знак равенства. Именно таким образом трактуется и содержание ст. 8 Закона «О защите конкуренции». Применительно к молчаливому сговору требовать документальных подтверждений бессмысленно: продавцы не следуют заранее достигнутой договоренности, а просто учитывают при изменении цены реакцию потенциального конкурента.

При этом проблема чрезвычайно остра. Согласованные действия позволяют поддерживать высокие цены, не прибегая к соглашениям. Потребность в соглашениях между компаниями исчезает, если на рынке возникает дефицит или отсутствует возможность входа на рынок новых конкурентов. К таким рынкам, в частности, относятся добывающие отрасли и первичная переработка сырья, роль которых в экономике России нельзя переоценить. Именно недостатки действующего антимонопольного закона вызывают бурный рост цен, переживаемый российской экономикой.

Высший Арбитражный Суд (ВАС) прилагает все усилия, чтобы максимально устранить неопределенность, компенсировать недостатки и неясности содержания антимонопольного закона²⁷. В принятом в ию-

не 2008 г. постановлении ВАС отмечает, что согласованные действия могут и не быть документально подтверждены, судам необходимо рассматривать под согласованными только те действия, которые совершены синхронно, единообразно и при отсутствии обоснованных причин. Тем самым соглашения (явный сговор) и согласованные действия (молчаливый сговор) разграничиваются. Важной новацией является указание ВАС на то, что решения по делам о соглашениях и согласованных действиях должны учитывать всех участников, при этом предписание в отношении одной группы участников соглашений (согласованных действий) должно действовать и для любых других его участников. В этом случае устраняются важный элемент правовой неопределенности и сама возможность рассматривать одно и то же действие в рамках нескольких судебных дел. Тем не менее количество дел по факту соглашений и согласованных действий в российских судах исчисляется единицами. Наряду с несомненными успехами многие вопросы остаются спорными.

Так, на сегодняшний день лишь два дела о соглашениях и согласованных действиях по применению Закона о конкуренции находятся на стадии рассмотрения в апелляционной инстанции. Первое дело — по Калининградской области, где 6 операторов сотовой связи договорились ввести для юридических лиц в определенные даты комбинированный тариф, издав приказ и опубликовав объявление в газете о дате ввода данного тарифа. Жалоба в антимонопольный орган поступила от оператора, не участвовавшего в данном сговоре. В этом деле суд признал нарушение по ст. 11 Закона о конкуренции.

Во втором деле, которое в настоящее время находится на стадии апелляционного рассмотрения, антимонопольный орган обвинил в согласованных действиях трех участников: электросети города, водоканал и теплосети. Они создали сбытовую компанию и через нее стали принимать

²⁷ На это указала судья Высшего Арбитражного Суда Ю. Ю. Горячева на «круглом столе» «Сговор и согласованные действия» в Институте современного развития 1 октября 2008 г.

платежи от населения. Оповестили почту и банк, заключили с ними договор на предмет их работы со сбытовой компанией. Через 2 года электросети города, водоканал и теплосети отказались продлевать договор, а договор был продлен со снабженческо-сбытовой компанией. В их действиях антимонопольный орган обнаружил нарушение. Он посчитал, что в данном случае был нарушен закон, т.е. имели место согласованные действия. А суд не признал данное соглашение как нарушение ст. 11 Закона о конкуренции, так как не изменились ни цена, ни условия договора, изменилось только лицо, оказывающее услуги. Такие решения спорных дел полезны для антимонопольного законодательства, так как на основе решения спорных дел вырабатываются правила применения норм в конкретных российских условиях²⁸.

Таким образом, устранить недостатки и неясности содержания антимонопольного законодательства в отношении картелей не так просто. Поэтому, с одной стороны, цель введения изменений в содержание закона очевидна — снизить издержки доказательств координации поведения между участниками рынка. С другой стороны, применение новых норм требует очень высокого уровня экономического анализа.

Полученные выводы позволили бы отделить антиконкурентные действия нескольких компаний от их одновременной реакции на изменение условий продаж на рынке. Дело в том, что в последние годы ФАС расширяет полномочия благодаря появлению новых типов нелегальной практики, однако многие из них — результат неспособности раскрыть соглашения о ценах и наказывать за них. Необходимость введения таких типов нелегальной практики,

²⁸ Приведенный пример спорного дела привела судья Высшего Арбитражного Суда Ю. Ю. Горячева на «круглом столе» «Сговор и согласованные действия» в Институте современного развития 1 октября 2008 г.

как злоупотребление коллективным доминированием, злоупотребление рыночной властью, весьма сомнительна²⁹. Предпочтительнее было бы сосредоточить усилия на совершенствовании применения действующих норм, а не на разработке новых. Большое значение имеет разъяснение участникам рынка разницы между легальной и нелегальной практикой.

Разграничение легальной и нелегальной практики в действующем российском антимонопольном законодательстве является еще одной проблемой, снижающей эффективность антимонопольной политики³⁰. Главной целью применения антимонопольного законодательства должна быть защита конкуренции, а не интересов контрагентов (покупателей). В противном случае нелегальными могут быть признаны любые соглашения, которые ведут к установлению более высоких цен, независимо от того, имел ли потребитель возможность выбора между разными продуктами. В последнем случае признание любых соглашений нелегальными сужает спектр допустимой коммерческой практики и, в конечном итоге, наносит ущерб развитию российских рынков.

* * *

Подводя итоги, хотелось бы еще раз обратить внимание на проблемы, стоящие перед антимонопольной политикой. По-прежнему необходимо осуществлять дальнейшую работу по решению проблем улучшения применения антимонопольного законодательства в части соглашений и согласованных действий. Антимонопольный

²⁹ Замечание сделано профессором экономического факультета ГУ-ВШЭ С. Б. Авдашевой на «круглом столе» «Сговор и согласованные действия» в Институте современного развития, 1 октября 2008 г.

³⁰ На этот факт обращает внимание директор Департамента развития конкуренции и анализа конъюнктуры рынка Министерства экономического развития А. А. Пироженко.

орган испытывает значительные трудности с доказыванием наличия соглашений. Обстоятельством, затрудняющим доказательство, является ограничение возможности выполнять оперативно-розыскные функции, российские суды также не признают косвенных свидетельств сговора.

Неоднозначным остается вопрос о разграничении, с одной стороны, горизонтальных соглашений (сговора между участниками одного и того же рынка), наиболее опасных для конкуренции, а с другой — вертикальных и конгломератных соглашений. Не менее спорный вопрос: на участников каких соглашений — горизонтальных или конгломератных — рассчитана ст. 14.32 КоАП РФ, вводящая возможность ослабления наказания? Наконец, какие препятствия существуют для использования российскими судами результатов экономического анализа?

Кроме того, в период экономических затруднений результативность антимонопольной политики будет зависеть и от того, как условия финансового кризиса повлияют на стимулы к сговору. В экономической теории молчаливого сговора есть интересный вывод о том, что в условиях снижения спроса стимулы к поддержа-

нию картельных соглашений снижаются. Поэтому в условиях финансового кризиса — в условиях снижения спроса на товары и услуги — есть основания предположить, что участники рынка, заключая соглашения о поддержании высоких цен, не смогут рассчитывать на сверхприбыли, а следовательно, будут менее склонны поддерживать сговор. Все это может привести к значительному улучшению условий конкуренции.

Литература

1. Кабраль Л. М. Б. Организация отраслевых рынков: вводный курс / Л. М. Б. Кабраль; Пер. с англ. А. Д. Шведа; Науч. ред. А. А. Баканов. Минск: Новое знание, 2003.
2. Шаститко А. Е. Экономические аспекты ослабления наказания за нарушение антимонопольного законодательства // Вопросы экономики. 2007. № 8.
3. Юсупова Г. Ф. Проблемы противодействия ограничивающим конкуренцию соглашениям в российской антимонопольной политике. Отчет по «круглому столу» «Соглашения и согласованные действия». Институт современного развития // Вопросы экономики. Январь 2009 г.
4. ФАС против банковского обмана // Банковское обозрение. № 1. Январь 2005 г.

Статья поступила в редакцию 5.02.2009

G. Yusupova, PhD (Economics), Senior Instructor, Businesses and Market Analysis Chair, Faculty of Economics, Higher School of Economics (State University), Yusupova71@mail.ru

RUSSIAN ANTIMONOPOLY POLICY: THE COMPETITION-HAMPERING COLLUSIVE AGREEMENTS AND THE COUNTERACTION ISSUES

Collusive agreement and tacit collusion problem is one of the most complex issues that both the legal professionals who deal with the competitive businesses and the antimonopoly officials face both in Russia and in all the countries of the world. How should we assess the achievements made by the RF Federal Antimonopoly Service? What should we do to put an end to the cartel agreement and tacit agreement-making practices? These were the issues discussed during a roundtable discussion organized by the Institute for Modern Development. The roundtable discussion title theme was The Collusive Agreements and the Tacit Collusion. Economists, legal professionals (including the practitioners who operate as defense counselors), executive bodies' and large businesses' representatives took part in the work during the discussion. The discussion was dedicated to the tacit agreement-making countering measures and the Russian antimonopoly policy elaboration issues. The discussion results can be of interest and of help to the economists who specialize in dealing with a wide range of economic issues.

Key words: RF Federal Antimonopoly Service, competition law, antimonopoly policy, agreements and collusions, antimonopoly policy efficiency.

УДК 331.105.6

Ружанская Л. С., канд. экон. наук, доцент, заведующая кафедрой Теории и практики менеджмента Уральского государственного университета им. А. М. Горького, г. Екатеринбург, Ludmila.Ruzhanskaya@usu.ru

Останин И. В., Тычинская Т. А., Щербинина А. А., ассистенты кафедры Теории и практики менеджмента Экономического факультета Уральского государственного университета им. А. М. Горького, г. Екатеринбург

МОЖЕТ ЛИ ГОСУДАРСТВЕННОЕ УЧАСТИЕ В СОБСТВЕННОСТИ И УПРАВЛЕНИИ ПОВЫСИТЬ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ КОМПАНИЙ?

В статье представлен эмпирический анализ корпоративного управления в частных компаниях и в компаниях со смешанной собственностью, а также влияния участия государства в собственности и корпоративном управлении на эффективность работы региональных компаний.

Статья нацелена на выявление роли государства как собственника и как регулятора на развитие российских компаний посредством участия в собственности и в управлении. Частной задачей исследования являлось выяснение того, насколько система отношений с государством в корпоративной сфере может служить фактором эффективности работы и конкурентоспособности компаний.

Ключевые слова: корпоративное управление, конкурентоспособность компаний, государственное участие в собственности, корпоративная интеграция.

Постановка проблемы исследования

Несмотря на увеличение мер по совершенствованию институциональной среды российской экономики, слабая защита прав собственности до сих пор остается серьезной проблемой для стабильного развития бизнеса. Жесткие бюджетные ограничения, характерные для региональных компаний, стимулируют их на поиск механизмов защиты от конкурентного давления со стороны крупных компаний из других регионов или международных кор-

пораций. Это порождает закрытость региональных рынков для вхождения новичков¹. В условиях трансформационной экономики издержки на создание защитных механизмов могут оказаться ниже затрат на конкурентную борьбу и повышение эффективности компаний. Среди таких механизмов выделяют два:

¹ Yakovlev A. State-Business Relation in Russian Regions: What Has Changed in 2000-s? // Discussion Paper. 10th EACES bi-annual conference «Patterns of transition and new approaches to comparative economics». Moscow. 28–30 August 2008. European Association for Comparative Economic Studies, HSE, 2008.

- присоединение к крупным интегрированным структурам;
- создание сети отношений с властями на региональном уровне.

Широкое распространение этих процессов было обнаружено при анализе развития внутренних механизмов корпоративного управления в открытых акционерных обществах Уральского региона².

Подобный вывод подкрепляется полученными ранее результатами различных эмпирических исследований российских промышленных компаний. Высококонцентрированная собственность российских АО стала одновременно условием и следствием развития интеграционных процессов в российском корпоративном секторе³. Благодаря созданию внутреннего финансового рынка⁴, доступу к новым технологиям и развитию маркетинга⁵ холдинги стали выпол-

нять роль защитника в конкурентной борьбе для региональных компаний. Второй механизм повышения конкурентоспособности региональных компаний — создание системы связей с региональными властями⁶.

С точки зрения агентской теории государство не способно эффективно контролировать менеджмент из-за высокой асимметрии информации. Для компаний с высокой или 100%-й долей государственного участия внешние механизмы мониторинга деятельности менеджмента (банкротство, рынок корпоративного контроля, рынок труда менеджеров, конкуренция на товарных рынках) практически не играют своей дисциплинирующей функции. В дополнение к этому политический и социальный факторы могут значимо отклонить целевую функцию фирмы от максимизации прибыли или рыночной стоимости компании (например, требования снижения тарифов на электроэнергию, газ).

Для частных компаний с незначительным пакетом государства указанные факторы действуют в меньшей степени. На первый план выдвигаются преимущества от присутствия государства: снижение стоимости привлечения инвестиционных средств, протекционизм на товарных и ресурсных рынках. Частные корпора-

² Ружанская Л. С. Развитие совета директоров как внутреннего механизма корпоративного управления // Электронный журнал «Корпоративные финансы». 2007. №4. С. 14–33; <http://ecsocman.edu.ru/db/msg/319023.html>; Ружанская Л. С. Корпоративный контроль в российских компаниях: основные модели // Журнал экономической теории. 2008. №2. С.151–167.

³ Авдашева С. Б. Российские холдинги: новые эмпирические свидетельства // Вопросы экономики. 2007. №1. С.98–111; Паппэ Я. Ш. Российский крупный бизнес как экономический феномен: специфические черты, модели его организации // Проблемы прогнозирования. 2002. №2. С. 83–97.

⁴ Shumilov A. V., Volchkova N. A. Russian Business Groups: Substitutes for Missing Institutions? // Модернизация экономики и выращивание институтов: В 2 кн. / Под ред. Е. Г. Ясина. Кн. 2. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2005. С. 183–194.

⁵ Авдашева С. Б. Стимулы и результаты интеграционных процессов, или Почему предприятия присоединяются к бизнес-группам // Интеграционные процессы, корпоративное управление и менеджмент в российских компаниях / Под ред. Т. Г. Долгопятовой. Серия «Научные доклады: независимый экономический анализ». №180. М.: МОНФ, АНО «Проекты для будущего: научные и образовательные технологии». 2006. С. 157–181; Кузнецов Б. В. Влияние конкуренции на процессы модернизации и реформирования российских промышленных предприятий (опыт

эмпирического анализа) // Влияние конкуренции и антимонопольного регулирования на процессы экономической модернизации / Под ред. С. Б. Авдашевой, В. Л. Тамбовцева. М.: ТЕИС, 2005. С. 44–85.

⁶ Авдашева С. Б., Долгопятова Т. Г., Пляйнес Х. Корпоративное управление в АО с государственным участием: российские проблемы в контексте мирового опыта. Препринт WP1/2007/01. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007; Голикова В., Гончар К., Кузнецов Б., Яковлев А. Что мешает нашим фирмам стать конкурентоспособными? Доклад ГУ ВШЭ о конкурентоспособности обрабатывающей промышленности России по результатам партнерского проекта со Всемирным банком при финансовой поддержке Министерства экономического развития и торговли Российской Федерации/Науч. рук. проекта Е. Ясин. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007; Яковлев А. А. Российская корпорация и региональные власти: эволюция модели взаимоотношений // Вопросы экономики. 2007. №1. С. 124–139.

ции рассматривают присутствие государства в составе собственников и в органах управления акционерным обществом как фактор повышения конкурентоспособности в условиях растущей глобализации экономики. В связи с этим для корпораций возрастает роль поиска наиболее эффективных форм участия государства в корпоративном управлении компаниями с целью повышения их инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности.

Основой взаимозависимости бизнеса и государства является рентоориентированное поведение обоих, которое связано не только с эффективностью бизнеса (государственная поддержка может быть оказана как нерентабельным, так и прибыльным предприятиям)⁷, но и с институциональной неопределенностью⁸ и конкурентным давлением на рынках. Процессы глобализации в российской экономике приводят к усилению конкуренции за привлечение капитала и инвестиций со стороны как отдельных фирм, так и территорий. В новых условиях возникают предпосылки для оказания государственной поддержки развивающемуся, растущему и более эффективному бизнесу.

Для трансформационных экономик в целом характерна специфическая роль государства в эффективности работы компании. По некоторым оценкам, более 50% компаний контролируется государством, что оказывает негативное воздействие на рыночную стоимость компаний⁹.

⁷ Структурные изменения в российской промышленности / Под ред. Е. Г. Ясина. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2004.

⁸ *Frye T., Shleifer A.* The Invisible Hand and the Grabbing Hand // *The American Economic Review*. Vol. 87. N 2. P. 354–358; *Johnson S., Kaufman D., Shleifer A.* The Unofficial Economy in Transition // *Brooking Papers on Economic Activity*. 1997. №2; *Яковлев А. А.* Почему в России возможен безрисковый уход от налогов? // *Вопросы экономики*. 2000. № 11.

⁹ *Гуриев С.* Уроки приватизации // *Экономический вестник о вопросах переходной экономики Beyond Transition*. 2005. №8. С. 17.

Результаты, полученные в 2002г. J. Svejnar, E. Kocenda¹⁰ по Чехии, обнаружили высокую социальную роль государства как крупного собственника в сложный для предприятия период реструктуризации в переходной экономике Чехии.

Результаты эмпирических исследований о влиянии государственной собственности на эффективность работы российских компаний не однозначны. По данным П. Кузнецова и А. Муравьева (было обследовано 101 предприятие — эмитент в 1995–1997 гг.), чем выше доля аутсайдеров, тем выше технологическая эффективность компаний, измеренная как производительность труда, напротив, собственность инсайдеров и государства приводит к снижению производительности¹¹. Исследование РЭБ¹² показывает, что предприятия с доминированием государства в уставном капитале демонстрируют наихудшие финансовые показатели.

Нетривиальные результаты в отношении влияния государства на эффективность работы российских компаний были получены в исследовании ГУ ВШЭ¹³, в котором внимание сконцентрировано на избирательном влиянии государства на отдельные предприятия во взаимосвязи с их модернизацией. Проанализировав работу 523 предпри-

¹⁰ *Svejnar J., Kocenda E.* The Effects of Ownership Forms and Concentration on Firm Performance after Large — Scale Privatization [Электронный реферат] / Working papers. EERC, 2002. №471. — Режим доступа: <http://www.eerc.ru/details/WorkingPaper.aspx:wdi:papers:2002-471-20.11.2004>г.

¹¹ *Кузнецов П. В., Муравьев А. А.* Структура акционерного капитала и результаты деятельности фирм в России: анализ «голубых фишек» фондового рынка. М.: РПЭИ, 2002.

¹² *Капелюшников Р.* Собственность и контроль в российской промышленности // *Вопросы экономики*. 2001. №12. С. 103–124.

¹³ Анализ опирался на статистические данные и результаты анкетирования по выборке опрошенных в 2002г. предприятий с использованием материалов глубоких интервью. См.: Структурные изменения в российской промышленности / Под ред. Е. Г. Ясина. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2004.

ятий в 12 субъектах Федерации, авторам пришлось констатировать сохранение значимого влияния органов власти регионального и местного уровней на деятельность предприятий, особенно крупных, причем в одних случаях речь идет о помощи государства, в других — о взаимном обмене услугами между бизнесом и властями, основанном на переговорах сторон, в третьих — о необходимости «социальной ответственности» предприятий, влекущей за собой значимые дополнительные издержки. Была обнаружена положительная корреляция между интенсивностью получения поддержки, размером госзаказа и реструктуризацией задолженности. При этом факт получения бюджетного и целевого финансирования в 2002г. также коррелировал с доступностью отдельных видов поддержки и их общим числом. Это определило наличие весомой совокупности предприятий, находящихся под относительно сильным влиянием государства с точки зрения как производства и сбыта, так и доступа к финансовой помощи. Предприятия этой группы составили 40% выборки. Проведение более активных мероприятий модернизации позволяет таким предприятиям, как минимум, не проигрывать в конкурентной борьбе.

В представляемом исследовании сделана попытка проанализировать влияние государственного участия в собственности и корпоративных отношениях на примере уральских акционерных обществ на конкурентоспособность, эффективность и инвестиционную деятельность региональных компаний¹⁴.

¹⁴ Компании выборки были разделены на 2 группы: частные; со смешанной собственностью, т. е. с долей государства разных уровней в собственности компании. В группе частных компаний выделена подгруппа компаний с участием представителей государства в совете директоров. Мы полагаем, что такие компании должны демонстрировать рентоориентированное поведение. При этом происходит институционализация отношений государства и компаний посредством механизмов корпоративного управления.

Анализ проведен на данных выборки из 93 открытых акционерных обществ Уральского экономического региона, собранных за период с 2004 по 2007г.¹⁵. Большая часть компаний сконцентрирована в экономически, инфраструктурно и институционально развитых Свердловской, Челябинской и Тюменской областях, Ханты-Мансийском и Ямало-Ненецком автономных округах. В базу вошли в основном средние и крупные компании, для которых вопросы корпоративного управления являются значимыми. Среди сверхкрупных компаний выборки выделяются ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» и ОАО «Сургутнефтегаз», последний лидирует также по показателю выручки за 2007г. Основная масса компаний выборки была приватизирована путем акционирования (80 ОАО), остальные были образованы путем реструктуризации крупных компаний, объединений, слияний, поглощений и инициативным путем.

Отраслевая принадлежность компаний выборки в целом повторяет отраслевую структуру региональной экономики, но смещена в пользу строительных компаний. Основные доли принадлежат таким базовым отраслям промышленности уральского Старопромышленного региона, как черная и цветная металлургия (31 ОАО), машиностроение (19 ОАО), а также предприятия топливно-энергетического комплекса

Для оценки качества корпоративного управления использованы измеримые параметры, характеризующие структуру и концентрацию собственности, работу совета директоров (состав и структура), регулярность выплаты дивидендов. В качестве переменных эффективности работы компаний использовались отдельные параметры (производительность труда и рентабельность активов), а не интегрированные показатели (такие, как рыночная стоимость). Соотношение заемных и собственных средств в структуре капитала отразило приоритеты и возможности компаний в привлечении источников финансирования инвестиций.

¹⁵ Ежеквартальная финансовая отчетность и данные, предоставленные в базах СПАРК и СКРИН, были дополнены материалами официальных сайтов компаний.

(14 ОАО), благодаря их концентрации в Тюменской области и автономных округах ХМАО и ЯНАО. Экономический рост, вызванный положительной динамикой экспортоориентированных сырьевых отраслей, вызвал развитие строительства, как не конкурирующей с импортом отрасли. В выборке представлены 11 ОАО строительного комплекса.

В соответствии со своей отраслевой принадлежностью далеко не все компании выборки осуществляют внешнеторговую деятельность. По показателю экспортной составляющей в выручке от реализации продукции только 47% предприятий конкурируют с иностранными производителями на внешних рынках в 2007г., средняя доля экспорта в их выручке составляет 20,31%.

Масштабы государственного участия в уральских компаниях и корпоративный контроль

Ранее проведенные авторами обследования 98 уральских корпораций¹⁶ позволили получить важные для анализа развития корпоративного управления закономерности относительно участия государства в собственности компаний и в формировании типов корпоративного контроля¹⁷.

¹⁶ Обследования были проведены в 2002 и 2006гг. при финансовой поддержке Московского общественного научного фонда.

¹⁷ См. подробно: *Ружанская Л. С.* Развитие совета директоров как внутреннего механизма корпоративного управления // Электронный журнал «Корпоративные финансы». 2007. №4. С. 14–33; <http://ecsocman.edu.ru/db/msg/319023.html>; *Ружанская Л. С.* Корпоративный контроль в российских компаниях: основные модели // Журнал экономической теории. 2008. №2. С. 151–167; *Ружанская Л. С., Крутиков Дм. В.* Факторы повышения рыночной стоимости уральских компаний: проблемы практики и политики. Серия «Научные доклады: независимый экономический анализ». №183. М.: Московский общественный научный фонд, 2006.

В условиях отсутствия в выборке предприятий ТЭК большая доля государственного участия наблюдалась в цветной металлургии, на транспорте и в химической промышленности. Менее всего собственность государства представлена в торговле и финансах. Отличительной чертой государственного участия в компаниях Уральского региона стала широкая практика закрепления в государственной собственности контрольных пакетов. Государство оказалось поставлено в те же условия оформления своего контроля над предприятием, что и частные собственники. Распространение государственной собственности в уральских корпорациях оказалось выше, чем аналогичные параметры, полученные другими авторами на выборках по российским промышленным предприятиям¹⁸.

В связи с наличием контрольного пакета в руках государства обращает на себя внимание одна важная с точки зрения корпоративного контроля черта: наличие контрольного пакета не гарантирует государству доминирования в принятии стратеги-

¹⁸ *Долгопятова Т.* Модели и механизмы корпоративного контроля в российской промышленности (опыт эмпирического исследования) // Вопросы экономики. 2001. №5. С. 46–60; *Долгопятова Т. Г.* Собственность и корпоративный контроль в российских компаниях в условиях активизации интеграционных процессов // Российский журнал менеджмента. 2004. Т. 2. №2. С. 3–26; *Долгопятова Т. Г.* Концентрация акционерной собственности и развитие российских компаний // Вопросы экономики. 2007. №1. С. 84–97; *Капелюшников Р.* Собственность и контроль в российской промышленности // Вопросы экономики. 2001. №12. С. 103–124; *Капелюшников Р., Демина Н.* Влияние характеристик собственности на результаты экономической деятельности российских промышленных предприятий // Вопросы экономики. 2005. №2. С. 53–68; *Корпоративный контроль и управление предприятиями // Альманах Ассоциации независимых центров экономического анализа.* 2004. №5; *Мальгинов Г. Н., Радыгин А. Д.* Смешанная собственность в корпоративном секторе: эволюция, управление, регулирование. Консорциум по вопросам прикладных экономических исследований. Канадское агентство по международному развитию [и др.]. М.: ИЭПП, 2007.-

Таблица 1

Распределение компаний по типам собственности в выборке, %

| Показатель | 2004 г. | 2005 г. | 2006 г. | 2007 г. |
|---|---------|---------|---------|---------|
| Доля частных компаний | 70,79 | 76,40 | 77,53 | 79,78 |
| Доля предприятий со смешанной собственностью | 29,21 | 23,60 | 22,47 | 20,22 |
| Средний пакет государства в компаниях со смешанной собственностью | 26,02 | 27,36 | 28,73 | 27,72 |

ческих решений. По оценкам респондентов, данным в 2006 г., только на 15% ОАО, ответивших на вопрос о доминирующем собственнике, назвали государство в этом качестве, в то время как среди владельцев контрольного пакета доля государства занимает 19,4%.

Данные, собранные для текущего исследования, демонстрируют сохранение и повторение общих важных характеристик собственности в Уральском регионе: 1) высокую концентрацию и 2) значительную долю государственной собственности на предприятиях со смешанной собственностью (табл. 1).

Всего в выборке на начало периода обследования (2004 г.) было 27 ОАО с участием государства в собственности. За анализируемый период в 7 компаниях государство продало свой пакет акций (Качканарский ГОК «Ванадий», Челябинское авиапредприятие и др.), и в одном ОАО государство приобрело акции в собственность (ОАО «Пермэнерго»). Средняя доля государства в компаниях со смешанной собственностью не только не уменьшилась за 4 года, но и выросла с 26,02 до 27,72% уставного капитала.

Государство всех уровней как собственник соседствует в первую очередь с нефинансовыми юридическими лицами. В компаниях со смешанной собственностью менее представлены иностранные и институциональные инвесторы. Аналогичная зависимость наблюдается и по долям крупных физических лиц. В последнее

время физические лица перестают быть номинальными держателями пакетов, но остаются конечными владельцами. В частных компаниях тем не менее их доля значительна (табл. 2).

Акционерные общества Уральского экономического региона стабильно демонстрируют высокие показатели концентрации собственности, и наша выборка подтвердила этот вывод. Средняя доля крупнейшего собственника выросла за 4 года по всей выборке, но уровень концентрации неизменно был выше в частных компаниях. В ОАО со смешанной собственностью максимальная средняя доля крупнейшего держателя выросла с 42,17% в 2004 г. до 46,06% в 2007 г., а для частных ОАО рост произошел с 48,48 до 57,83%.

Общей закономерностью является рост концентрации собственности посредством аккумуляции в одних руках контрольного пакета (50% + 1 акция) (табл. 1, 2 Приложения). Можно отметить некоторые различия в организации контроля на частных предприятиях и на предприятиях со смешанной собственностью. Частные собственники в большей мере стремятся организовать контроль посредством владения контрольным и/или блокирующим пакетом. Государство всех уровней в меньшей степени представлено крупными пакетами и поддерживает на предприятиях, где присутствует как акционер, тенденцию к распылению собственности.

Таблица 2

Структура и концентрация собственности предприятий выборки в 2004–2007 гг.*

| Характеристика собственности | Тип ОАО | | | | | | | |
|--|---------------------------------|---------|---------|---------|-------------|---------|---------|---------|
| | ОАО со смешанной собственностью | | | | Частные ОАО | | | |
| | 2004 г. | 2005 г. | 2006 г. | 2007 г. | 2004 г. | 2005 г. | 2006 г. | 2007 г. |
| Доля государственной собственности, % | 26,02 | 27,36 | 28,73 | 27,72 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Доля собственности иностранных инвесторов, % | 6,12 | 4,13 | 5,95 | 7,00 | 12,65 | 13,83 | 18,29 | 17,90 |
| Доля собственности крупных физических лиц, % | 9,09 | 9,35 | 8,95 | 8,81 | 11,60 | 14,11 | 12,19 | 10,72 |
| Доля крупнейшего собственника, % | 42,17 | 47,96 | 47,33 | 46,06 | 48,48 | 48,50 | 57,60 | 57,83 |

* Для оценки значимости различий использован критерий χ^2 , наблюдаемое значение больше критического ($32,71 > 7,82$), следовательно, нулевая гипотеза об отсутствии взаимосвязи между переменными отвергается. Между типом собственности и долями существует статистически значимая взаимосвязь.

Государство и развитие корпоративного управления в уральских компаниях

Для характеристики корпоративного управления в компаниях выборки были выбраны следующие механизмы:

- совет директоров (участие в советах чиновников разных уровней власти, присутствие независимых директоров, наличие комитетов);
- дивидендная политика (регулярность выплаты дивидендов за анализируемый период);
- контроль со стороны доминирующего собственника (наличие владельцев контрольного (50% + 1 акция) и блокирующего пакетов (от 25 до 50% акций)).

В качестве параметра оценки корпоративного финансирования мы использовали фондовую активность компаний, отражающую их стремление привлекать внешнее недолговое финансирование, предполагающее большую заинтересованность в развитии механизмов корпоративного управления.

Кроме того, мы вычленили активность участия компаний двух видов в процессах корпоративной интеграции. Как было отмечено в начале статьи, концентрация собственности усиливается благодаря процессам корпоративной интеграции. Кроме того, интеграция создает условия для формирования внешнего концентрированного контроля, что подтверждается как на общероссийских данных (Интеграционные процессы, 2006; Радыгин, 2004), так и на данных по уральским компаниям (Ружанская, 2008).

Наиболее действенный механизм защиты интересов инвестора — контроль посредством владения акциями — используется частными инвесторами чаще, чем государством. Это может свидетельствовать о двух фактах: во-первых, интересы государства как собственника лучше защищены, угроза захвата менее вероятна; во-вторых, стимулы к закреплению контроля у государства как собственника ниже, так как слабее мотивация на эффективное управление имуществом. Контроль над менеджментом посред-

ством владения крупным пакетом акций является дорогостоящим, хотя и самым надежным инструментом корпоративного управления. Государство, являясь собственником-аутсайдером, должно быть заинтересовано в развитии механизмов корпоративного управления. В условиях высококонцентрированной собственности развитие должны получить совет директоров как внутренний механизм корпоративного управления и корпоративная интеграция.

По формальным характеристикам — наличие независимых директоров и комитетов в структуре совета — наибольшее развитие совет директоров получил в компаниях со смешанной собственностью. Государство привносит в работу совета характеристики, которые в соответствии со стандартами лучшей практики должны свидетельствовать о повышении качества принимаемых решений из-за специализации деятельности директоров (создание комитетов), а также об усилении агентской природы совета (наличие независимых директоров) (табл. 3).

В советах компаний с участием государства наблюдается еще одна важная для защиты интересов собственников характеристика — более низкий уровень сращивания совета с менеджментом компаний (31,59% общего числа директоров против 36,39% в частных ОАО).

Представители государства разных уровней присутствуют не только в советах компаний со смешанной собственностью, но и в частных компаниях. В связи с этим мы выделяем эту группу компаний и анализируем качество корпоративного управления в них, а также количественно проверяем гипотезу о том, что присутствие чиновников в советах является формализацией ранее неформальных связей с государством для получения экономической ренты предприятиями.

Наиболее значимо в региональных компаниях присутствуют представители ре-

гиональной власти и федеральной власти, в меньшей — представители муниципальной власти, что соответствует распределению этих уровней власти в структуре собственности компаний. В частных же компаниях федеральное правительство представлено меньше, что позволяет предположить, что региональные компании стараются наладить взаимоотношения с властями на том уровне, на котором осуществляется их основная деятельность.

Несмотря на то что дивидендная политика в России не является приоритетным направлением развития корпоративного управления, в компаниях с государственным участием выплата дивидендов поставлена на относительно более регулярную основу, чем в частных. Объяснить это явление может законодательная основа работы государственных представителей в советах — обязательное условие голосования за выплату дивидендов по итогам финансово успешного года.

Большую фондовую активность, а следовательно, склонность к внешнему финансированию инвестиций, демонстрируют частные компании (22,18% общего числа частных компаний торгуют своими ценными бумагами на фондовом рынке против 19,32% компаний с государственным участием). В целом доля торгуемых компаний в выборке, где присутствуют крупные региональные производители, невелика. Незначительные различия по двум группам не позволяют с уверенностью говорить о том, что государство может помочь своим компаниям более легко получить долговое финансирование либо финансовую помощь бюджета и тем самым усилить их конкурентоспособность на рынке капиталов.

Стремление к корпоративной интеграции более развито в частных компаниях. Это согласуется с высоким уровнем концентрации собственности в частных фирмах. Основным механизмом формирования интегрированных структур в России

Таблица 3

Характеристики корпоративного управления в частных ОАО и в ОАО со смешанной собственностью в 2004–2007 гг.

| Показатель | ОАО со смешанной собственностью | Частные ОАО |
|---|---------------------------------|-------------|
| Присутствие представителя федеральной власти в совете директоров, % от числа ОАО в группе | 34,09 | 2,82 |
| Присутствие представителя региональной власти в совете директоров, % от числа ОАО в группе | 38,64 | 4,23 |
| Присутствие представителя муниципальной власти в совете директоров, % от числа ОАО в группе | 28,41 | 4,23 |
| Средняя доля менеджеров в совете директоров, % от числа ОАО в группе | 31,59 | 36,39 |
| Средняя доля независимых членов совета директоров, % от числа ОАО в группе | 24,15 | 15,65 |
| Доля компаний, имеющих комитеты в совете директоров, % от числа ОАО в группе | 19,32 | 11,27 |
| Среднее количество комитетов среди компаний, в которых они есть, шт. | 2 | 3 |
| Среднее число лет, в которые состоялись выплаты дивидендов, годы | 2 | 1 |
| Доля компаний, выплачивающих дивиденды в течение 4 лет, % от числа ОАО в группе | 7,95 | 7,39 |
| Доля компаний с контрольным пакетом (более 50 %), % от числа ОАО в группе | 39,77 | 40,14 |
| Доля компаний с блокирующим пакетом (более 25 %), % от числа ОАО в группе | 75,00 | 57,04 |
| Доля интегрированных компаний, % от числа ОАО в группе | 53,41 | 63,38 |
| Из них: | | 0,00 |
| управляющих, % | 34,04 | 33,89 |
| рядовых, % | 65,96 | 66,11 |
| Доля торгуемых компаний, % от числа ОАО в группе | 19,32 | 22,18 |

являются имущественные связи¹⁹. Государственное участие может быть барьером в создании интегрированных струк-

тур, так как затрудняет процессы слияния или поглощения. В то же время региональные компании могут использовать собственность государства разных уровней как альтернативный механизм защиты в конкурентной борьбе. Косвенным доказательством может служить тот факт, что именно

¹⁹ Авдашева С. Б. Российские холдинги: новые эмпирические свидетельства // Вопросы экономики. 2007. № 1. С. 98–111.

Таблица 4

Присутствие государства в интегрированных и независимых компаниях, 2004–2007 гг.

| Показатель | Интегрированные компании | Независимые компании |
|--|--------------------------|----------------------|
| Доля компаний с государственной собственностью всех уровней, % от числа ОАО в группе | 15,53 | 22,37 |
| Средняя доля государства (среди тех, где она есть), % от числа ОАО в группе | 20,76 | 44,95 |
| Чиновник в СД, % от числа ОАО в группе | 20,55 | 29,41 |
| Из них: | | |
| представитель федеральной власти в СД, % от числа ОАО в группе | 37,78 | 42,22 |
| представитель региональной власти в СД, % от числа ОАО в группе | 53,33 | 66,67 |
| представитель муниципальной власти в СД, % от числа ОАО в группе | 35,56 | 46,67 |

независимые региональные компании наиболее часто привлекают к работе в советах директоров чиновников любого уровня власти, особенно регионального и муниципального (табл. 4).

Судя по превалированию собственности государства всех уровней в независимых региональных компаниях, можно предположить, что имущественная форма участия государства также используется региональными независимыми компаниями как защитный механизм.

Зачем частному региональному бизнесу государственные директора?

В выборке выделена специфическая группа частных компаний, в которых государственный служащий присутствует в составе совета директоров. Таких компаний всего 17, из них 7 ОАО работают в металлургии, 4 — в ТЭК, 2 — в машиностроении и по 1 предприятию — в пищевой промышленности, строительстве, на транспорте и в газоснабжении. В основном это крупные предприятия: средний показатель по численности занятых за наблюдаемый период

составил 5521 человек. Экономическое положение компаний, привлекающих государственных представителей в состав совета директоров, описывается следующими тенденциями за период с 2004 по 2007 г. Выручка от реализации продукции и среднесписочная численность сотрудников растут, что коррелирует с принадлежностью большинства компаний этой группы к крупным металлургическим компаниям. По коэффициентам рентабельности (рентабельность продаж, активов, собственных и заемных средств)²⁰ тенденцию выделить нельзя, потому что велик разброс этих показателей как между отраслями, так и внутри отраслей. Исключение составляют лишь большинство предприятий металлургии и транспорта, для которых коэффициенты рентабельности растут со временем.

Присутствие в составе директоров чиновников не устойчиво. Только в 2 компаниях в течение 2004–2007 гг. государственный директор был непрерывно. Наибольшее число случаев привлечения государственного служащего было в 2004 г.

²⁰ Средние для группы показатели: рентабельность продаж — 7,57%; ROA — 10,78%; ROE — 77,11%; рентабельность заемных средств — 56,92%.

К 2007 г. практика привлечения госслужащих сокращается. Наиболее устойчиво государство представлено в предприятиях металлургии и горнодобычи. Наиболее часто привлекаемыми к работе в советах являются представители региональных властей. Этот выбор со стороны частного бизнеса вполне обоснован (близость к зоне операций компаний и более значимый уровень административного влияния, чем у муниципальных властей) (табл. 5).

Обращает на себя внимание тот факт, что именно в группе частных компаний с госчиновниками наибольшую долю в советах занимают менеджеры компаний (87,5 % общего числа директоров в советах). В связи с этим вряд ли можно предположить за такими советами защиту интересов миноритариев. В то же время формальные характеристики советов (наличие специализированных комитетов и количество независимых директоров) наиболее привлекательны для внешних инвесторов. Именно в этой группе наиболее развиты фондовая деятельность и выплата дивидендов. Это приводит к выводу о том, что соблюдение требований лучшей практики, скорее всего, подчинено требованиям эмиссионной деятельности.

Специфической характеристикой данной группы компаний также выступает высокий уровень корпоративной интеграции (81,25 % общего числа компаний группы), сопровождающийся распыленной собственностью в рядовых компаниях холдингов. Таким образом, государственные чиновники наиболее представлены в рядовых предприятиях холдингов, расположенных в Уральском регионе. Перечисленные характеристики корпоративного управления в частных региональных компаниях с государственными чиновниками в составе советов свидетельствуют, скорее, о соблюдении формальных признаков лучшей практики корпоративного управления, чем о реальном исполнении функций защиты интересов частных инвесторов. Следова-

тельно, вряд ли госчиновники привлекаются в такие компании для улучшения практики корпоративного управления, но в качестве имиджевого фактора такого рода привлечения, несомненно, повышают конкурентоспособность компании во взаимоотношениях с внешними инвесторами.

Государство и эффективность региональных компаний

В уже упоминавшихся более ранних исследованиях практики корпоративного управления в уральских компаниях²¹ в отношении влияния государства на развитие корпоративного управления и эффективность были получены следующие результаты:

- государство как крупный или контролирующий собственник стимулирует развитие механизмов корпоративного управления: регулярность выплаты дивидендов, раскрытие информации, параметры качества совета директоров (наличие независимых директоров, комитетов). Поскольку положения Росимущества обязывают представителей государства придерживаться политики развития стандартов кодекса корпоративного поведения, государство продолжает выполнять роль поставщика норм корпоративного поведения в российских компаниях;

- обнаружено положительное влияние доли в собственности регионального государства на производительность региональных компаний, рассчитанную как отношение выручки к среднесписочной численности сотрудников; положительное влияние доли госсобственности на предложенный для оценки инвестиционной привлекатель-

²¹ Ружанская Л. С., Крутиков Дм. В. Факторы повышения рыночной стоимости уральских компаний: проблемы практики и политики. Серия «Научные доклады: независимый экономический анализ». № 183. М.: Московский общественный научный фонд, 2006.

Таблица 5

**Корпоративное управление в частных компаниях с представителями власти
в советах директоров, 2004–2007 гг.**

| Показатель | Значение |
|---|----------|
| Представитель федеральной власти в СД, % от числа ОАО в группе | 18,75 |
| Представитель региональной власти в СД, % от числа ОАО в группе | 46,88 |
| Представитель муниципальной власти в СД, % от числа ОАО в группе | 37,5 |
| Средняя доля менеджеров в СД, % | 87,5 |
| Средняя доля независимых членов СД, % | 37,5 |
| Доля компаний, имеющих комитеты в СД, % | 25,0 |
| Среднее количество комитетов среди компаний, в которых они есть | 3 |
| Число лет, в которые производилась выплата дивидендов | 3 |
| Доля компаний, выплачивающих дивиденды в течение 4 лет, % | 3,125 |
| Доля компаний с контрольным пакетом (более 50 %), % | 18,75 |
| Доля компаний с блокирующим пакетом (более 25 %), % от числа ОАО в группе | 31,25 |
| Доля интегрированных компаний, % от числа ОАО в группе | 81,25 |
| Из них: | |
| управляющих, % | 21,875 |
| рядовых, % | 78,125 |
| Торгуемые компании, % от числа ОАО в группе | 43,75 |

ности компаний индекс потенциала роста рыночной стоимости компаний²²; выявлено

положительное влияние доли госсобственности на рентабельность продаж. Регио-

²² Методологический принцип построения индекса потенциала роста рыночной стоимости компании (ИПРРСК) основан на методе главных компонент (Principal Components Analysis, PCA). ИПРРСК отражает вероятность изменения рыночной стоимости компании в зависимости от изменения основных детерминант стоимости (финансово-экономические показатели, рыночное положение фирмы). Индекс может быть использован для оценки эффектив-

ности и инвестиционной привлекательности работы компаний, которые не торгуются на фондовом рынке, доступ к финансовой и управленческой информации по которым затруднен для внешнего аналитика. Построение индекса сопряжено с такой эконометрической проблемой, как существование большого числа дамми-переменных, которые значительно снижают количество степеней свободы регрессионной модели, что неприемлемо в условиях малой выборки.

нальное государство, обладая значительным пакетом акций, может повышать конкурентоспособность компаний.

В отличие от ранее проведенных исследований на данной выборке в 93 уральских ОАО не удалось получить устойчивых положительных связей эффективности работы компаний и участия государства в собственности и корпоративном управлении.

Для выявления зависимости роста региональных уральских компаний от участия государства в собственности и корпоративном управлении рассмотрим детерминанты (табл. 6) выручки предприятий.

Доля государства в собственности статистически не связана с ростом компаний. Представители государства всех уровней в советах директоров негативно связаны с ростом компаний, равно как присутствие менеджеров в советах.

Негативное влияние на рост оказывает доля физических лиц — собственников компаний. Доли остальных собственников не показали статистически значимой зависимости. Положительно связаны с ростом компаний такие факторы, как приватизация и использование международных стандартов финансовой отчетности. Можно предположить, что приватизированные компании за более длительный период функционирования сумели создать потенциал роста благодаря более устойчивому рыночному положению. Использование МСФО для обеспечения роста компаний можно связать с поиском новых источников финансирования и ориентацией на привлечение капитала на международных фондовых рынках. Кроме того, МСФО предоставляет новые возможности для финансовой аналитики и принятия управленческих решений на фирме.

Производительность труда — как наиболее часто используемый компаниями параметр оценки качества использования ре-

сурсов — продемонстрировал следующие стимулы и барьеры развития (табл. 7).

Как собственность государства, так и «государственные» директора всех уровней власти негативно влияют на динамику производительности труда. Таким образом, государственный фактор не может выступать стимулом к более эффективному использованию труда в компаниях региона.

Негативное влияние на производительность оказывает также собственность частных инвесторов — физических лиц, ориентированных, скорее, на эффективность использования капитала.

Позитивная связь с производительностью труда обнаружена для отраслей с традиционно высокими показателями выручки и низкой долей живого труда в производстве — ТЭК и металлургии. Принадлежность к холдингам также положительно связана с производительностью. Интегрированные структуры обеспечивают высокую выручку при низких затратах на труд.

Позитивно влияющие на рост компаний приватизация и отчетность по МСФО продемонстрировали противоречивое, хотя и преимущественно положительное влияние на производительность.

Также не обнаружено положительного влияния государственной собственности на эффективность использования активов компаний (табл. 8). Однако участие чиновников в советах компаний положительно влияет на рентабельность активов (ROA), в то время как независимые директора не стимулируют развития качества использования активов компаний.

Приватизированным компаниям плохо удается управлять эффективностью использования активов в отличие от компаний, образованных инициативным путем или преобразованных в ходе интеграционных процессов.

Выявлено положительное влияние на структуру капитала, измеренную как отношение заемных средств к собственным

Таблица 6

Факторы роста уральских предприятий

| Регрессоры | Кoeffициенты в регрессионных уравнениях в 3 модификациях модели | | |
|--|---|-------------------------|-------------------------|
| | 1 | 2 | 3 |
| Отчетность компании по МСФО | 5242132* (1,95) | 5063940* (1,89) | 5661673 (1,60) |
| Факт образования ОАО в ходе приватизации | 6199103* (1,73) | 6144345* (1,72) | 9584364 (1,64) |
| Отраслевая принадлежность к ТЭК | 1014767 (0,14) | 186965,4 (0,03) | 320929,2 0,03 |
| Доля государственной собственности, % | 51622,8 (0,35) | | |
| Доля директоров-менеджеров в составе совета директоров | -1,11e+07*** (-4,71) | -1,16e+07*** (-4,89) | -1,74e+07*** (-3,80) |
| Факт вхождения в совет директоров представителя муниципальной власти | -2922746 (-1,43) | -3046706 (-1,49) | -3738606 (-0,77) |
| Факт вхождения в совет директоров представителя региональной власти | -3651017** (-2,33) | -3211991** (-2,06) | -3455290 (-1,27) |
| Факт вхождения в совет директоров представителя федеральной власти | -6768495*** (-3,39) | -6797168*** (-3,47) | -6939287*** (-2,64) |
| Доля акционеров физических лиц, % | -37015,99 (-1,28) | -34395,07 (-1,19) | -201341* (-1,93) |
| Доля крупнейшего акционера, % | | 30377,71 (1,27) | 13081,69 (0,27) |
| Статус головной компании в холдинге | | | -1,04e+07 (-0,93) |
| Const | 7253548 (1,57) | 6467137 (1,40) | 1,23e+07 (1,46) |
| N | 66 | 65 | 37 |
| R ² | 0,3483 | 0,4333 | 0,3077 |

* Значимость на 10%-ном интервале.

** Значимость на 5%-ном интервале.

*** Значимость на 1%-ном интервале.

средствам, доли государства в собственности и участия госчиновника в совете частной компании. Государство выступает гарантом кредитоспособности региональ-

ных компаний, чаще всего обращающихся в региональные банки (табл. 9).

Любопытные изменения в параметрах эффективности наблюдаются при пере-

Таблица 7

Факторы производительности труда на уральских предприятиях

| Регрессоры | Коэффициенты в регрессионных уравнениях в 6 модификациях модели | | | | | |
|--|---|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Отчетность компании по МСФО | 2277,389*** (3,53) | 2277,203*** (3,55) | 2277,543*** (3,49) | 2275,96*** (3,12) | -4441,661* (-1,73) | -2254,98 (-1,00) |
| Статус головной компании в холдинге | | | | 1067538** (2,31) | | |
| Принадлежность компании к холдингу | 134,2776 (0,26) | 134,1971 (0,26) | 134,2958 (0,25) | | | |
| Факт образования ОАО в ходе приватизации | 1669,543* (1,77) | 1642,447* (1,75) | 1073,832 (1,17) | 2272,319* (1,84) | -6471,731*** (-3,50) | -4428,876*** (-2,62) |
| Отраслевая принадлежность к металлургии | 363372,5 (1,42) | 380234,4 (1,42) | 365008,1 (1,45) | 745821,7* (1,84) | -751,8766 (-0,77) | |
| Отраслевая принадлежность к ТЭК | | | | | | 3843,372*** 3,23 |
| Доля государственной собственности, % | -83,0332 (-1,21) | -73,5497 (-1,08) | 11,39681 (0,17) | -57,807 (-0,73) | -64,87531** (-2,09) | -38,21392 -1,45 |
| Доля директоров-менеджеров в составе совета директоров | | | | | 312,8887 (0,59) | 420,5128 0,81 |
| Доля государственных чиновников в составе совета директоров | | 4297,917** (1,98) | | | | |
| Факт вхождения государственного чиновника в совет директоров | | | -2061,367*** (-6,28) | | | |
| Факт вхождения в совет директоров представителя муниципальной власти | -1785,448*** (-3,75) | -2327,018*** (-4,26) | | -5589,086*** (-5,79) | -91,6156 (-0,29) | -32,99676 (-0,11) |
| Факт вхождения в совет директоров представителя региональной власти | -531,7527 (-1,50) | -1147,492** (-2,44) | | -1156,118** (-2,11) | 11,20481 (0,04) | 37,42805 (0,12) |
| Факт вхождения в совет директоров представителя федеральной власти | -3251,982*** (-5,25) | -4056,625*** (-5,50) | | -3361,187*** (-4,77) | 111,8907 (0,07) | 425,3007 (0,30) |
| Доля акционеров физических лиц, % | -13,52699** (-2,02) | -13,49533** (-2,03) | -12,89899* (-1,90) | -39,63961* (-1,91) | -13,8968*** (-2,84) | -12,08626** (-2,51) |

Окончание табл. 7

| Регрессоры | Коэффициенты в регрессионных уравнениях в 6 модификациях модели | | | | | |
|---|---|--------------------|--------------------|----------------------|-----------------------|-----------------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Доля собственности иностранных собственников, % | | | | | -8,6891 (-1,28) | -6,660433 -1,02 |
| Const | 2883,202 (0,02) | 2722,927 (0,02) | 1894,093 (0,01) | -296370,6 (-1,09) | 8914,733*** (4,72) | 5819,494*** (3,23) |
| N | 67 | 65 | 67 | 39 | 32 | 32 |
| R ² | 0,4829 | 0,4013 | 0,2916 | 0,3399 | 0,3747 | 0,4337 |

* Значимость на 10%-ном интервале.

** Значимость на 5%-ном интервале.

*** Значимость на 1%-ном интервале.

ходе компаний между группой с участием государства и частными компаниями. Но из-за незначительного количества наблюдений мы не смогли получить статистически значимых оценок, в то же время они дают почву для размышлений.

При переходе компании из группы со смешанной собственностью в группу частных компаний появляются следующие краткосрочные изменения в параметрах экономического поведения предприятия: сокращается численность работников, что сопровождается ростом производительности труда; остальные параметры эффективности не дают робастных оценок; частные компании стараются интенсифицировать использование ресурсов в отсутствие государственной поддержки.

При появлении в частной компании государства как собственника или стейкхолдера показатели рентабельности растут, равно как выручка. Можно предположить, что компании извлекают дополнительную выгоду от поддержки местного правительства.

А как появление в частной компании государства как собственника или стейкхолдера сказывается на конкурентоспособности этой компании?

Заключение

Анализ влияния государства как собственника и как участника корпоративных отношений в составе совета директоров частных компаний позволил нам сделать следующие выводы о роли государства в развитии и конкурентоспособности регионального бизнеса.

Наиболее тесные связи установлены у региональных компаний с представителями региональной власти.

Государство как собственник не демонстрирует эффективного управления компаниями.

Участие чиновников в советах директоров частных компаний позволяет добиться определенных преимуществ на финансовом рынке, облегчая доступ к кредитным средствам.

Участие государства повышает защиту прав собственности частных инвесторов, сокращает число слияний и поглощений, что также способствует формированию конкурентных преимуществ компаний на рынке капиталов.

Широкое распространение процессов корпоративной интеграции и усиление в связи с этим позиций государства как собственника могут служить косвенным под-

Таблица 8

Факторы рентабельности активов уральских предприятий

| Регрессоры | Коэффициенты в регрессионных уравнениях в 2 модификациях модели | |
|--|---|------------------------|
| | 1 | 2 |
| Наличие у компании иностранных конкурентов | .0060588 (0,19) | .0008262 (0,02) |
| Принадлежность компании к холдингу | .0036511 (0,10) | |
| Статус головной компании в холдинге | .0371559 (1,11) | .0571351 (1,40) |
| Факт образования ОАО в ходе приватизации | -.0689233* (-1,83) | -.0763076* (-1,83) |
| Доля акционеров физических лиц, % | .0000588 0,09 | -.0001378 (-0,15) |
| Доля государственной собственности, % | -.0027537* (-1,70) | -.0023589 (-1,15) |
| Доля собственности иностранных собственников, % | .0005932 (1,43) | .0005472 (1,27) |
| Доля крупнейшего акционера, % | -.0006041 (-1,42) | -.0005433 (-1,17) |
| Факт вхождения государственного чиновника в совет директоров | -.0471696 (-1,41) | -.0539843 (-1,55) |
| Факт выплаты компанией дивидендов в 2004–2007 гг. | .0082428 1,16 | .0070493 (0,91) |
| Доля независимых директоров в составе совета директоров | -.019989** (-2,51) | -.0210166** (-2,14) |
| Доля государственных директоров в составе совета директоров | .0523292*** (3,13) | .0558756*** (3,06) |
| Доля директоров-менеджеров в составе совета директоров | -.0085281 (-1,48) | -.0092625 (-1,53) |
| Const | .150753** (2,16) | .1683482** (2,21) |
| N | 62 | 49 |
| R2 | 0,4326 | 0,4951 |

тверждением тезиса об использовании стратегии «интеграции с сильным партнером» в качестве одной из основных в борьбе за конкурентное положение компании в условиях высоких транзакционных издержек и слабой защиты прав собственности.

Государство является поставщиком норм лучшей практики корпоративного управления в компаниях, где оно присутствует как собственник. В то же время использование стандартов зачастую превращается в формальное следование дирек-

Таблица 9

Факторы структуры капитала уральских предприятий

| Регрессоры | Кoeffициенты в регрессионных уравнениях в 2 модификациях модели | |
|--|---|-----------------------|
| | 1 | 2 |
| Наличие у компании иностранных конкурентов | .0371559 (1,11) | .0571351 (1,40) |
| Принадлежность компании к холдингу | | .0011234 (0,15) |
| Статус головной компании в холдинге | .0371559 (1,11) | .0571351 (1,40) |
| Факт образования ОАО в ходе приватизации | .0897655* (-1,13) | -.098765* (-1,83) |
| Отраслевая принадлежность к ТЭК | 0,234567** (0,14) | 0,186965** (0,03) |
| Доля государственной собственности, % | 0.00345678* (1,70) | 0.0065432* (1,15) |
| Доля собственности иностранных собственников, % | .0005932 (1,43) | .0005472 (1,27) |
| Доля крупнейшего акционера, % | -.0006041 (-1,42) | -.0005433 (-1,17) |
| Факт вхождения государственного чиновника в совет директоров | 0.0512345 (1,15) | 0.07438976 (1,25) |
| Доля экспорта в выручке | .0082428 1,16 | .0070493 (0,91) |
| Доля государственных директоров в составе совета директоров компании | .0523292*** (3,13) | .0558756*** (3,06) |
| Const | .244748** (3,11) | .111787** (2,41) |
| N | 57 | 59 |
| R ² | 0,3267 | 0,2960 |

тивам, согласно которым представители государства голосуют в совете директоров. Государство как собственник не демонстрирует эффективного управления компаниями.

Наиболее часто к институту государственных директоров прибегают успешные частные региональные компании, активно использующие внешнее финансирование. В связи с этим можно предпо-

жить, что административный ресурс, как и стандарты качества корпоративного управления, выступают в роли механизмов снижения стоимости финансирования инвестиций.

Таким образом, использование различных форм взаимоотношений крупного и среднего регионального бизнеса в условиях финансового и экономического кризиса, по сути, является одним из приоритетных

направлений деятельности бизнеса в отношении улучшения своего конкурентного положения.

Литература

1. Авдашева С. Б. Российские холдинги: новые эмпирические свидетельства // Вопросы экономики. 2007. № 1. С. 98–111.
2. Авдашева С. Б., Долгопятова Т. Г., Пляйнес Х. Корпоративное управление в АО с государственным участием: российские проблемы в контексте мирового опыта. Препринт WP1/2007/01. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007.
3. Голикова В., Гончар К., Кузнецов Б., Яковлев А. Что мешает нашим фирмам стать конкурентоспособными? М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007.
4. Интеграционные процессы, корпоративное управление и менеджмент в российских компаниях. Серия «Научные доклады: независимый экономический анализ». № 180. М.: Московский общественный научный фонд; АНО «Проекты для будущего: научные и образовательные технологии», 2006.
5. Ружанская Л. С. Развитие совета директоров как внутреннего механизма корпоративного управления // Электронный журнал «Корпоративные финансы». 2007. № 4. С. 14–33;
6. Ружанская Л. С., Крутиков Дм. В. Факторы повышения рыночной стоимости уральских компаний: проблемы практики и политики. Серия «Научные доклады: независимый экономический анализ». № 183. М.: Московский общественный научный фонд, 2006.
7. Яковлев А. А. Российская корпорация и региональные власти: эволюция модели взаимоотношений // Вопросы экономики. 2007. № 1. С. 124–139.

Статья поступила в редакцию 10.03.2009

L. Ruzhanskaya, PhD (Econ.), Head, Management Theory and Practice Chair, Faculty of Economics; Gorky Urals State University, Ludmila.Ruzhanskava@usu.ru

I. Ostanin, T. Tychinskaya, A. Shcherbinina, Assistant Instructors, Management Theory and Practice Chair; Faculty of Economics; Gorky Urals State University

REGIONAL BUSINESSES AND STATE-OWNED COMPANIES: CAN THE STATE-OWNED COMPANIES CONTRIBUTE TO THE BUSINESSES' OPERATIONAL EFFICIENCY IMPROVEMENT IF THEY HAVE A SHARE IN THEIR PROPERTY AND PARTICIPATE IN MANAGING THE BUSINESSES'?

The article authors provide the empirical data they have gathered while analyzing the corporate management characteristics in privately owned companies operating on a mixed property basis. They also have examined whether the state-owned companies contribute to the regional businesses' operational efficiency improvement if they have a share in the companies' property and participate in managing the companies. The data analyzed include the information that pertains to 93 stock companies that operated in the Urals region within the period of 2004–2007. The state-owned companies are now largely involved in managing the corporate property in the Russian regions where the share of state property in the property owned by the privately owned businesses is still high. The state owned companies set the standards of corporate management for the companies operating on the mixed property basis. The article authors indicate that the state owned companies that have a share in the businesses' property affect the businesses' efficiency levels but the state officials who become members of the privately owned businesses' boards of directors provide additional guarantees to the private property owners and this is an advantage for a company that operates on the financial markets.

The article authors' main goal is to identify the role the state bodies that have a share and take part in the management of the Russian privately owned companies play in business. Their additional objective was to identify whether a partnership between the privately owned and state bodies can affect the businesses' operational efficiency and the competitiveness level. The research findings can be of interest to the big businesses' and medium enterprises' top managers and owners, state regulatory bodies' staff who elaborate stock market and corporate management regulations, Russian business analysts and to all those who are interested in knowing more about the corporate government.

Key words: corporate government, businesses' competitiveness, state bodies' participation in business, corporate integration.

ПРИЛОЖЕНИЕ К СТАТЬЕ

Характеристики предприятий выборки

Таблица 1

Организация корпоративного контроля на предприятиях выборки,
в том числе в частных ОАО

| Показатель | Вся выборка | | | | Частные компании | | | |
|--|-------------|---------|---------|---------|------------------|---------|---------|---------|
| | 2004 г. | 2005 г. | 2006 г. | 2007 г. | 2004 г. | 2005 г. | 2006 г. | 2007 г. |
| Доля компаний с контрольным пакетом | 41,57 | 44,94 | 51,69 | 55,06 | 44,44 | 45,59 | 55,07 | 52,11 |
| Доля компаний с блокирующим или контрольным пакетом | 70,79 | 74,16 | 77,53 | 80,90 | 66,67 | 67,65 | 75,36 | 66,20 |
| Доля компаний с распыленной собственностью (менее 25%) | 29,21 | 25,84 | 22,47 | 19,10 | 33,33 | 32,35 | 24,64 | 33,80 |
| Средняя величина пакета крупнейшего собственника | 46,96 | 48,57 | 53,70 | 55,05 | 49,46 | 48,86 | 55,54 | 59,61 |

Таблица 2

Корпоративный контроль и государственное участие, %

| Показатель | Вся выборка | | | | Компании со смешанной собственностью | | | |
|--|-------------|---------|---------|---------|--------------------------------------|---------|---------|---------|
| | 2004 г. | 2005 г. | 2006 г. | 2007 г. | 2004 г. | 2005 г. | 2006 г. | 2007 г. |
| Доля компаний, в которых государство является крупнейшим собственником | 4,49 | 4,49 | 4,49 | 4,49 | 34,62 | 42,86 | 50,00 | 44,44 |
| Доля компаний, в которых государство имеет контрольный пакет | 4,49 | 4,49 | 4,49 | 4,49 | 15,38 | 19,05 | 20,00 | 22,22 |
| Доля компаний, в которых государство имеет контрольный или блокирующий пакет | 13,48 | 11,24 | 11,24 | 11,24 | 46,15 | 47,62 | 50,00 | 55,56 |

УДК 338.242.4

Рисин С. И., магистр экономики, аспирант кафедры Экономики и управления организациями Экономического факультета Воронежского государственного университета, г. Воронеж, risin@mail.ru

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЕМ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА

Цель статьи — позиционировать продуктивные компоненты управленческой деятельности государства, пригодные для использования в российской практике на федеральном и региональном уровнях. В их числе: разработка и реализация государством политики (стратегии) повышения конкурентных преимуществ национальных производителей; появление новых зон стратегического государственного управления конкурентоспособностью; кластерная организация бизнеса; апробация различных форм государственно-частного партнерства, призванного содействовать инновационно-технологическому развитию компаний.

Ключевые слова: конкурентоспособность региона, конкурентоспособность национальных производителей, кластерная организация бизнеса, государственно-частное партнерство.

Потребность в совершенствовании государственного управления повышением конкурентоспособности субъектов РФ обусловила растущий интерес отечественных исследователей к обоснованию его эффективных форм, методов и инструментов. Важную роль в решении такой задачи способен сыграть анализ современного зарубежного опыта. Цель его проведения — выявление продуктивных компонентов, которые могут быть при необходимой адаптации использованы в практике российских регионов.

В выборе стран следует, на наш взгляд, учитывать их успехи в достижении значимых результатов процесса повышения конкурентоспособности территорий. В их числе: формирование и развитие элементов новой экономики (наукоемких отраслей, нанотехнологий, телекоммуникаций и др.),

повышение инвестиционной привлекательности, выход и закрепление на перспективных сегментах мирового рынка товаров и услуг.

Обратимся к Ирландии, чьи экономические результаты в последние десятилетия обуславливают повышенный интерес мирового сообщества. К наиболее значимым факторам, их обусловившим, следует, на наш взгляд, отнести эффективную государственную политику. Среди основных направлений этой политики заслуживают повышенного внимания, на наш взгляд, следующие.

1. Поощрение развития индустриального сектора экономики, учитывающее как минимум один из множества критериев: производство для реализации преимущественно на мировых рынках таких продуктов, которые предусматривают использо-

вание местных материалов; производство товаров с использованием достижений научно-технического прогресса и высококвалифицированного труда, предназначенных для внешнеторговых компаний; выпуск продукции для секторов ирландского рынка, конкурентоспособных по отношению к мировой продукции¹.

2. Комплексное стимулирование иностранных инвестиций. Важно обратить внимание на то, что наряду с традиционной для многих стран финансовой поддержкой используется институциональное и инфраструктурное обеспечение. Правительство учредило специальный орган — Управление индустриального развития (The Industrial Development Authority, или IDA). IDA имеет широкие полномочия принимать заявления для учреждения компаний, предоставлять им гранты и финансовые льготы. IDA Ireland имеет в своем распоряжении ряд промышленных парков, где расположены готовые здания промышленного назначения для тех инвесторов, которые не планируют строить собственные объекты. IDA предоставляет инвесторам земельные участки для строительства промышленных помещений по их собственным проектам.

3. Содействие развитию и эффективному использованию научно-технического потенциала. В рамках этого направления принципиальное значение имеют создание технопарков, кластеризация экономического пространства. Основные задачи, реализуемые технопарками: поддержка новых инновационных предприятий, поиск рынка сбыта для их товаров и помощь в интернационализации производства для наиболее успешных компаний. Региональные кластеры основываются как на отраслях традиционной специализации Ирландии, так и на новейшей отрасли — инно-

вационно-телекоммуникационных технологий².

Заметим, что поддержка названной отрасли включает значительные государственные вложения в образование по соответствующим специальностям, а также создание необходимой информационным компаниям инфраструктуры, прежде всего современных систем связи.

Рассмотрим опыт Китая, учитывая интенсивное проникновение разнообразной продукции китайских производителей на мировой рынок товаров. В характеристике управленческой деятельности государства, ориентированной на повышение конкурентоспособности, заслуживают внимания следующие моменты.

1. Обеспечение технологической самостоятельности страны. Обратим внимание на реализованную властями Китая итерационную технологию перехода от импорта технологий к созданию независимого инновационного потенциала внутри страны. Первый этап охватывал ввод западных технологий в действие. Второй — производство отдельных компонентов и далее — разработка собственных образцов технологий и оборудования. Третий — опытное производство технологий. Четвертый — развитие собственных инновационных возможностей³.

Реализация программы развития науки и высоких технологий была начата в 1986 г. В качестве приоритетных направлений признаны микроэлектроника и информатика, аэрокосмическая и оптоволоконная связь, биотехнология и генная инженерия, новые энергосберегающие технологии, производство оборудования для охраны и улучшения окружающей среды, медицинской техники.

² См.: Innovation Clusters: Drivers of National Innovation Systems. Enterprise, Industry and Services. OECD, Paris, 2001. P 53.

³ См.: Переход к устойчивому развитию: глобальный, региональный и локальный уровни. Зарубежный опыт и проблемы России. М.: Изд-во КМК, 2002. С. 184.

¹ См.: Экономические аспекты региональной политики в странах Европы: опыт для России. М.: ИНИОН РАН, 1996. С. 101.

В середине 90-х годов XX века в стране существовало свыше 120 зон развития и освоения новых технологий (технопарков). В этих зонах установлен льготный налоговый режим. Так, предприятия начиная с даты аккредитации на три года полностью освобождаются от налога на добавленную стоимость, а еще три года уплачивают его с 50%-ной скидкой.

Предприятиям, экспортирующим свыше половины продукции, подоходный налог сокращен до 10%⁴. С начала 2000г. введен новый пакет мер, направленных на развитие высоких технологий. Они включают: налоговые льготы, облегченный доступ к кредитам в таких отраслях, как информатика, биомедицина, производство новых материалов с высокой добавленной стоимостью. От уплаты НДС полностью освобождены экспортеры высоких технологий⁵.

Важным условием достижения самостоятельности в сфере науки и техники стало наращивание расходов на НИОКР. В 2005г. в абсолютном выражении (при подсчете по паритету покупательной способности) по затратам на НИОКР Китай лидировал в Азии, достигнув отметки в 130 млрд долл. (примерно 12% мировых расходов). Отметим, что научные исследования и разработки ведутся в этой стране преимущественно государственными структурами, в том числе крупными корпорациями⁶. Исследователи обоснованно отмечают, что преодолению технологического отставания Китая от США, ЕС и Японии будет способствовать не только расширение финансирования национальных фундаментальных исследований, но и использование возможностей китайских ТНК в сфере разра-

боток и внедрения научных достижений и, главное, в ускоренном при поддержке государства развитии венчурного (как китайского, так и иностранного) капитала⁷.

2. Создание свободных экономических зон (СЭЗ), изначально ориентированных на формирование и развитие экспортно-ориентированного производства. Важно отметить, что государство обеспечило поэтапный доступ иностранных инвесторов на все большую территорию страны, в новые отрасли народного хозяйства. После вступления в ВТО Госсовет КНР утвердил новое положение об отраслевом регулировании иностранных инвестиций. Число открытых для иностранных инвесторов отраслей было увеличено со 186 до 262, а закрытых — сокращено со 112 до 75. К приоритетным сферам для иностранных инвестиций отнесены: комплексное использование природных ресурсов и освоение возобновляемых ресурсов; техническая реконструкция машиностроения и легкой промышленности; модернизация и индустриализация сельского хозяйства; транспорт, энергетика и добыча сырья; биоинженерия, новые материалы; охрана окружающей среды⁸.

3. Широкое использование концессионных соглашений с иностранными компаниями, предметом которых являются строительство и эксплуатация объектов инфраструктуры. Причем, если вначале такая форма предполагала государственные гарантии инвесторам, то ныне финансовые риски в полной мере берут на себя коммерческие банки⁹.

⁴ См.: Переход к устойчивому развитию: глобальный, региональный и локальный уровни. Зарубежный опыт и проблемы России. М.: Изд-во КМК, 2002. С. 186.

⁵ Там же.

⁶ См.: *Потапов М. А.* Экономика современной Азии / *М. А. Потапов, А. И. Салицкий, А. В. Шахматов*. М.: Международные отношения, 2008. С. 122.

⁷ См.: *Мировая экономика: прогноз до 2020 года* / Под ред. акад. А. А. Дынкина. ИМЭМО. М.: Магистр, 2008. С. 311.

⁸ См.: *Потапов М. А., Салицкий А. И., Шахматов А. В.* Экономика современной Азии. Указ. работа. С. 183–184.

⁹ См.: *Бергер Я.* Использование иностранных инвестиций в Китае / *Я. Бергер* // *Инвестиции в России*. 2004. №3. С. 9.

4. Институционализация государственной поддержки бизнеса основывается на взаимосвязанном развитии процессов регионализации и децентрализации государственных полномочий. Исследователи отмечают, что одним из ключевых элементов стратегии китайских реформ является расширение хозяйственных прав регионов и финансовой базы местных администраций¹⁰.

В оценке опыта США, характеризующего деятельность государства, связанную с поддержкой процессов повышения конкурентоспособности территорий, следует обратить внимание на ряд принципиальных моментов.

1. В качестве одного из них можно отметить институциональный. Он проявляется, в частности, в создании структур, концентрирующих высококвалифицированные кадры, непосредственно участвующие в обосновании направлений и механизмов развития территорий, связанных в том числе с повышением их конкурентоспособности.

Органы исполнительной власти на уровне штатов, городов и графств имеют специальные комиссии или агентства по экономическому развитию, отвечающие за подготовку целевых программ, предусматривающих в том числе усиление конкурентных позиций территории. Главная их цель — способствовать в конкретном территориальном образовании развитию бизнеса, росту производства перспективных товаров и услуг, созданию рабочих мест. Они активно занимаются работой по совершенствованию ресурсного потенциала районов и поселений. В подготавливаемых ими программах предусматриваются создание и развитие предпринимательских институтов¹¹.

¹⁰ См.: ВТО: механизм взаимодействия национальных экономик. Угрозы и возможности в условиях выхода на международный рынок / Под ред. С. Ф. Сутина. М.: Эксмо, 2008. С. 245.

¹¹ См.: Сулян В. Б. Американская экономика: новые реальности и приоритеты XXI века / В. Б. Сулян. М.: Анкил, 2001. С.138.

2. Единство научно-технической и налоговой политики, их постоянный курс на развитие конкурентного потенциала экономики. В этой связи отметим, что действующее федеральное законодательство предоставляет корпорациям, осуществляющим НИОКР в рамках собственной предпринимательской деятельности при постоянном увеличении затрат корпорации на НИОКР, особую льготу: налоговую скидку на эти затраты в объеме 25% доли, вычитаемой из общего объема годовой прибыли данной корпорации, подлежащей федеральному налогообложению в данном году¹².

3. Использование разнообразных форм государственно-частного партнерства как института содействия инновационно-технологическому развитию территорий. В США реализуется несколько программ, направленных на развитие инновационной деятельности. Среди них следует выделить Инновационное партнерство США, в рамках которого штаты и федеральные ведомства, университеты и промышленность сотрудничают в области устранения барьеров для применения новых технологий в таких областях, как телемедицина, экологические технологии, а также в реализации программы стимулирования технологической конкурентоспособности регионов, традиционно получающих меньшее государственное финансирование.

Моделью кооперации исследовательских структур университетов, федеральных ведомств, федеральных лабораторий, властей штатов и территорий, частного сектора промышленности, а также кредитно-финансовых учреждений служат государственно-частные кооперационные соглашения в области исследований и разработок (СКИР) и инновационно-технологические партнерства.

¹² См.: Федорович В. А. США: государство и экономика / В. А. Федорович, А. П. Патрон. М.: Международные отношения, 2007. С. 108.

Соглашения о кооперационных исследованиях и разработках используются для повышения уровня конкурентоспособности индустриального сектора экономики. СКИР инициированы правительством США для стимулирования передачи технологий из федеральных лабораторий в основном частным компаниям. При заключении такого рода соглашений государственная научная организация предоставляет в общее пользование свои исследовательские ресурсы (кадры, системы обслуживания, материальную базу) и интеллектуальную собственность, в том числе в виде патентов. Конкретная цель кооперационных соглашений — передача технологий из государственного научного сектора в частно-предпринимательский производственный сектор и государственное содействие повышению технологического уровня последнего¹³.

Технологические партнерства используются для освоения технологий в промышленности. Их участниками выступают фирмы, как правило, не конкурирующие друг с другом и представляющие весь инновационный цикл создания и освоения новых технологий¹⁴.

К продуктивным формам государственно-частного партнерства следует также отнести кооперационные исследовательские центры промышленности и университетов штатов. Целями их образования являются: активизация кооперационных исследований промышленности и университетов, укрепление связей между исследованиями и технологическим развитием, упрощение процедур передачи и коммерциализации технологий путем объединения ресурсов промышленности, университетов и штатов¹⁵.

¹³ См.: США: государство — человек — экономика (региональные аспекты). М.: Анкил, 2001. С. 104–105.

¹⁴ Там же.

¹⁵ Там же.

В структуре национальной инновационной системы США возрастает роль вузовского сектора в связи с множественностью выполняемых им функций. Вузы являются исполнителями фундаментальных исследований (на их долю приходится около 55–60% их объема), инкубаторами малого инновационного бизнеса, основой формирования научно-технологических парков и региональных инновационных кластеров¹⁶.

4. Многообразие направлений содействия региональных и местных властей предпринимательству с целью повышения уровня его конкурентоспособности прежде всего в области передовых технологий, биотехнологии, информационных технологий и телекоммуникаций. Заметен и постоянно усиливающийся акцент на поддержку инновационной составляющей бизнеса. В качестве таких направлений выделяются: создание интеллектуального капитала в университетах; формирование промышленных кластеров; совершенствование системы обучения предпринимателей; информационное обеспечение предпринимателей. Следует отметить, что некоторые штаты приняли стратегии развития, направленные на улучшение условий их конкурентоспособности в области передовых технологий, биотехнологии, информационных технологий и телекоммуникаций.

Важное направление действий властей — содействие процессам кластеризации. Практика свидетельствует о том, что наиболее динамичное развитие получают те регионы, где сформировались промышленные или инновационные кластеры — комплексы предприятий (промышленных компаний, исследовательских центров, научных учреждений), органов государственного управления на базе территориальной концентрации сетей специализированных

¹⁶ См.: Мировая экономика: прогноз до 2020 года. С. 211.

поставщиков, основных производителей и потребителей, связанных технологической цепочкой.

В качестве примера реализации властями США кластерного подхода к решению проблемы повышения конкурентоспособности территории может быть приведен проект развития Аризоны.

Показательно, что участниками проекта выступили различные государственные и частные структуры: объединение предприятий частного сектора, департамент торговли штата, экономический совет Аризоны, Совет Большого Финикса (*Phoenix*), Экономический совет Большого Тусона, представители различных структур национального правительства. Проект был направлен на создание высоких технологий в авиакосмической промышленности, в производстве медицинской техники, биотехнологии, оптической техники, в программном обеспечении производства, в защите окружающей среды¹⁷.

В числе основных приоритетов государственной экономической политики, проводимой в Канаде, — развитие инновационного и образовательного потенциалов. Специальный грант выделен создаваемым в пяти регионах страны центрам генетических исследований и развития биотехнологии.

Активизирована деятельность федерального Фонда технологических партнерств (ФТП) — основного института финансирования инновационной деятельности в частнопредпринимательском секторе. Созданный в 1997 г. ФТП предоставляет частным компаниям гранты на НИОКР и внедрение новейших технологий в размере около 30 % их собственных затрат на эти цели. Важно отметить, что «партнерский взнос» государства

должен быть со временем возвращен на счета ФТП¹⁸.

В последние годы деятельность правительства сосредоточена на предоставлении льгот компаниям, проводящим научные исследования и разработки.

Программа налоговых льгот для научных исследований и экспериментальных разработок предоставляет соответствующим компаниям прямое и полное списывание большинства издержек, а также налоговые кредиты в размере 20–35 %. Финансовое стимулирование включает гранты, ссуды, кредитные поручительства, субсидии для выплаты заработной платы, субсидирование арендной платы, вложения венчурного капитала. Канадская система предоставляет местным корпорациям значительное стоимостное преимущество в затратах перед аналогичными компаниями США, если научно-исследовательские работы выполняются в Канаде. Канадским корпорациям устанавливается более быстрая амортизация, упрощенная форма списывания научно-исследовательских расходов¹⁹.

В новой стратегии устойчивого развития Великобритании определены основные направления деятельности государства по повышению конкурентоспособности национальных производителей. В их числе: содействие инвестициям в разработку новых технологий, наукоемких производств; усиление коммерциализации научно-исследовательских разработок университетов; поддержка установления более тесного сотрудничества компаний с местными властями в рамках программ региональных агентств развития.

В стратегии подчеркивается необходимость роста «социального инвестирования»

¹⁸ См.: Канада: взгляд из России. М.: Анкил, 2002. С. 40.

¹⁹ См.: Стратегическое планирование экономического развития: 35 лет канадского опыта. СПб.: Международный центр социально-экономических исследований «Леонтьевский центр», 2004. С. 103–104.

¹⁷ См.: Крекотнев С. Государственно-частное партнерство в реализации национальных проектов и программ / С. Крекотнев, О. Иванов // Проблемы теории и практики управления. 2006. №9. С. 21.

ния», особенно капиталовложений в развитие науки и повышение профессионального образования рабочей силы. Для повышения конкурентоспособности особое значение, как отмечают специалисты, придается инвестированию не в производство как таковое, а в разработку новых технологий, и соответственно вложению капитала в научные разработки²⁰.

Продуктивным моментом современной политики территориального развития в Великобритании стало выдвижение в качестве ее ключевого направления расширения форм взаимодействия бизнеса и высшего образования.

Практическим результатом этого явился рост научных парков и агентств по передаче технологий, в которых активное участие принимают национальные и региональные государственные инвесторы.

Одним из направлений привлечения инвестиций, в том числе иностранных, в высшую школу региона является расширение форм взаимодействия высшего образования и бизнеса.

Успешным проектом по налаживанию сотрудничества науки и бизнеса являются Сообщества Фарадея — это сообщества различных организаций и институтов, включающих исследовательские и технологические организации, университеты, профессиональные институты, торговые ассоциации и фирмы.

Цель сообществ состоит в организации взаимодействия между научной и технологической сферой и бизнесом, в организации трансферта технологий для повышения конкурентоспособности промышленности Великобритании. Правительственными спонсорами Сообществ Фарадея является целый ряд организаций.

Весьма показательной является деятельность Правительственного фонда универси-

тетских поисковых посевных фондов. Цель этой программы заключается в заполнении того финансового пробела, который существует между исследованиями в университетах и стадией их возможного коммерческого использования. Привлечение посевных фондов университетами способствует успешной трансформации качественных исследований в конкурентный бизнес²¹.

Проведенный компаративный анализ современного зарубежного опыта государственного содействия процессам повышения конкурентоспособности страны, ее отдельных территорий позволяет осуществить селекцию его продуктивных компонентов, в составе которых необходимо выделить следующие.

1. Разработка и реализация государством на региональном уровне политики (стратегии) повышения конкурентных преимуществ национальных производителей, определяющей «точки роста» (существующие и формируемые), значимые не только для структурной и материально-технической модернизации экономики отдельных территорий, но и для успешной экспансии отечественных компаний на перспективные сегменты мирового рынка. В составе направлений такой политики (стратегии) выделяются: осуществление прогрессивных структурных сдвигов в национальном и региональном хозяйстве; создание и развитие интеллектуального капитала в вузах; подготовка трудовых ресурсов мирового класса, способных активно участвовать в быстро изменяющейся экономике, основанной на знаниях; интеграция бизнеса, университетов, научно-исследовательских организаций; активизация процессов привлечения прямых иностранных инвестиций; повышение инвестиционной активности частного бизнеса и др.

2. Появление новых зон стратегического государственного управления конку-

²⁰ См.: Переход к устойчивому развитию: глобальный, региональный и локальный уровни. Зарубежный опыт и проблемы России. С. 146.

²¹ См.: Создание национальной инновационной системы — <http://www.salonexpo.ru/salon-innovation>.

рентоспособностью. В их числе: создание интеллектуального капитала в университетах; укрепление партнерских сетей между фирмами или группами фирм, исследовательскими центрами и университетами; поддержка инкубаторов для новых предприятий, обладающих связями с университетами и исследовательскими центрами; стимулирование создания обособленных отделений университетов и крупных компаний, чья деятельность направлена исключительно на разработку и освоение новых технологий; улучшение отношений между общественным и частным секторами с целью оптимизации использования существующих ресурсов и инфраструктур; поддержка микропредприятий, желающих воспользоваться результатами исследовательской деятельности в своем регионе; развитие схем, направленных на экологический менеджмент, адаптацию чистых технологий, переработку отходов и рациональный расход энергии.

3. Активизация роли государства в институционализации бизнеса, создающей предпосылки для развития инновационного и экспортного потенциалов региона: образование открытых экономических районов, разных типов экономических зон (свободных, промышленных, внедренческих); формирование инновационных кластеров; организация различного рода партнерств (инновационно-технологических, промышленно-технологических и др.).

4. Создание в регионах специализированных государственных организаций (агентств по экономическому развитию), концентрирующих высококвалифицированные кадры, непосредственно участвующие в обосновании направлений и механизмов развития территорий, связанных в том числе с повышением их конкурентоспособности.

5. Выполнение государством разнообразных функций (инвестора, заказчика, инициатора производственного процесса и др.), обеспечивающих благоприятные усло-

вия для формирования и развития кластеров. Применение разных типов организации их государственной поддержки: а) единообразного для всех, б) «точечного», учитывающего особенности конкретного кластера.

6. Апробация различных форм государственно-частного партнерства, призванного содействовать инновационно-технологическому развитию компаний (промышленно-технологические партнерства, государственно-частные кооперационные соглашения в области исследований и разработок и др.). Потенциал этого партнерства реализуется посредством разнообразных программ, ориентированных главным образом на содействие частному сектору в разработке передовых и высокорисковых технологий с длительным циклом разработки и в эффективном использовании достижений науки в производстве.

7. Повышение инвестиционной активности частного бизнеса, достигаемое применением комплекса форм и инструментов государственной поддержки, включающей в том числе: развитие за счет средств властей производственной и социальной структуры; подготовку в инженерном отношении мест для возможного промышленного строительства, льготное налогообложение; предоставление дешевых кредитов, субсидий, дотаций; финансирование проведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок (НИОКР).

8. Расширение форм взаимодействия бизнеса и высшего образования: научных парков, агентств по передаче технологий, университетских поисковых посевных фондов и др.

9. Обеспечение высокого уровня разнообразия государственной поддержки (правовой, налоговой, финансовой, кредитной, маркетинговой, информационной и др.) процессов развития и эффективного использования конкурентных преимуществ региональных производителей, осуществляемой методами прямого и косвенного воздействия.

Выводы

Результаты компаративного анализа зарубежного опыта государственного управления повышением конкурентоспособности территорий позволяют позиционировать уроки, важные для современной российской практики:

- принципиально важно осуществить переход от преимущественно тактических действий государства к модели стратегического управления конкурентоспособностью территорий, реализуемой на федеральном и региональном уровнях;
- целесообразно создание в регионах специализированных государственных структур, концентрирующих высокопрофессиональные кадры, непосредственно осуществляющие разработку направлений и механизмов инновационного развития территорий;
- оправданно использовать механизм государственно-частного партнерства, обеспечив, во-первых, широкий состав его участников (государственные и местные органы власти, кредитно-финансовые учреждения, бизнес, вузы, НИИ), во-вторых, разнообразие его форм, ориентированных на инновационное развитие территорий;
- следует существенно повысить уровень разнообразия инструментов госу-

дарственного управления конкурентоспособностью территорий, дополнив правовую и налоговую поддержку производителей экспортной и импортозамещающей продукции информационной, финансовой (гранты, субсидии), маркетинговой, инфраструктурной;

- необходимо повысить роль вузов, имеющих научные школы, в социально-экономической системе региона, дополнив традиционно реализуемые ими функции новыми, в том числе базового элемента создаваемых научно-технологических парков и инновационных кластеров, организации инкубаторов малого инновационного бизнеса.

Литература

1. WTO: механизм взаимодействия национальных экономик. Угрозы и возможности в условиях выхода на международный рынок / Под ред. С. Ф. Сутирина. М.: Эксмо, 2008.
2. Крекотнев С. Государственно-частное партнерство в реализации национальных проектов и программ / С. Крекотнев, О. Иванов // Проблемы теории и практики управления. 2006. №9.
3. Мировая экономика: прогноз до 2020 года / Под ред. акад. А. А. Дынкина. ИМЭМО РАН. М.: Магистр, 2008.
4. Потапов М. А. Экономика современной Азии / М. А. Потапов, А. И. Салицкий, А. В. Шахматов. М.: Международные отношения, 2008.

Статья поступила в редакцию 20.01.2009

S. Risin, Master of Economics, Postgraduate Student, Chair of Economics and Business Administration, Faculty of Economics, Voronezh State University, risin@mail.ru

INTERNATIONAL BEST PRACTICES IN THE STATE REGULATION OF THE REGIONAL COMPETITIVENESS LEVEL IMPROVEMENT

The article describes the comparative analysis results of today's international best practices elaborated by various governmental bodies for the regional competitiveness level improvement.

The author tries to identify the productive components of the state bodies' managerial activity that can be used in Russia on the federal and regional scale. The components identified include the following: the development and implementation of the national industries' competitiveness level improvement state policy (strategy); identification by the state bodies of the new strategic competitiveness level management zones; cluster principle use in the business building; pilot projects in using various forms of partnerships-based cooperation between private entities and state bodies that should assist the companies in technology development and in using innovations.

Key words: region's competitiveness, national producers' competitiveness, cluster-like organization of business environment, partnerships between state-owned and privately-owned companies.

УДК 338.1

Михненко П. А., канд. техн. наук, доцент, заведующий кафедрой Общего менеджмента Московской финансово-промышленной академии, г. Москва, pmihnenko@mpra.ru

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦИАЛА КОМПАНИИ НА СТАДИЯХ ЕЕ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА

Конкурентоспособность организации определяется ее конкурентным потенциалом, в состав факторов (частных показателей) которого помимо производственной мощности, качества продукции, ассортимента и т. п. следует включать систему менеджмента. В настоящей статье анализ конкурентоспособности организации рассматривается в аспекте управления таким фактором конкурентного потенциала, как организационная структура и ее соответствие целям и задачам компании на стадиях жизненного цикла. Делается вывод о существенной структурной стохастичности и информационной неопределенности современных организационных изменений.

Ключевые слова: конкурентный потенциал компании, жизненный цикл, система менеджмента, конкурентоспособность организации.

Организационная структура — значимый фактор конкурентного потенциала компании на стадиях ее жизненного цикла

Конкурентный потенциал хозяйственных организаций как динамических объектов представляет собой количественную меру их развития, которая может быть оценена совокупностью описывающих его показателей¹. Как правило, в качестве таких показателей рассматриваются характеристики, связанные с уровнем использования организацией ее

производственной мощности, с объемами производства и реализации продукции, с качеством продукции, долей рынка, географией продвижения товаров, ассортиментом и т.п. Конкурентный потенциал складывается из следующих частных потенциалов: производственного, потребительского, ресурсно-сырьевого, трудового, инфраструктурного, инновационного, финансового².

Представляется необходимым дополнить этот перечень таким фактором, как система менеджмента организации, определяющим степень соответствия организационной структуры и методов управления стратегическим целям предприятия и специфике его внешнего окружения.

¹ Романова О. С. Концепция формирования конкурентного потенциала предприятий // Современная конкуренция. 2007. № 6 (6).

² Там же.

Значение организационной структуры и ее изменчивости для формирования потенциала фирмы было подчеркнуто И. Ансоффом: «В дополнение к потенциалу, обеспечивающему будущее функционирование организации, другим конечным продуктом стратегического управления являются ее структура и изменения, обеспечивающие чувствительность к изменениям во внешних условиях»³.

Системный подход к анализу хозяйственных организаций обогатил современный менеджмент понятием «жизненный цикл организации» (ЖЦО) как последовательность предсказуемых изменений состояния организации с течением времени. Каждая стадия жизненного цикла представляет собой набор разнообразных характеристик деятельности организации. Концепция жизненного цикла организации возникла и развивается в теории менеджмента с целью объяснения изменений в компании с течением времени⁴. Проблема изучения жизненного цикла организаций посвящено множество работ. Однако на настоящем этапе развития теории организации и научного менеджмента единая методология анализа этого процесса отсутствует. Несмотря на постоянно растущий интерес к данной проблематике и увеличение числа эмпирических исследований, в теории жизненного цикла организации (ЖЦО) наблюдаются существенные различия между моделями⁵.

Прикладное значение моделей ЖЦО, по-видимому, заключается в том, что ситуационный подход к управлению (иначе говоря, ситуационное мышление менеджмен-

та) совместно с системным представлением о механизмах развития организаций требует от руководителей четкого понимания, на какой стадии жизненного цикла находится организация, каким конкурентным потенциалом она обладает и какие методы управления ею оптимальны.

Основываясь на концепции жизненного цикла, можно выделить характерные, устойчивые особенности состояния организации на каждой стадии ее существования, включая уровень ее конкурентного потенциала. В основе большинства методик практического применения концепции ЖЦО лежит широко известный тезис, предложенный Ицхаком Адизе-сом⁶. Согласно этому тезису, все организации — как живые организмы — имеют жизненный цикл, стадии которого проявляются по мере роста и старения в предсказуемых и повторяющихся шаблонах поведения. На каждой стадии развития организация сталкивается с уникальным набором задач. И от того, насколько успешно руководство осуществляет переходы с одной стадии на другую, зависит успех организации⁷.

Наиболее важным представляется следующий вывод: «Переходы от одного этапа (ЖЦО) к другому являются предсказуемыми, а не случайными»⁸. Строго говоря,

³ Ансофф И. Стратегическое управление. М.: Экономика, 1989.

⁴ Широкова Г. В. Жизненный цикл организации: эмпирические исследования и теоретические подходы // Российский журнал менеджмента. 2007. Т. 5. №3.

⁵ Широкова Г. В. Теория жизненных циклов организации: анализ основных моделей // Менеджмент в России и за рубежом. 2007. №2.

⁶ Ицхак Адизес — один из ведущих мировых специалистов в области повышения эффективности организаций путем глубоких преобразований. Известен как автор уникальной методологии, применяемой для оптимизации и повышения эффективности деятельности организаций. Основатель и президент Института Адизеса, преподаватель Стэнфордского университета, Школы менеджмента Калифорнийского университета, Иерусалимского университета, научный руководитель программ Института бизнеса и делового администрирования АНХ при Правительстве РФ.

⁷ Адизес И. Управление жизненным циклом корпорации. СПб.: Питер, 2007.

⁸ Мильнер Б. З. Теория организации: Учебник. 3-е изд. М.: Инфра-М, 2002. Здесь термин «этап ЖЦО» соответствует термину «стадия ЖЦО».

употребление слова «не случайными» не вполне оправданно, поскольку стохастический аспект присущ практически любым сложным процессам, к которым, безусловно, относятся и процессы функционирования социально-экономических систем. Тем не менее стохастическая (вероятностная) трактовка смены стадий ЖЦО не отрицает ее предсказуемости, она лишь требует привлечения для анализа методов теории вероятностей и математической статистики.

Для решения задач исследования развития организаций необходимо использовать методы теории динамических систем, изучающей процессы изменения состояния систем и предлагающей методы оптимального управления таким изменением. Наибольшую сложность в ходе стохастического⁹ моделирования динамических организационных систем представляет описание разрывных случайных процессов, которые в общем случае не поддаются формализации в рамках традиционных моделей. При этом практика управления современными рыночными структурами, функционирующими в условиях неопределенного и высокоподвижного внешнего окружения, все настойчивее требует отражения в организационных моделях аспектов случайности и непредсказуемости смены явлений и структур. Переходы организационных систем от одной стадии жизненного цикла к другой как раз относятся к процессам такого типа.

Изменение большинства организационных взаимосвязей компании, так или иначе влияющих на ее конкурентоспособность, предполагает некоторую последовательность. Однако факты, выявляемые в ходе изучения процессов организационного развития, зачастую говорят об обратном.

⁹ Стохастическое моделирование процессов изменения состояния организационных систем осуществляется с учетом разнообразных случайных воздействий.

Так, Г. Минцберг¹⁰ делает вывод о том, что «серьезные изменения в структуре обычно происходят *вихреобразно*¹¹ — в виде равносильных революциям, нерегулярных переходов, перемежающих периоды относительной стабильности параметров дизайна. Данное явление Уильям Старбак¹² характеризует в терминах «моделей метаморфоз», в которых рост рассматривается не как «гладкий последовательный процесс», но как процесс, «отмеченный резкими и разрозненными изменениями в состоянии и структуре»¹³.

Наиболее общий подход к исследованию ЖЦО предполагает детальное изучение природы и структуры всех явлений внутри организации, а также случайных воздействий на нее извне, анализ реакции организационной системы на эти воздействия и выяснение влияния структурных параметров организации на характер этой реакции с последующим обобщением результатов. Очевидно, что для решения этих задач необходим анализ не только основных закономерностей, определяющих функционирование организации в общих

¹⁰ Генри Минцберг (Henry Mintzberg) — профессор факультета управления в университете Макгилла (Монреаль, Канада). Автор 140 статей и 15 книг. На протяжении многих лет неизменно занимает ведущие позиции в списках самых влиятельных специалистов в области менеджмента.

¹¹ Термин «вихреобразно», предложенный автором русского перевода книги Г. Минцберга «Структура в кулаке: создание эффективной организации» («Structure in Fives: Designing Effective Organization»), по мнению автора настоящей статьи, вполне соответствует термину «скачкообразно», который используется в теории динамических систем со случайной скачкообразной структурой (см.: Бухалев В. А. Распознавание, оценивание и управление в системах со случайной скачкообразной структурой. М.: Наука, 1996).

¹² Уильям Старбак (William Starbuck) — профессор бизнес-колледжа Lundquist университета Орегона, доктор философии (институт Carnegie), почетный доктор социологии Стокгольмского университета.

¹³ Минцберг Г. Структура в кулаке: создание эффективной организации. СПб.: Питер, 2004.

чертах, но и случайных процессов и явлений, обусловленных второстепенными факторами.

Признаки и причины структурной стохастичности организаций

Рассмотрим некоторые явления и процессы, порождающие стохастичность и неопределенность организационных систем.

1. Для простой организационной структуры (или стадии «коллективности» жизненного цикла организации), как правило, характерны неформальные аспекты коммуникаций и принятия решений, что приводит к увеличению неопределенности и непредсказуемости шагов менеджмента.

Информационная неопределенность проявляется также в аспекте стратегического планирования. «Информация, необходимая для оценки возможного воздействия изменений в процессе стратегического планирования, представляется недостоверной из-за неопределенности их проявления... Таким образом, когда на горизонте появляются первые признаки изменений, нужно быть готовым к тому, что информация о них будет первоначально туманной и лишь с течением времени станет проясняться и пополняться»¹⁴.

2. Ориентация компании на сложную инновационную деятельность, как правило, требует адхократической конфигурации на основе проектных команд. Основным требованием, предъявляемым к структуре конкурентоспособной проектной организации, является ее гибкость. Однако, как отмечает Э. Тоффлер¹⁵, адхократии «сего-

дня часто — и иногда опрометчиво — изменяют свою внутреннюю форму, сбивая с толку... Огромные структуры демонтируются, затем собираются в новые формы и вновь демонтируются. Отделы и подразделения возникают неожиданно только затем, чтобы исчезнуть в следующей и следующей реорганизациях»¹⁶.

3. Нечеткость (или даже отсутствие) стратегических целей на начальных стадиях («рождение», «детство») развития организации порождает существенные затруднения в адекватной оценке конкурентного потенциала организации. То же можно отнести и к процессу формирования стратегии в инновационных проектных организациях, действующих в условиях динамичной и сложной внешней среды. По мнению Г. Минцберга, в проектных организациях «в процессе принятия отдельных связанных с проектами решений... разворачиваются стратегии. Вот почему, если главная цель организации состоит в инновационной деятельности, точно предсказать ее результаты невозможно. Отсюда организация не может заранее точно определить стратегию, логику принимаемых решений»¹⁷.

4. К структурной стохастичности приводит и поиск направлений развития в условиях высокого уровня конкурентного давления. Так, например, Г. Минцберг, ссылаясь на результаты исследований Л. Франко и Б. Скотта, делает вывод, что конкуренция — это еще одна переменная из числа внешних детерминантов дивизиональной формы. «Анализ результатов исследований деятельности нескольких европейских ме-

известным во всем мире автором и консультантом. Разработал понятие «третьей волны», которое содержит основы для понимания происходящих в современном мире глобальных изменений. Основной научный вклад Э. Тоффлера заключается в том, что он наглядно продемонстрировал результаты процесса технологических изменений.

¹⁴ Ансофф И. Стратегическое управление. М.: Экономика, 1989.

¹⁵ Элвин Тоффлер (Alvin Toffler) — американский социолог и футуролог, один из авторов концепции «сверхиндустриальной цивилизации». После выхода в 1970 г. книги «Future Shock» («Шок будущего») стал

¹⁶ Тоффлер Э. Шок будущего. М.: АСТ, 2001.

¹⁷ Минцберг Г. Структура в кулаке: создание эффективной организации. СПб.: Питер, 2004.

ждународных компаний позволил сделать вывод о том, что отсутствие конкуренции может отсрочить принятие дивизиональной формы, даже несмотря на товарную диверсификацию... Структурные изменения всегда отстают от изменений ситуации, а сам лаг определяется рядом факторов. Самый заметный из них — давление конкуренции, не только подталкивающее организацию к дивизиональной форме вскоре после товарной диверсификации, но и вынуждающее ее возвратиться к функциональной форме, как только организация объединяет свои товарные линии»¹⁸.

Тезис о перманентности структурных изменений, направленных на повышение конкурентоспособности компаний, подчеркивает и И. Ансофф: «Огромное большинство технологий, используемых сегодня в проектировании или организациях, базируется на идее... «перманентных» или, в лучшем случае, «полуперманентных» структур. Даже если наши рассуждения правильны только наполовину, все равно наблюдается тенденция перехода к концепции гибкого реагирования»¹⁹.

5. На стохастичность организационных изменений влияет также слабая предсказуемость изменений, происходящих во внешней среде (особенно изменений, обусловленных политическими и экономическими факторами на международном уровне). При этом уровень стохастичности аспектов деятельности организации зависит от стадии ее жизненного цикла. Те стадии, которые принято называть стадиями зрелости и стабильности (модели Липпитта и Шмидта, Каца и Канна, Фламхольца и др.²⁰), как правило, характеризуются за-

метно большей определенностью, т.е. снижением степени величины информационной энтропии за счет формализации управления, совершенствования организационной структуры на основе адапционных механизмов, институционального характера взаимоотношений с внешней средой и т.п. Для других стадий характерны более высокие значения информационной энтропии, что влечет за собой увеличение степени риска при принятии решений.

Скачкообразный характер организационных трансформаций

С теоретической точки зрения случайные факторы ничем не отличаются от так называемых основных факторов. Однако попытки выявления огромного числа закономерностей неизбежно сталкиваются с проблемой возрастания сложности и громоздкости аналитических процедур, которые к тому же не всегда приводят к практически значимым результатам. При этом вполне определенные и устойчивые закономерности могут быть выявлены при изучении совокупностей однородных явлений.

По мнению Г. Минцберга, одним из решений проблем неопределенности и неэффективности организаций является изменение их организационных структур (конфигурации). Так, например, операционная адхократия может добиться этого путем стандартизации своих лучших программ, постепенно превращаясь в профессиональную бюрократию, или путем введения инновации, позволяющей компании сформировать выгодную нишу на рынке и приступить к массовому производству продукции, превратившись в механистическую бюрократию. Однако трансформации, пусть и легко осуществляемые, далеко не всегда оказываются целесообразными.

¹⁸ Минцберг Г. Структура в кулаке: создание эффективной организации. СПб.: Питер, 2004.

¹⁹ Ансофф И. Стратегическое управление. М.: Экономика, 1989.

²⁰ Широкова Г. В. Теория жизненных циклов организации: анализ основных моделей // Менеджмент в России и за рубежом. 2007. №2.

Таким образом, важнейшим аспектом ЖЦО является фактор внезапности трансформаций организационной системы, обусловленных нарастанием скрытых или плохо наблюдаемых изменений. В ряде случаев — при кажущейся целенаправленности и полной управляемости бизнес-процессов — менеджмент сталкивается с неопределенностью знания об особенностях взаимосвязей между элементами организационной системы, об уровне их синергии и динамике изменений. Случайность и, как следствие, высокая информационная неопределенность инкрементальных структурных и процессных изменений характерны для большинства современных рыночных организаций. При этом недостаточная наблюдаемость скрытых явлений в большинстве случаев влечет за собой скачкообразный характер последующих радикальных изменений. В конечном счете, большинство изменений внутренних характеристик организации зависит от интенсивности воздействия на нее факторов внешней среды.

Накопление малозаметных изменений и перерастание их в радикальные трансформации способствуют развитию кризисов в организации на каждой стадии ее жизненного цикла. Так, например, на стадии становления (модели Липпитта и Шмидта, Скотта, Грейнера, Торберта), когда ключевая цель организации — создание продукта и выживание на рынке, основным источником развития является предпринимательский потенциал собственника. На этой стадии для организации, как правило, свойственен низкий уровень формализации управленческих процессов, что позитивно влияет на ее деятельность.

При наличии простых целей организации и малой сложности ее внешней среды (что характерно для большинства организаций на этой стадии развития) низкий уровень формализации управления вполне может трактоваться как условие, способствующее повышению конкурентного потенциала организации.

Однако по мере роста организации, увеличения численности ее персонала и расширения спектра решаемых задач отсутствие инструкций и формальных процедур влечет за собой увеличение времени выполнения простых операций, снижение эффективности коммуникаций, ослабление координации действий и т. п. В целом, если наемный менеджмент отсутствует, это приводит к перегрузке предпринимателя задачами оперативного управления. Как следствие, снижение эффективности управления на данной стадии ЖЦО неминуемо влечет за собой снижение конкурентного потенциала, что выражается в ослаблении производственной, трудовой, инфраструктурной и других составляющих.

Эти порой малозаметные проблемы могут перерасти в кризис, и тогда незамедлительно потребуются формализация управления и совершенствование системы менеджмента. Если руководитель не способен своевременно выявлять малые изменения в работе организации, это может привести к серьезным организационным проблемам и необходимости определения экстренных антикризисных мер.

Таким образом, плохо наблюдаемые изменения, происходящие в организации, могут приводить к качественным, иногда скачкообразным, изменениям ее общего состояния и структуры, что способствует снижению ее конкурентного потенциала.

Разумеется, деление жизненного цикла организаций на отдельные стадии в контексте анализа изменения ее конкурентоспособности является весьма условным, и разнообразие моделей подтверждает это. Однако возможность выявления и формального описания устойчивых характерных особенностей каждой стадии, помимо всего прочего, имеет существенное методологическое значение: такая «разрывная» интерпретация в целом непрерывного процесса позволяет моделировать ЖЦО в классе систем со

случайной скачкообразно изменяющейся структурой²¹.

Системами со случайной скачкообразной структурой (ССС) называется особый класс стохастических динамических систем, структура которых может изменяться случайным образом в случайные моменты времени²². Причем смена структуры представляет собой процесс с конечным числом возможных состояний, изменяющихся в случайные моменты времени с определенной вероятностью.

В рамках исследования конкурентного потенциала организации на каждой из стадий ее жизненного цикла под *структурой* понимается некоторое определенное состояние организации в целом и ее конкурентного потенциала в частности, характерное для конкретной стадии ее развития. Другими словами, переход организации от одной стадии жизненного цикла к другой в результате постепенных или скачкообразных изменений может рассматриваться как процесс смены структур. При этом набор структур (набор стадий ЖЦО) считается конечным и заранее известным²³.

Важно заметить, что понятие «структура» в рамках данной модели изменения конкурентного потенциала организации гораздо шире понятия «организационная структура», употребляемого в традиционном смысле. Здесь под структурой понимается достижение организационной системой состояния *динамического равновесия* между ее внутренней и внешней

средой, которое характеризует ее *конкурентный потенциал* в конкретном конкурентном окружении.

Тезис о случайности смены структур в случайные моменты времени несколько не противоречит основным положениям концепции жизненного цикла организации. В частности, выводы о том, что для уяснения сущности каждой стадии ЖЦО необходимо понимать, как характеристики организации изменяются во времени, а также о том, что организация способна возвращаться на более ранние стадии развития, подтверждают необходимость учета динамического аспекта этих процессов, причем именно в стохастической интерпретации.

Структурная стохастичность модели ЖЦО, образно говоря, позволяет «развязать» последовательность стадий, устранив необходимость жестко определять их временные периоды, а также направленные переходы. При этом такая интерпретация не приводит к утрате выводов о закономерностях развития организации, а лишь переводит их в разряд вероятностных (статистических) оценок.

Термин «скачкообразный», традиционно используемый для обозначения систем, способных изменять свою структуру за предельно малые промежутки времени, применительно к моделям ЖЦО в контексте исследования конкурентоспособности необязательно предполагает именно такой характер смены стадий ЖЦО. Скачкообразность в данном случае имеет методологический смысл, указывающий на то, что в целом плавные процессы организационных изменений рассматриваются как последовательность дискретных стадий, обладающих отличительными свойствами.

Существенной особенностью описания ЖЦО в классе систем ССС является то, что вектор состояния организации, помимо набора технико-экономических и социально-психологических характеристик (континуальной части), включает также номер структуры (стадии развития). В отли-

²¹ Михненко П. А. Применение теории систем со случайной скачкообразной структурой в моделях современных организаций//Проблемы управления. 2008. № 6.

²² Бухалев В. А. Распознавание, оценивание и управление в системах со случайной скачкообразной структурой. М.: Наука, 1996.

²³ Такая трактовка набора стадий в целом соответствует концепции исследования ЖЦО. Тем не менее в ряде практических задач множество структур, соответствующих стадиям ЖЦО, может быть не полностью определенным априори.

чие, например, от математического аппарата теории массового обслуживания, не учитывающего континуальной составляющей характеристик управляемой системы, теория систем ССС позволяет решать задачи, в которых структура системы (в данном случае — стадия ЖЦО) зависит от ее характеристик и, наоборот, характеристики определяются стадией жизненного цикла, что в полной мере соответствует концепции ЖЦО. Поэтому в наиболее общей постановке задача оценивания состояния организации приобретает характер определения вероятности (точнее, плотности вероятности) обобщенного вектора, учитывающего как характеристики организации, так и стадию ее жизненного цикла.

Необходимость вероятностного подхода к оценке общего состояния организации обусловлена тем, что на практике менеджмент в подавляющем большинстве случаев не в состоянии однозначно определить, на какой стадии жизненного цикла находится его организация, а также достоверно оценить структуру, состав и динамику конкурентной среды, сформировавшейся на данной стадии. Благодаря же вероятностной оценке стадии ЖЦО руководство сможет принимать адекватные решения, используя ситуационный подход к управлению.

Моделирование жизненного цикла организации в классе систем ССС

Модель ЖЦО, построенная в классе систем ССС, не только не отрицает существования моделей, основанных на выделении классификационных признаков, но и рассматривает их в качестве первичных (базовых) инструментов исследования. Применение теории систем ССС для анализа ЖЦО предполагает выбор одной или нескольких известных моделей, основанных на системе признаков смены стадий

жизненного цикла. В результате выбора первичных моделей формируются конечные множества (наборы) стадий ЖЦО.

В основе модели ЖЦО в классе систем ССС лежит теорема гипотез — *формула Байеса*, при этом набор стадий ЖЦО, соответствующий выбранной базовой модели, рассматривается как полная группа несовместных гипотез о равновесных состояниях организации.

Текущая (апостериорная на каждом шаге анализа) вероятность нахождения организации на той или иной стадии жизненного цикла определяется как вероятность соответствующей гипотезы при условии совершения заранее оговоренного контрольного (индикаторного) события $r(k)$, выступающего в роли так называемого «*обновляющего процесса*»:

$$P[s_i(k)|r(k)] = \frac{P[s_i(k)]\pi[r(k)|s_i(k)]}{\sum_{i=1}^n P[s_i(k)]\pi[r(k)|s_i(k)]},$$

где k — шаг анализа ЖЦО; $s_i(k)$, $i = \overline{1, n}$ — гипотезы о возможных стадиях ЖЦО на k -м шаге анализа. Начальные (априорные) вероятности гипотез $P[s_i(k)]$ считаются известными²⁴.

Индикаторное событие $r(k)$ представляет собой некоторый признак, косвенно²⁵

²⁴ На момент начала процедуры динамического анализа ЖЦО.

²⁵ Строго говоря, байесовский подход и основанные на нем модели систем ССС позволяют рассматривать в качестве «обновляющего процесса» не только косвенные признаки конкретной стадии ЖЦО, но и данные многомерного наблюдения (измерения) континуальной составляющей состояния организации — ее технико-экономических, организационных, конкурентных и социально-психологических характеристик. Однако такой подход представляет собой достаточно сложную задачу, причем точность выводов далеко не всегда возрастает с увеличением числа анализируемых факторов. Поэтому «индикаторный» характер «обновляющего процесса» представляется в практическом аспекте более адекватным и менее затратным.

указывающий на то, что к настоящему моменту времени сформировалось (или формируется) равновесное состояние организационной системы, соответствующее той или иной стадии ее жизненного цикла. Индикаторные наблюдения должны осуществляться подразделениями организации, которые ответственны за мониторинг ее состояния (жизненного цикла).

Априорной характеристикой, определяющей степень достоверности результатов мониторинга, является известная вероятность $\pi[r(k)|s_i(k)]$, показывающая, насколько точно работает «индикатор».

Рассмотрим пример.

При переходе организации со стадии «директивного руководства» к стадии «делегирования» (модель Грейнера) процесс смены централизованной бюрократической структуры децентрализованной организационной структурой является необходимым и закономерным, однако в большинстве случаев он недостаточно наблюдаем и управляем.

Пусть конечное множество гипотез на рассматриваемом промежутке времени равно двум $S = \{s_1, s_2\}$, где s_1 — гипотеза о преобладании в структуре управления организацией механистических принципов, характеризующихся, помимо прочего, высокой частотой согласования оперативных задач на высшем уровне управления; s_2 — гипотеза об органической структуре, характеризующейся доминированием неформальных связей и значительной децентрализацией управления.

Допустим, в качестве индикаторного события $r(k)$, косвенно характеризующего состояние организации, принята частота согласований оперативных задач на высшем уровне управления.

Очевидно, что высокое значение этого параметра характеризует предельную централизацию управления, косвенно указывая на механистические признаки стадии «директивного руководства». Предположим, что на каждом шаге анализа рабо-

та «индикатора» характеризуется следующими параметрами:

- 1) $\pi(r = 1|s_1) = 0,8$ — вероятность того, что в условиях структуры s_1 «индикатор» зафиксирует по крайней мере одно событие r в установленную единицу времени (например, за одну неделю);
- 2) $\pi(r = 0|s_1) = 0,2$ — вероятность того, что в условиях структуры s_1 «индикатор» не зафиксирует ни одного события r в установленную единицу времени;
- 3) $\pi(r = 1|s_2) = 0,25$ — вероятность того, что в условиях структуры s_2 «индикатор» зафиксирует по крайней мере одно событие r в установленную единицу времени;
- 4) $\pi(r = 0|s_2) = 0,75$ — вероятность того, что в условиях структуры s_2 «индикатор» не зафиксирует ни одного события r в установленную единицу времени.

Очевидно, что

$$\pi(r = 1|s_1) + \pi(r = 0|s_1) = 1$$

$$\text{и } \pi(r = 1|s_2) + \pi(r = 0|s_2) = 1.$$

Пусть начальные вероятности нахождения организации в той или иной структуре $P[s_1(k)] = 0,9$; $P[s_2(k)] = 0,1$ характеризуют априорную уверенность менеджмента в доминировании признаков стадии «директивного руководства». Допустим, в течение контрольной единицы времени индикаторное событие $r(k)$ не состоялось ни одного раза. Тогда апостериорная вероятность сохранения признаков централизации и бюрократизации управления (стадии «директивного руководства») станет равной²⁶:

$$P(s_1|r) = \frac{P(s_1)\pi(r|s_1)}{P(s_1)\pi(r|s_1) + P(s_2)\pi(r|s_2)} =$$

$$= \frac{0,9 \times 0,2}{0,9 \times 0,2 + 0,1 \times 0,75} \approx 0,71,$$

²⁶ Здесь и далее для упрощения формул опущен аргумент времени k .

а вероятность проявления свойств децентрализации управления, т.е. стадии «делегирования»:

$$P(s_2|r) = 1 - P(s_1|r) = 1 - 0,71 = 0,29.$$

Таким образом, наблюдение за индикаторным событием $r(k)$ при наличии гипотез о возможных стадиях ЖЦО в рамках выбранной модели позволило сделать вывод о снижении с 0,9 до 0,71 вероятности того, что организация находится на стадии s_1 («директивного руководства»), и, следовательно, об увеличении с 0,1 до 0,29 вероятности стадии «делегирования».

Если за время контрольного периода состоится хотя бы одно согласование оперативных задач на высшем уровне управления ($r(k) = 1$), вероятности стадий ЖЦО примут значения:

$$P(s_1|r) = \frac{0,9 \times 0,8}{0,9 \times 0,8 + 0,1 \times 0,25} \approx 0,97 \text{ и,}$$

$$P(s_2|r) = 0,03,$$

что подтвердит ранее сделанное предположение о доминировании признаков централизации (увеличение с 0,9 до 0,97) и, следовательно, о нахождении организации на стадии «директивного руководства».

Полученные результаты отражают динамику организационных изменений на базе выбранной первичной модели ЖЦО (в примере — модель Грейнера). При этом значения апостериорных вероятностей гипотез содержательно могут интерпретироваться как «доли» преобладания в организационной структуре принципов бюрократического и адаптивного управления.

Методология теории систем ССС позволяет расширить байесовскую модель за счет дополнительного параметра — *условной вероятности переходов*²⁷, указываю-

²⁷ Термин «условная вероятность» употребляется здесь в традиционном для теории вероятностей смысле, отражая зависимость величины вероятно-

щего на наличие у менеджмента априорной информации о закономерностях смены стадий жизненного цикла в соответствии с выбранной системой признаков. Так, например, условная вероятность $q(s_2|s_1)$ есть заранее известная менеджменту вероятность перехода организации на стадию №2 при условии, что в настоящий момент она находится на стадии №1. Очевидно, что вероятности переходов есть не что иное, как формальное отражение знаний, опыта и интуиции руководителя (исследователя)²⁸.

Зачастую структурные переходы отстояют от вызвавших их новых условий. Как отмечает Г. Минцберг, «структурные перемены всегда происходят трудно, требуя крупной перестройки укоренившихся поведенческих паттернов. Поэтому обычно они встречают сопротивление, чем фактически и объясняются дисфункции структур. Например, зачастую предприниматель не дает перестроиться простой структуре, несмотря на то что организация во всех отношениях давно ее переросла, или организация продолжает придерживаться формализации, хотя ее окружающая среда, превратившись в сложную динамичную, требует структур, близких к адхократии. В этих случаях структуры могут быть внутренне последовательны, но они живут в условиях, которые более их не поддерживают. Но когда потребность в структурном изменении, наконец, признана, организация на-

сти от выбранного условия (в данном случае — от условия, что организация находится на определенной стадии жизненного цикла).

²⁸ В ряде случаев прикладные модели ЖЦО могут не включать вероятности переходов, указывая на отсутствие у исследователя достаточных оснований предполагать закономерности смены структур. Тогда вероятности переходов считаются равными единице. Однако в большинстве случаев у менеджмента организации имеются вполне обоснованные предположения как минимум о некоторых переходах, основанные, например, на данных статистических исследований независимых организаций и т.п.

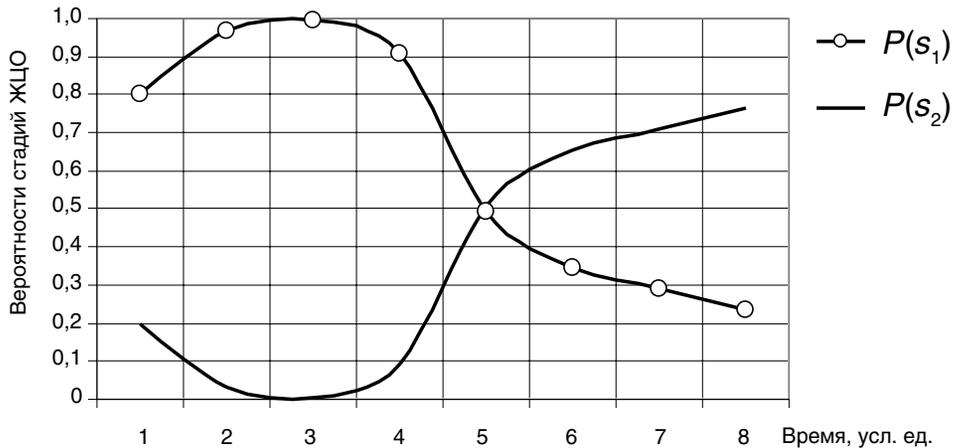


Рис. 1. Изменение вероятностей стадий ЖЦО (признак «директивного руководства» проявился 3 раза)

чинает переход, возможно, постепенный, что позволит смягчить удар»²⁹.

Таким образом, расширение байесовской модели за счет использования параметра «вероятность структурных переходов» позволяет в полной мере учитывать *предположения* о закономерности смены структур.

Тогда выражение для апостериорной вероятности гипотез (в рассматриваемом примере) примет вид:

$$P(s_1|r) = \frac{P(s_1)\pi(r|s_1)q(s_1|s_1) + P(s_2)\pi(r|s_2)q(s_1|s_2)}{\sum_{i=1}^2 \sum_{j=1}^2 P(s_j)\pi(r|s_j)q(s_i|s_j)},$$

где $q(s_1|s_1)$ — вероятность продолжения 1-й стадии; $q(s_1|s_2)$ — вероятность возврата организации на 1-ю стадию после перехода на вторую, т.е. апостериорная вероятность 1-й стадии зависит также и от вероятности возврата (разумеется, если, по мнению исследователя, она не равна нулю).

На рис. 1 показаны кривые изменения вероятностей 1-й и 2-й стадий при условии, что в течение первых трех периодов на-

блюдения из восьми имело место индикаторное событие. На рис. 2 показаны те же кривые, но при условии, что индикаторное событие состоялось лишь в первом периоде наблюдения.

Как видно, при наличии у исследователя индикаторной информации («обновляющего процесса») он может в реальном времени оценивать динамику изменения преобладания той или иной стадии ЖЦО.

В общем случае процедура моделирования ЖЦО должна включать следующие этапы:

- 1) выбор базовой модели и определение набора стадий ЖЦО;
- 2) оценка априорной вероятности первой анализируемой стадии;
- 3) оценки условных вероятностей переходов на основе имеющегося опыта;
- 4) обоснование содержания индикаторных событий для каждой из граничащих пар стадий ЖЦО;
- 5) вероятностное описание точности работы системы мониторинга, фиксирующей индикаторные события;
- 6) оценивание апостериорных условных вероятностей стадий ЖЦО в реальном времени по результатам наблюдений за индикаторными событиями.

На рис. 3 в качестве иллюстративного примера показаны графики изменения

²⁹ Минцберг Г. Структура в кулаке: создание эффективной организации. СПб.: Питер, 2004.

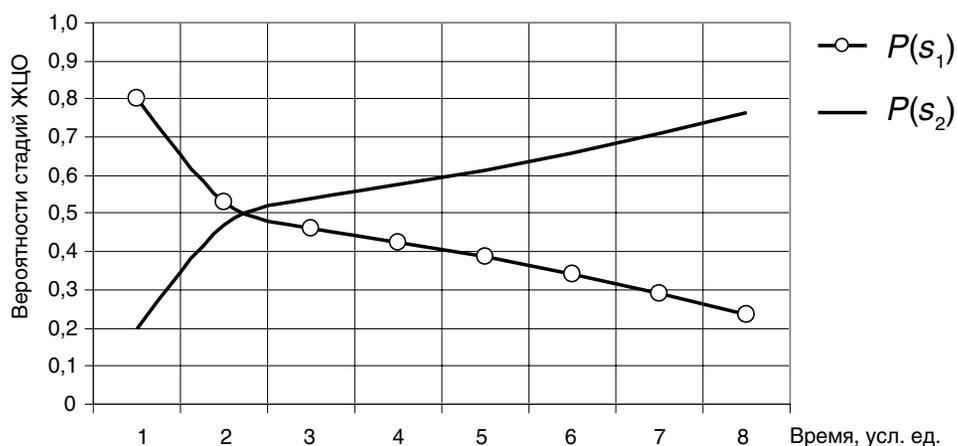


Рис. 2. Изменение вероятностей стадий ЖЦО (признак «директивного руководства» проявился 1 раз)

апостериорных условных вероятностей $P(s_1)$, $P(s_2)$, $P(s_3)$, $P(s_4)$ стадий ЖЦО, полученные на основе модели ЖЦО, включающей четыре стадии. Участки максимума вероятностей соответствуют максимальной степени уверенности менеджмента о нахождении организации в той или иной стадии. Точки начала спада вероятностей указывают на начало снижения признаков текущей и о постепенном нарастании признаков следующей стадии. Точки равной

вероятности двух соседних стадий могут служить условным ориентиром их границ.

Для иллюстрации особого случая на рис. 3 показано снижение вероятности $P(s_4)$ четвертой стадии, сопровождающееся возрастанием вероятности $P(s_3) = 1 - P(s_4)$ третьей стадии, что указывает на появление признаков возврата организации на предыдущую стадию развития. Если в базовой модели ЖЦО четвертая стадия соответствует фазе упадка, возврат (к фазе стабильности),

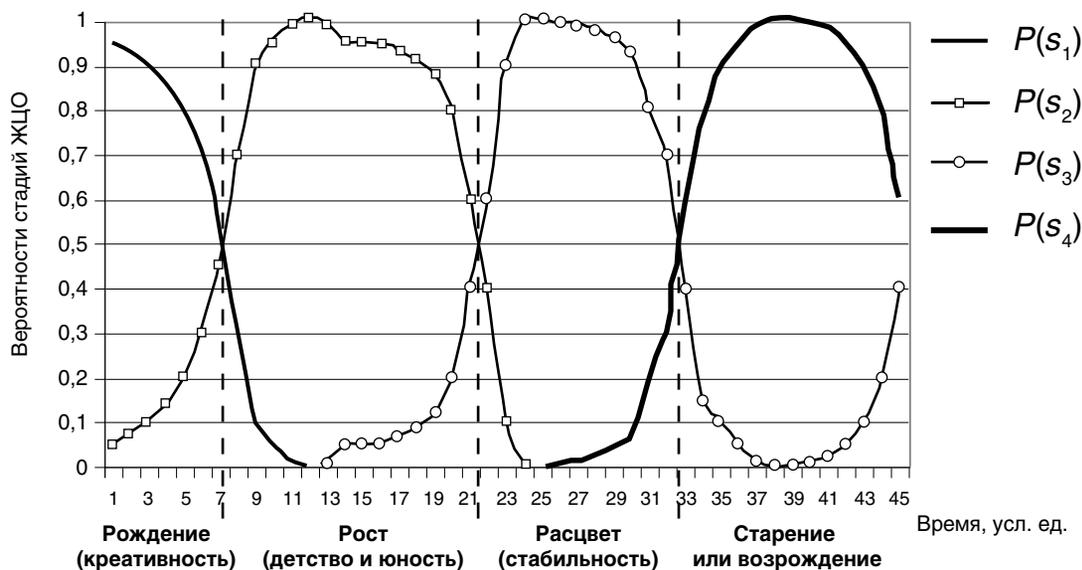


Рис. 3. Стадии ЖЦО в вероятностной интерпретации (иллюстративный пример)

очевидно, должен рассматриваться в качестве позитивной тенденции.

Определение вероятности нахождения организации на определенной стадии жизненного цикла, помимо самостоятельного значения, имеет также обеспечивающую роль — уточнение оценок плохо наблюдаемых переменных внутренней среды организации, характеризующих ее экономическую эффективность и конкурентоспособность. Величина большинства переменных, характеризующих состояние организации, зависит от стадии ее развития, следовательно, оценка переменной должна рассматриваться как средневзвешенное по вероятностям стадий. Пусть в условиях предыдущего примера в качестве переменной x внутренней среды организации принята производительность труда персонала. Очевидно, что значение переменной x будет зависеть от типа структуры (s_1 — «директивное руководство»; s_2 — «делегирование»):

$$x = \begin{cases} F_1(u, s_1), & \text{при } s = s_1, \\ F_2(u, s_2), & \text{при } s = s_2. \end{cases}$$

При известных функциях F_1 , F_2 (где u — управленческое решение) уточненной оценкой переменной x будет величина, зависящая от оценок вероятностей стадий ЖЦО:

$$\hat{x} = F_1(u, s_1)P(s_1|r) + F_2(u, s_2)P(s_2|r).$$

Таким образом, особенностью моделей ЖЦО, построенных в классе систем со случайной скачкообразной структурой, является возможность использования их для динамического анализа текущих изменений, характеризующих экономическую эффективность и конкурентоспособность организации. Математический и методический аппарат теории систем ССС, основанный на байесовском подходе к обработке информации, позволяет в реальном времени управляемых процессов оценивать вероятность каждой стадии жизненного цикла организации и степень соответствия текущей организационной структуры специфике конкурентного окружения компании.

Литература

1. Бухалев В. А. Распознавание, оценивание и управление в системах со случайной скачкообразной структурой. М.: Наука, 1996.
2. Михненко П. А. Применение теории систем со случайной скачкообразной структурой в моделях современных организаций // Проблемы управления. 2008. № 6.
3. Широкова Г. В. Жизненный цикл организации: эмпирические исследования и теоретические подходы // Российский журнал менеджмента. 2007. Т. 5. № 3.

Статья поступила в редакцию 17.02.2009

P. Mikhnenko, PhD (Technical Sciences), Associate Professor, Head, Management Chair, Moscow University of Industry and Finance, pmikhnenko@mifa.ru

COMPANY LIFECYCLE STAGES: INSTITUTIONAL CHANGE AS A FACTOR CONTRIBUTING TO THE COMPANY COMPETITIVE POTENTIAL CHANGE

A business' competitiveness level is determined by the business' competitive potential, and the factors that contribute to the changes in the potential include not only the industrial capacity, product range and quality but also the business management system characteristics. The article author examines the businesses' competitiveness level changes. He sees a company management system change as a factor that influences the businesses' competitive potential change. He also examines what role the fitness-for-purpose principle plays on difference business lifecycle stages. The article author makes a conclusion that the modern business' institutional change is largely stochastic and uncertain as far as the information delivery is concerned. The author states that the mathematical component of the system theory should be used in order to thoroughly examine the phenomena. The concept of uneven distribution of structures described by the system theory helps describe the lifecycle change process using the terms and definitions used in the probability theory.

Key words: business' competitive potential, lifecycle, management system, company's competitiveness.

УДК 339.13.012

Озорнина О. В., магистрант ГУ ВШЭ, г. Москва, olga.ozornina@gmail.com

Ружанская Л. С., канд. экон. наук, доцент, заведующая кафедрой Теории и практики менеджмента, г. Екатеринбург, Ludmila.Ruzhanskaya@usu.ru

Сысоева М. Ю., студентка, УрГУ им. А. М. Горького, г. Екатеринбург, manya-sys@yandex.ru

ИНФОРМАЦИОННАЯ ПРОЗРАЧНОСТЬ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ КАК ФАКТОР ИХ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НА РЫНКЕ КАПИТАЛОВ

Несмотря на то что информационная прозрачность — лишь один из многих аспектов корпоративного управления, она является важным элементом формирования доверия инвесторов, определяющим их интерес к той или иной компании. Это важный фактор повышения ее конкурентоспособности. Инвесторам необходима уверенность в том, что информация, поступившая из компаний, является полной, точной и заслуживающей доверия.

Цель статьи — исследование влияния информационной прозрачности российских компаний на стоимость их обыкновенных акций, что в конечном итоге обуславливает повышение конкурентоспособности компании на рынках капитала.

Статья может представлять интерес для институциональных инвесторов, топ-менеджеров компаний, инвестиционных аналитиков.

Ключевые слова: информационная прозрачность, корпоративное управление, конкурентоспособность, корпоративная культура.

В условиях российской развивающейся экономики инвесторы уделяют большое внимание рискам, связанным с корпоративным управлением, — это непрозрачность компаний, размывание капитала, трансфертное ценообразование, ограничения на покупку и владение акциями и т. д. Несмотря на то что прозрачность является лишь одним из множества аспектов корпоративного управления, она выступает важным элементом формирования доверия инвесторов, который нередко отражает уровень общих стандартов корпоративного управления. Своевременность

и доступность информации чрезвычайно важны для инвесторов, поскольку только при этих условиях они могут принимать наиболее обоснованные и, может быть, единственно верные решения. Не менее важные последствия информационной открытости имеет и для обеспечения конкурентных преимуществ самих компаний.

По данным различных исследований, уровень информационной прозрачности российских компаний растет, однако все еще остается низким. Так, исследование, проведенное *Standard & Poor's*, выявило достаточно низкий уровень транспарент-

ности российских компаний: по данным за 2002 г., средний уровень прозрачности в Великобритании и США составил 70 %, в Японии — 61 %, а в России — только 34 %¹. Кроме того, существуют исследования, подтверждающие влияние информационной прозрачности на стоимость компании, ставку дисконтирования, а следовательно, и на решения, принимаемые инвесторами².

Информационная прозрачность российских компаний: состояние проблемы

Эмпирические исследования в области информационной прозрачности российских компаний можно разделить на два блока. Первый блок включает исследования, в которых проводится анализ уровня раскрытия информации российскими компаниями с учетом показателей, влияющих на информационную прозрачность, и ранжирование компаний по данному параметру. Ко второму блоку относятся исследования, выявляющие влияние информационной прозрачности на такие параметры, как стоимость компании, отношение рыночной стоимости к балансовой, ставка дисконтирования, стоимость собственного и заемного капитала и т. д.

Примером работ первого типа является исследование, проведенное *Standard & Poor's* в 2002–2008 гг. В этих работах на основе анкетирования *Standard & Poor's* оценивает средний уровень корпоративной прозрачности относительно максимального уровня, желательного для «рационального инвестора».

¹ Исследование информационной прозрачности российских компаний. 2002–2007 гг. Электронный режим доступа: http://www.standardandpoors.ru/ar_login.

² Романов В. С. Влияние информационной прозрачности компании на ставку дисконтирования // Финансовый менеджмент. 2006. №3. С. 14–26.

Для проведения исследования *Standard & Poor's* использовало 3 информационных источника: информацию, включенную в годовые отчеты, отчетность, предоставляемую регулирующим органам, а также информацию, размещенную в Интернете, по состоянию на середину августа исследуемого года. В эмпирическую базу исследования *Standard & Poor's* были включены компании, имеющие ликвидные акции и крупнейшие с точки зрения рыночной капитализации. Необходимо отметить, что каждое последующее исследование претерпевало изменения в области методологии. Кроме того, база исследуемых компаний также корректировалась с каждым годом.

Основные выводы исследований заключались в следующем. Индекс транспарентности по всем компаниям за весь период проводимых исследований вырос. Компании с наилучшими показателями прозрачности придерживаются высоких стандартов раскрытия информации, но не прогрессируют. Уровень прозрачности компаний, входящих в лист 2, существенно ниже показателя компаний, входящих в лист 1. Веб-сайты являются наиболее информативным источником раскрытия информации.

К первой группе исследований относится также анализ практики корпоративного управления 59 ведущих эмитентов России, проведенный в 2003 г. рейтинговым агентством «Эксперт РА»³.

В исследовании приняли участие все компании, ценные бумаги которых (как акции, так и облигационные займы) включены в котировальные листы «А» (первого и второго уровней — «А1», «А2») и «Б» двух ведущих российских бирж (ММВБ и биржи РТС).

Относительно информационной прозрачности российских компаний были сделаны следующие выводы:

³ Оценка практики корпоративного управления 59 ведущих эмитентов России. Электронный режим доступа: <http://www.raexpert.ru/researches/corporate/>

- имеет место своевременное предоставление акционерам пакета документов и другой надлежащей информации, посвященной проведению годовых и внеочередных собраний;

- существенно улучшилось качество раскрываемой многими компаниями финансово-экономической информации;

- повысилась доступность предоставляемой информации как для отечественных, так и для иностранных акционеров;

- информационная прозрачность действий органов управления находится на низком уровне.

Работа В. С. Романова⁴, принадлежащая ко второму блоку работ по рассматриваемой проблематике, представляет анализ зависимости между прозрачностью и ставкой дисконтирования инвестора для какой-либо компании. Анализ этой взаимозависимости был проведен для 19 российских компаний на основе данных за 2004 г. Эконометрический анализ подтвердил наличие экспоненциальной взаимосвязи между прозрачностью и ставкой дисконтирования. Согласно построенным моделям снижение ставки дисконтирования на 1% в среднем вело к росту стоимости компании на 25%. Рост прозрачности на 1 балл в среднем вел к увеличению стоимости на 5,6%. Столь сильная взаимозависимость позволила автору предположить, что проекты повышения прозрачности являются финансово привлекательными.

Методология исследования

Исследование было проведено по данным по 30 ОАО. Основой выборки стала эмпирическая база исследования *Standard & Poor's* в 2005 г. В выборку вошли компании,

⁴ Романов В. С. Влияние информационной прозрачности компании на ставку дисконтирования // Финансовый менеджмент. 2006. №3. С. 14–26.

крупнейшие с точки зрения рыночной капитализации и имеющие ликвидные акции (котировальный список «А» 1-го и 2-го уровней). Основой отраслевой структуры выборки стал отраслевой состав компаний, входивших в исследование *Standard & Poor's*: 27% — телекоммуникации, 24% — ТЭК, по 13% — металлургия и машиностроение, 3% — банки и 20% — другие.

Чтобы оценить информационную прозрачность компаний, были выделены следующие показатели (см. также табл. 1):

- 1) составление годовой финансовой отчетности в соответствии с международными стандартами учета (МСФО/ОПБУ США);
- 2) замечания (приложения) к годовой финансовой отчетности в соответствии с международными стандартами учета (МСФО/ОПБУ США);
- 3) наличие корпоративных изданий;
- 4) обзор собраний акционеров (наличие протокола);
- 5) подробное раскрытие информации о сделках с заинтересованностью (информация о покупателе/продавце, сумме сделок с заинтересованной стороной);
- 6) промежуточная финансовая отчетность (за квартал или полугодие) в соответствии с международными стандартами учета (МСФО/ОПБУ США);
- 7) наличие показателей эффективности — показатели рентабельности, ликвидности;
- 8) название аудиторской фирмы;
- 9) наличие календаря инвестора;
- 10) обзор собраний совета директоров.

При исследовании использовались 2 информационных источника: информация, включенная в годовые отчеты, а также информация, размещенная в Интернете на официальных сайтах компаний. Данные были получены за 4 года — за 2003, 2004, 2005, 2006 гг. Таким образом, появилась возможность проанализировать измене-

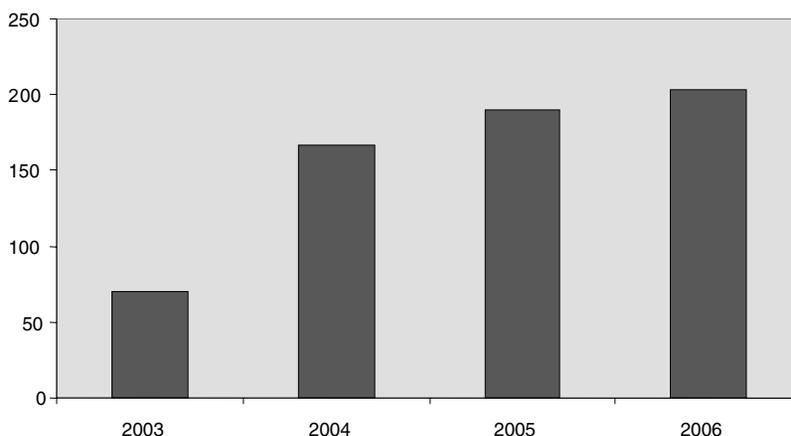


Рис. 1. Динамика совокупного индекса прозрачности⁵ компаний выборки, 2003–2006 гг.

Источник: Рассчитано авторами.

ние информационной прозрачности в динамике за исследуемый период.

Существенным ограничением для выбора показателей был именно их анализ в динамике. Поэтому оказалось невозможным использовать некоторые параметры информационной прозрачности — например, содержание Устава корпоративного управления или Кодекса передовой практики, информация о наличии Кодекса делового поведения и этики, положения Устава компании, учетные стандарты, которые использует компания, наличие или отсутствие английской версии веб-сайта (эти показатели можно оценить лишь на настоящий момент).

Следует также отметить, что информация, представленная на сайтах компаний, периодически обновляется, и отсутствие ее на данный момент не означает ее отсутствия, например, в 2003 г., когда она действительно могла повлиять на принимаемые инвесторами решения. Можно предположить, что данный факт может отрицательно повлиять на полученные впоследствии результаты эконометрического моделирования.

Прежде чем выдвинуть исследовательские гипотезы, авторы составили портрет компаний выборки по критериям прозрачности (рис. 1).

В отраслевом разрезе наблюдается лидерство в политике открытости компаний телекоммуникационного сектора (рис. 2). Это можно объяснить уровнем конкуренции в отраслях сектора, а также динамичностью бизнеса и соответственно постоянной необходимостью дополнительных финансовых ресурсов.

Такая динамика показателей открытости согласуется со следующими общими тенденциями в области корпоративного управления:

- совершенствуется законодательство, ужесточаются требования ФСФР к раскрытию информации, что не только заставляет компании следовать букве закона, но и в целом «воспитывает культуру» управления компанией в отношении политики открытости;

- российские компании ориентируются не только на российский фондовый рынок, но и на западных инвесторов, и это тоже побуждает компании придерживаться политики раскрытия информации.

Общеизвестным является тот факт, что фондовая активность и рынок акций российских компаний за анализируемый пе-

⁵ Индекс прозрачности представляет собой сумму значений всех показателей прозрачности (табл. 1).

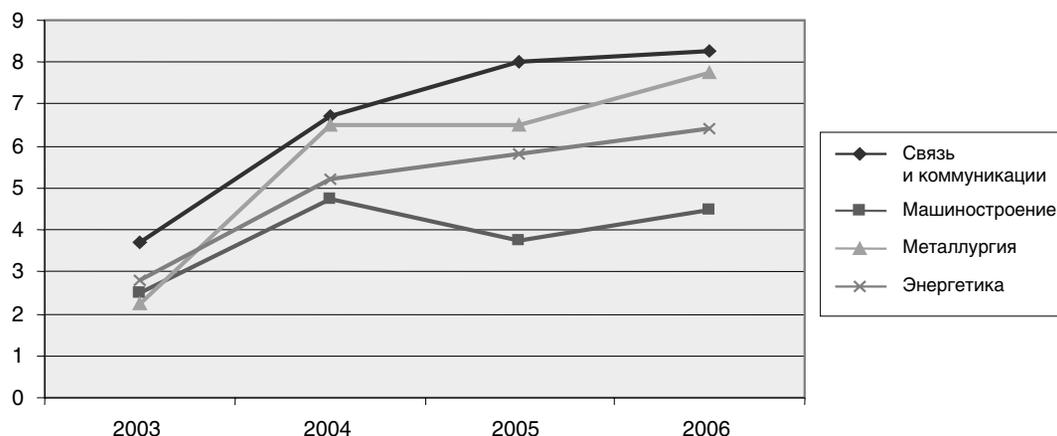


Рис. 2. Прозрачность компаний⁶ выборки в отраслевом разрезе

Источник: Рассчитано авторами.

риод имеют ярко выраженную положительную динамику.

Исходя из полученных результатов можно сделать вывод о связи между динамикой стоимости акций и изменением уровня прозрачности компаний.

Была выдвинута гипотеза: *чем более прозрачна компания, тем выше динамика стоимости акций.*

Чем более прозрачна компания, тем она более привлекательна для инвесторов. Это выражается в росте стоимости ее акций за год. Таким образом, выявляется положительная зависимость между показателями прозрачности компании и стоимостью ее акций за год.

Была оценена следующая модель:

$$D_{pr} = \beta_0 + \beta_1 \cdot MSFO + \beta_2 \cdot MSFOadd + \beta_3 \cdot corpored + \beta_4 \cdot shmeet + \beta_5 \cdot interest + \beta_6 \cdot intermed + \beta_7 \cdot indic + \beta_8 \cdot audit + \beta_9 \cdot calend + \beta_{10} \cdot comdir + \varepsilon,$$

где D_{pr} — изменение стоимости акций компании l за год t ; β_0 — β_{10} — коэффициенты

при соответствующих объясняющих переменных, представленных в табл. 1.

Эмпирические результаты

Из таблицы результатов (табл. 2) видно, что объясняющая способность модели невысокая. Однако ряд переменных при различных спецификациях модели с исключением некоторых показателей оказывался стабильно значимым, и знаки при этих переменных подтверждают нашу исходную гипотезу. Этими показателями являются: обзоры собраний акционеров, подробная информация о сделках с заинтересованностью и предоставление промежуточной отчетности. Самым значимым из них является обзор собраний акционеров.

Чем же можно объяснить значимость такой переменной, как информация о решениях собраний акционеров? По сравнению с другими этот показатель непосредственно связан с интересами инвесторов: обзоры таких собраний дают им четкое представление, что право голоса инвестора будет учтено, что у него будут рычаги контроля за менеджментом компании. Предоставление такой информации свидетельствует о том, что права акционеров не ущемляются (это также актуально в связи с тем, что из-

⁶ Здесь имеется в виду среднее значение индекса прозрачности компаний в отрасли.

Таблица 1

Описание переменных, отражающих уровень прозрачности компаний

| Переменные | | Значения |
|------------|---|--------------------------------|
| MSFO | Составление годовой финансовой отчетности в соответствии с международными стандартами учета (МСФО/ОПБУ США) | 0 — нет; 1 — да |
| MSFOadd | Замечания (приложения) к годовой финансовой отчетности в соответствии с международными стандартами учета (МСФО/ОПБУ США). | 0 — наличие; 1 — отсутствие |
| Corped | Корпоративные издания | 0 — наличие; 1 — отсутствие |
| Shmeet | Обзор собраний акционеров | 0 — наличие; 1 — отсутствие |
| Interest | Подробное раскрытие информации о сделках с заинтересованностью (информация о покупателе/продавце, суммы сделок с заинтересованной стороной) | 0 — наличие; 1 — отсутствие |
| Intermed | Промежуточная финансовая отчетность (за квартал или полугодие) в соответствии с международными стандартами учета (МСФО/ОПБУ США) | 0 — опубликована; 1 — нет |
| Indic | Показатели эффективности | 0 — предоставлены; 1 — нет |
| Audit | Название аудиторской фирмы | 0 — предоставлено; 1 — нет |
| Calend | Календарь инвестора | 0 — наличие; 1 — отсутствие |
| Comdir | Обзор собраний совета директоров | 0 — наличие; 1 — отсутствие |

Источник: составлено авторами.

вестны случаи, когда с помощью различных механизмов — таких, как, например, судебные разбирательства, менеджмент компании влиял на принимаемые собранием акционеров решения о дополнительной эмиссии и на выбор генеральных директоров)⁷. Гарантия соблюдения прав акционеров, в свою очередь, значительно повышает кон-

курентоспособность компании, поскольку интерес инвесторов прямо обусловлен ее преимуществами на рынке капитала по сравнению с другими компаниями.

Настораживает вывод о незначимости других показателей. Можно предположить, что это результат недостаточного размера выборки (всего 120 наблюдений), а также связано с возможными искажениями, отражающими качественный характер показателей. К тому же исследовались не все элементы прозрачности, а лишь доступные. Однако полученный результат может отражать действительность. Вполне веро-

⁷ Некоторые примеры из практики нарушения прав акционеров можно найти в докладе «Корпоративное управление в России: события, мнения инвесторов» (информационная группа «Эксперт», исследовательская компания SRU, 2003).

Таблица 2

Результаты оценивания различных спецификаций

| Переменные | 1 ⁸ | 2 | 3 | 4 | 5 |
|------------------------------|--------------------|-------------------|-------------------|---------------------|--------------------|
| MSFO | -0,095 (-0,198) | -0,09 (-0,194) | -0,09 (-0,193) | | |
| MSFOadd | -0,59 (-1,191) | -0,61 (-1,236) | -0,59 (-1,199) | -0,82 (-2,793)* | -0,65 (-2,138)* |
| Corped | -0,25 (-0,75) | | -0,25 (-0,75) | -0,16 (-0,493) | |
| Shmeet | 0,73 (2,337)* | 0,71 (2,326)* | 0,72 (2,392)* | 0,68 (2,277)* | 0,67 (2,333)* |
| Interest | 0,72 (2,363)* | 0,68 (2,268)* | 0,71 (2,410)* | 0,66 (2,245)* | 0,64 (2,319)* |
| Intermed | 0,65 (2,264)* | 0,62 (2,180)* | 0,64 (0,025)* | 0,66 (2,315)* | 0,59 (2,205)* |
| Indic | -0,74 (-0,305) | -0,08 (-0,343) | -0,08 (-0,334) | -0,152 (-0,0655) | |
| Audit | -0,43 (1,324) | -0,38 (-1,204) | -0,43 (-1,331) | | -0,41 (-1,371) |
| Calend | -0,4 (-0,136) | -0,03 (-0,111) | | -0,03 (-0,112) | |
| Comdir | -0,41 (-1,497) | -0,43 (-1,574) | -0,41 (-1,502) | -0,41 (-1,49) | -0,42 (-1,571) |
| Cons | 1,47 (5,365)* | 1,4 (5,463)* | 1,47 (5,397)* | 1,3 (5,345)* | 1,37 (5,690)* |
| R-sq within ⁹ (%) | 22,81 | 22,27 | 22,79 | 21,02 | 22,07 |

Примечание. В скобках приведены значения *t*-статистик. Знаком * обозначены *t*-статистики значимых переменных на 99%-ном доверительном интервале.

Источник: составлено авторами.

ятно, что инвестор на российском рынке пока ориентируется прежде всего на финансовые показатели, а не на прозрачность компании, учитывая предыдущую негативную практику работы компаний в отношении раскрытия информации.

⁸ В таблице приводятся только те спецификации, гипотезы о незначимости которых отвергались *F*-тестом.

⁹ Оценивалась модель с фиксированными эффектами, для выбора применялся тест Хаусмана.

В итоге, несмотря на очевидность с точки зрения теории зависимости информационная прозрачность и динамика стоимости акций, в действительности она является слабой. Это объясняется особенностями фондового рынка России, хотя, возможно, дело в выборке, которую необходимо расширять и совершенствовать.

Как указывалось, к факторам, которые все же оказались значимыми, относятся обзоры собраний акционеров, подробная

информация о сделках с заинтересованностью и предоставление промежуточной отчетности.

Подводя общий итог исследованию информационной составляющей корпоративного управления в российских компаниях и ее влияния на динамику курса акций, следует отметить общий рост информационной открытости российских компаний. Это связано с изменением интересов контролирующего собственника, нацеленного на привлечение внешних инвестиций и повышение конкурентоспособности компании. Привлечение внешних источников финансирования непосредственно связано с фондовой активностью компаний и предоставлением достоверной информации о компаниях. При этом потеря контроля над компанией в связи с действием рынка корпоративного контроля остается сдерживающим факто-

ром в повышении прозрачности отечественного бизнеса.

Литература

1. Романов В. С. Влияние информационной прозрачности компании на ставку дисконтирования // Финансовый менеджмент. 2006. № 3.
2. Standard & Poor's. Исследование информационной прозрачности российских компаний. 2002–2008 гг. Служба рейтингов корпоративного управления Standard & Poor's Copyright©.
3. Оценка практики корпоративного управления 59 ведущих эмитентов России. Режим доступа: www.raexpert.ru
4. Доклад «Корпоративное управление в России: события, мнения инвесторов». Информационная группа «Эксперт», исследовательская компания SRU, 2003.
5. Корпоративное управление в банковском секторе России: исследование динамики улучшений. IFC, 2007.
6. Данные об инструментах РТС <http://www.rts.ru>.

Статья поступила в редакцию 22.11.2008

O. Ozornina, Undergraduate Student, Gorky State Urals University; Master Program Student, Higher School of Economics (State University), Moscow, olga.ozorina@gmail.com

L. Ruzhanskaya, PhD (Economics), Gorky State Urals University, Ludmila.Ruzhanskava@usu.ru

M. Sysoyeva, Undergraduate Student, Gorky State Urals University, manya-svs@vandex.ru

THE CAPITAL MARKET: RUSSIAN BUSINESS' INFORMATION TRANSPARENCY AS A FACTOR CONTRIBUTING TO THEIR COMPETITIVENESS LEVEL CHANGE

Despite the fact that the information transparency is one of the many aspects of the corporate management system, it is the most important one among the factors that contribute to the investor confidence level change that determines the dynamics of the company attractiveness level. The information transparency is an important factor that contributes to the company competitiveness level change. The investors are to be sure that the information the company provides is full, accurate and reliable.

The article author's goal is to determine the way the information transparency influences the company ordinary shares' value. The value change, in its turn, contributes to the change in the competitiveness level of a company that is present on the capital market. The article is aimed at institutional investors, top managers, and investment analysts.

Key words: information transparency, corporate government, competitiveness, corporate culture

УДК 336.717.1:656.884

Криворучко С. В., канд. экон. наук, доцент, заведующая кафедрой Банковского менеджмента Московской финансово-промышленной академии, г. Москва, krivoruchko.sv@gmail.com

КОНКУРЕНЦИЯ И РЕГУЛИРОВАНИЕ СИСТЕМ РОЗНИЧНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ

В течение продолжительного периода российские банки не обращали внимания на сегмент рынка розничных платежных услуг, получая высокие доходы при меньших затратах от кредитных операций и операций на РЦБ. В условиях кризиса у банков резко сократились доходы от инвестиционной и кредитной деятельности, поэтому возникла необходимость поиска других их источников.

По мнению автора статьи, сейчас самое время для банков активно войти в данный сегмент рынка. Однако этот рынок давно занят. На нем успешно работают небанковские структуры. Банки начинают требовать от регуляторов рынка изменения ситуации.

Ключевые слова: системы розничных платежей, конкуренция, конкурентные условия, рынок розничных платежных услуг.

Взаимосвязь конкуренции и регулирования

Недавние события в процессе европейской интеграции — такие, как начало работы системы TARGET-2 и запуск проекта SEPA — ясно обозначили решающую роль платежных систем как части процесса финансовой интеграции. В этом контексте необходимо подчеркнуть значение надежного и эффективного функционирования платежных систем как на внутреннем рынке, так и на трансграничном уровне. При анализе эффективности платежных систем на первое место выдвигается взаимодействие между отношением «конкуренция — сотрудничество» и регулированием. Среди операторов платежных систем конкуренция обычно рассматривалась в качестве важного вклада в повышение их эффективности, сегодня же вследствие специфических характеристик платежной индустрии возросла необходимость сотрудничества в строительстве платежных инфраструктур, принятии и применении

стандартов платежных услуг. Все это делает первостепенным обсуждение надлежащей роли регулирования, или, в более общем смысле, необходимости государственного вмешательства для максимизации общественного блага. По существу, фокусом этого вопроса является компромисс между конкуренцией и сотрудничеством, потенциальное влияние регулятивного вмешательства со стороны государства на рынке розничных платежей.

На уровне государств вопросы конкуренции неоднократно поднимались финансовыми органами власти, особенно в области платежей по банковским карточкам, где роль комиссии, взимаемой за конвертацию, была исследована регулятивными органами (например, в Австралии, Европейском союзе и США). Кроме того, общие вопросы конкуренции на финансовых рынках были исследованы, например, в Австралии и США уже в конце 90-х годов. В Австралии в докладе Б. Уоллиса «Исследование финансовой системы» (апрель 1997 г.) была предложена регуля-

тивная структура для создания конкурентной, эффективной и гибкой финансовой системы, согласующейся с финансовой стабильностью, целостностью и справедливостью. Наиболее заметным результатом данного доклада в области развития платежных систем было создание Совета по платежным системам в рамках Резервного банка Австралии. Совет по платежным системам сконцентрировал свое внимание на регулировании платежных систем, а также инициировал исследования и подготовил доклады о конкуренции и эффективности платежных систем. В США комитет Ривлина (1998 г.) изучил роль Федеральной резервной системы как провайдера платежных услуг, занимающегося также вопросами конкуренции в этой области.

Вопросы конкуренции были проанализированы в Великобритании. В обзоре Круикшэнка (Казначейство Великобритании, 2000 г.) были исследованы услуги банковского сектора Великобритании и сделан вывод о недостаточной конкуренции в платежных системах. Согласно обзору это было вызвано *основными экономическими характеристиками отрасли, где сетевые эффекты устанавливают естественные границы уровня конкуренции*. Впоследствии Казначейство Великобритании опубликовало консультационный документ о конкуренции в платежных системах, в котором объявило о своем намерении возложить на Управление добросовестной конкуренции (Office of Fair Trading — OFT) обязанность по регулированию платежных систем и придать ему новые полномочия с целью содействия эффективной конкуренции в платежных системах на благо потребителей¹.

В Нидерландах так называемая «рабочая группа Веллинка» (президента Нидерландского банка) предупредила ру-

¹ OFT уже изучает ценообразование комиссий обмена по кредитным карточкам.

ководство страны о некоторых недостатках голландского рынка розничных платежей в отношении организации платежей по дебетовым карточкам, комиссии за потребительские платежи². Кроме того, многие национальные центральные банки занимались вопросами конкуренции в рамках обязанности надзора за платежной системой. Банк международных расчетов (BIS) опубликовал три доклада по вопросам розничных платежей (BIS, 1999, 2001 и 2002 гг.), в которых также обсуждалась роль центральных банков в содействии конкуренции и эффективности.

Академические исследования в области систем розничных платежей, в общем, были весьма неполными, в основном они были сосредоточены в области ценообразования платежей по банковским карточкам³. Меньше внимания уделялось общей оценке регулирования и вмешательства государства в лице регулятора в системы розничных платежей ввиду «сетевой природы» этого бизнеса.

Роль регуляторов

Регулирующие органы призваны создавать конкурентную среду (потенциально конкурентные рынки) и инвестиционные/инновационные стимулы.

На рис. 1 показано внутреннее взаимодействие между конкуренцией, сотрудни-

² Подробное исследование голландских рынков розничных платежей и связанных с этим основных вопросов см. в: (Bolt, 2003). Краткое обсуждение основных выводов доклада Веллинка (2002 г.) можно найти в: De Nederlandsche Bank's Quarterly Bulletin. June 2002. P. 37–43.

³ Конструктивный анализ платежных систем банковских карточек провел Baxter (1983). Более поздние исследования включают Balto (2000), Reserve Bank of Australia (2000), Rochet and Tirole (2000), Wright (2000), Schmalensee (2001), Wright (2001a), Wright (2001b), de Grauwe and Rinaldi (2002).

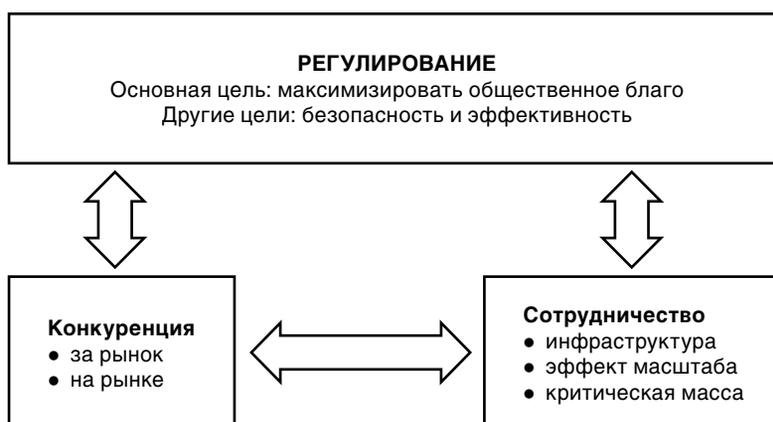


Рис. 1. Взаимодействие между конкуренцией, сотрудничеством и регулированием в области систем розничных платежей

чеством и регулированием в области систем розничных платежей. Вследствие «сетевой природы» этих систем вопросы их конкуренции и сотрудничества тесно взаимосвязаны. С одной стороны, конкуренция между системами необходима для того, чтобы иметь потенциально конкурентные рынки, которые, согласно широко распространенному мнению, положительно влияют на эффективность систем. С другой стороны, определенный уровень сотрудничества также необходим для достижения потенциального эффекта масштаба и критической массы пользователей. С точки зрения регуляторов, важным является вопрос: что приведет к наиболее эффективному результату — конкуренция за рынок (т. е. конкуренция между системами) или конкуренция на рынке (т. е. конкуренция в предоставлении услуг с использованием одной и той же системы или совместимых систем)?

С точки зрения финансовых органов власти, основной задачей регулирования платежной системы (или, в более широком смысле, наблюдения за платежной системой) является обеспечение бесперебойной работы финансовых рынков с целью максимизации общественного блага (или минимизации общественных затрат).

В области платежных систем эта задача может быть достигнута путем требования обеспечения безопасности и эффективности систем. Эта задача сложная, так как может встать вопрос о компромиссе между требованиями безопасности и эффективности. Фактически сначала необходимо выполнить требование безопасности, и только после этого вступает в действие требование эффективности. Это четко прослеживается в крупных платежных системах, где велики системный риск и потенциальные, мгновенно распространяющиеся разрушительные эффекты. В меньшей степени это относится к системам розничных платежей, где также присутствует потенциал системного риска, хотя и не в такой резко выраженной форме, как в оптовых платежных системах. Следовательно, требование безопасности для систем розничных платежей также признается, однако в настоящем исследовании делается упор на вопросах конкуренции и эффективности систем розничных платежей.

Наблюдение за платежными системами является неотъемлемой функцией центральных банков, его цель — обеспечение бесперебойной работы платежных систем и достижение финансовой стабильности.

Надзорная функция «Евросистемы»⁴ признана в Учредительном договоре Европейского сообщества и Уставе Европейской системы центральных банков (ЕСЦБ) и Европейского центрального банка (ЕЦБ). В данных документах определено, что обеспечение бесперебойной работы платежных систем является одной из основных задач ЕСЦБ.

Задача «Евросистемы» по содействию бесперебойной работе платежных систем заключается в обеспечении безопасности и эффективности платежных систем, а также безопасности платежных инструментов. В публичном заявлении в 2000 г.⁵ «Евросистема» наметила контуры своей роли в наблюдении за платежными системами. В нем были утверждены минимальные стандарты надзорной политики «Евросистемы» по отношению к платежным системам, которым должны соответствовать поставщики услуг платежных систем. Примерами таких стандартов могут служить доклад по «электронным деньгам» 1998 г.⁶ и стандарты «группы десяти» (G-10) «Основные принципы для платежных систем, имеющих системную значимость»⁷, которые были утверждены Советом управляющих ЕЦБ в январе 2001 г.

Российская практика

С начала формирования в России рыночных отношений не прекращаются

⁴ «Евросистема» охватывает ЕЦБ и национальные центральные банки государств — участников Евросоюза, которые приняли евро.

⁵ Роль «Евросистемы» в области надзора за платежными системами. ЕЦБ. Франкфурт. Июнь 2000 г.

⁶ Доклад «Электронные деньги» Франкфурт: ЕЦБ. Август 1998 г.

⁷ «Основные принципы для платежных систем, имеющих системную значимость» (также именуемые «Доклад об «Основных принципах»). Банк международных расчетов (www.bis.org). Базель. Январь 2001 г.

споры о саморегулируемых возможностях рынка: насколько глубоким должно быть вмешательство государства в регулирование экономических отношений? Чаще всего имеют дело с ситуациями, когда складывающиеся отношения требуют лишь определенной корректировки или даже поддержки со стороны государства. На наш взгляд, к ним относятся отношения, возникающие на рынке розничных платежей (например, связанные с приемом у граждан наличных денежных средств в качестве платы за различные услуги).

Формирование этого рынка напрямую связано с изменением ритма жизни российского общества, в том числе с развитием системы услуг мобильной связи, Интернета, а также с реформой жилищно-коммунального хозяйства. Однако развитие системы приема платежей явно не поспевало за динамичным рынком услуг. Так, в российском законодательстве до сих пор не выделен такой важный сегмент национальной платежной системы, как розничные платежи.

Законодательством России установлено, что принимать деньги, не оказывая при этом никаких дополнительных услуг и не продавая товары, т.е. выступать участниками расчетов, могут только кредитные организации и в определенных случаях — организации почтовой связи. На практике это означает, что платежи должны совершаться через банки или непосредственно организации, предоставляющие услуги (ДЭЗ, оператор связи).

По данным опроса, проведенного Фондом эффективной политики в феврале 2006 г., 78 % домохозяйств проводили свои платежи через Сбербанк. В Москве этот показатель достигал 97 %. При этом ставшее общим местом неудобство оплаты платежей через Сбербанк в цифрах выглядит почти угрожающе.

В среднем каждый платательщик проводит в Сбербанке около 40 мин. К услугам

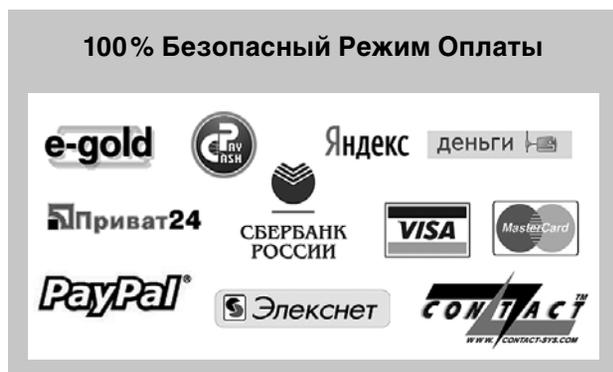


Рис. 2. Оплата товаров и услуг через платежную систему «Яндекс. Деньги»

Сбербанка ежемесячно обращается 78 % населения, или около 42 млн семей. В масштабах страны это означает ежемесячную потерю почти 30 млн человеко-часов, потраченных на очереди в отделениях Сбербанка. Помимо прямых, имеются и косвенные потери времени. 36 % плательщиков сталкивались с ситуацией, когда были вынуждены искать отделения Сбербанка с меньшими очередями. 22 % плательщиков отпрашивались с работы. Более того, такое положение дел отражается и на ситуации в жилищно-коммунальном хозяйстве, поскольку из-за больших очередей в Сбербанке 7 % плательщиков регулярно откладывают платежи, а 29 % делают это время от времени. Очевидно, что такая ситуация является вынужденной и связана исключительно с отсутствием доступных альтернативных вариантов. При современном ритме жизни, особенно в крупных городах, немногие могут позволить себе такие временные затраты. Неудивительно, что за создание альтернативных систем платежей высказались 83 % плательщиков Сбербанка. В случае появления возможности оплаты счетов через магазины, торговые точки и т.п. этой возможностью намерены пользоваться 78 % плательщиков⁸.

⁸ Резник В. Рынок требует перемен // Национальный банковский журнал.

В связи с ростом спроса на услуги по проведению платежей физических лиц потребовалось создание альтернативных систем приема платежей.

В настоящее время оплата за товары может производиться более 20 способами. Например, можно произвести оплату:

- как электронными деньгами, так и безналичным платежом через любой банк;
- через отделения Почты России;
- через систему денежных переводов «Контакт»;
- в любом отделении Сбербанка России;
- банковским платежом в любом банке России;
- наличными в местах приобретения товаров (магазины, супермаркеты и т.д.);
- через терминалы «Элекснет»;
- через терминалы и пункты приема ОСМП;
- через платежную систему «Яндекс. Деньги» (рис. 2) и т.д.

Таким образом, на данном сегменте рынка платежных услуг у банков уже давно есть вполне успешные конкуренты.

Первой компанией, вышедшей на российский рынок денежных переводов в начале 1990-х годов, стала система денежных переводов *Western Union*. 14 октября 1991 г. совместно с Межэкономсбербанком было образовано СП «Вестерн Юнион — Сбербанк ДП», а в 1994 г. российское юридическое лицо было преобразовано в ООО «НКО «Вестерн Юнион АП Восток».

За прошедшие годы компания дважды пересматривала свою комиссию. В мае 2002 г. *Western Union* первый раз снизила тарифы на денежные переводы из России в страны ближнего зарубежья в среднем на 10 %. В сентябре 2004 г. во второй раз тарифы на переводы, номинированные в долларах США, из России в страны СНГ были снижены в среднем на 35 %. Наибо-

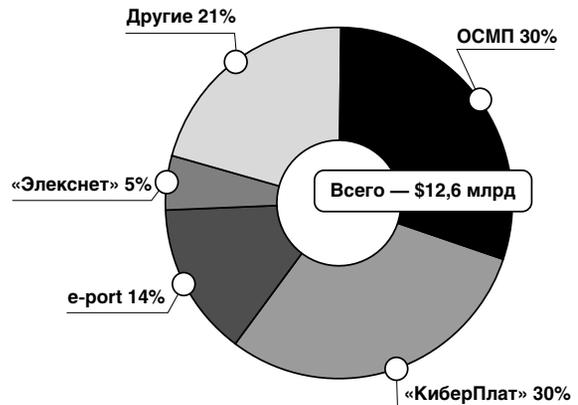
лее существенно — в 2 раза — была снижена комиссия за перевод небольших сумм (например, перевод на сумму 100 долларов США — с 13 до 6 долл.). Это было вызвано конкуренцией со стороны других систем денежных переводов, активно развивающихся в стране.

В настоящее время самым развитым является рынок приема платежей за услуги сотовой связи и Интернета, а также систем денежных переводов. Рынок платежных терминалов — один из самых динамично развивающихся в России. Годовой оборот терминального бизнеса в 2006 г. превысил 8 млрд долл.

Благодаря отсутствию госконтроля и простоте установки небанковские компании смогли конкурировать с банками на рынке розничных платежей. Сегодня терминалы используются в основном для оплаты услуг мобильной связи: более 80 % операций через терминал приходится на оплату мобильной связи, остальное — на оплату коммунальных платежей, стационарного телефона, Интернета и IP-телефонии, коммерческого телевидения. По экспертным оценкам, сделанным в 2006 г., объем российского парка платежных терминалов к 2008 г. должен был достичь 150 тыс. шт., после чего должно наступить насыщение рынка. Однако сегодня уже очевидно, что эта цифра превышена. Около 80 % платежей осуществляется сотовым операторам «большой тройки» через три платежные системы: *e-port*⁹, ОСМП¹⁰ (Объ-

⁹ В июле 2008 г. два из трех самых крупных операторов по приему моментальных платежей — ОСМП и *e-port*, а также «Мобильный кошелек» (система платежей по мобильным телефонам) и Direct Contact (система продвижения товаров и услуг) объявили о своем вхождении в единую компанию OE Investments.

¹⁰ Оборот компании ОСМП за 1-е полугодие 2008 г. составил более 3,19 млрд долл. Для сравнения: оборот за 1-е полугодие 2007 г. составил 1,94 млрд долл. Оборот по автоматам самообслуживания во II квартале 2008 г. равен 1,509 млрд долл. Количество пунктов приема платежей, подключенных к



Источник: Национальная ассоциация участников электронной торговли

Рис. 3. Доля российских платежных систем по обороту в 2007 г.

единенная система моментальных платежей), «КиберПлат»¹¹ (рис. 3).

процессинговому центру ОСМП, составляет 101 000, из них более 72 000 — платежные терминалы QIWI (КИВИ). По сравнению с аналогичным периодом 2007 г. количество платежных терминалов выросло более чем на 45 %. За истекший период 2008 г. через платежную систему ОСМП на территории России было проведено более 1 млрд транзакций. (Источник: <http://www.mforum.ru/news/article/065691.htm>)

¹¹ За 2007 г. общий оборот платежной системы *CyberPlat* («КиберПлат») составил 4,737 млрд долл. «КиберПлат» собирает более 20 % выручки ведущих операторов сотовой связи России, являясь партнером «Билайна», МТС и «МегаФона» по объемам принятых от абонентов платежей. Согласно статистическим данным за декабрь 2007 г., 94 % оборота «КиберПлат» приходится на прием платежей от абонентов операторов мобильной связи, 2,5 % — от абонентов операторов коммерческого телевидения, 1 % — от пользователей Интернета и IP-телефонии, 1 % — за жилищно-коммунальные услуги и электроэнергию, остальные 1,5 % — платежи за фиксированную связь, системы охранной сигнализации, погашение потребительских кредитов и пр. За 2007 г. через универсальную платежную систему «КиберПлат» было проведено 1,25 млрд платежей. По данным не названных в пресс-релизе компании экспертов, по объему ежедневно осуществляемых платежей (по числу транзакций) «КиберПлат» многократно превосходит Центральный банк РФ, международные платежные системы VISA и MasterCard в России, вместе взятые. При этом следует отметить, что обработка всех элек-

Стоит отметить, что присутствие банковского сектора на рынке платежных терминалов минимально. В основном здесь работают сотни предпринимателей и мелкие частные компании, не имеющие банковской лицензии.

Традиционный банковский бизнес предполагает большие издержки на транзакцию. Так, по данным компании «Объединенная система моментальных платежей»¹², если средний платеж через их систему составляет 60 руб., то средняя комиссия по платежу равна 4,5 %, т. е. 2 руб. 70 коп. Если такой платеж осуществляется через банк, то комиссия Межбанковского расчетного центра равна от 3 до 7 руб. Следовательно, банкам просто не интересно в силу специфики их модели бизнеса заниматься такими микроплатежами.

Проводимые приемщиками платежей операции подпадают под определение одной из разновидностей банковских операций — перевод денежных средств по поручению физического лица без открытия счета. А банковские операции могут осуществляться только на основании лицензии, выдаваемой Центральным банком Российской Федерации. Следовательно, деятельность, осуществляемая приемщиками платежей и необходимая для населения, является не чем иным, как незаконным предпринимательством, что и подтверждается возбуждаемыми уголовными делами и делами об административных правонарушениях в отношении таких организаций. На это ссылаются противники выполнения банковских операций небанковскими организациями. В качестве основного аргумента они называют отсутствие контролирующих органов за деятельностью таких платежных систем. «По нашему глубокому

тронных платежных операций в рамках технологии «Киберплат» осуществляется с ЭЦП, в режиме online и занимает не более 2 с.

¹² Источник: программа «Сфера интересов» на РБК-ТВ.

убеждению, ныне действующего гражданского и административного законодательства недостаточно для организации банковской деятельности некредитными организациями. Ни один из государственных органов не имеет ни соответствующего штата специалистов, ни бюджета, ни обязанности, ни компетенции, ни инструментария (например, специальных санкций) для организации регулярного надзора за некредитными организациями, выполняющими банковские операции», — считает Ю. Мальцев¹³.

В настоящее время на российском рынке платежей сложилась следующая ситуация. С одной стороны, на рынке действуют небанковские операторы платежных систем с многомиллионными оборотами, признанные потребителями, а с другой — полное отсутствие законодательного регулирования их деятельности и запоздалые попытки банков вернуть себе данный сегмент рынка. На наш взгляд, обратного пути нет. Регулятору данного рынка в лице Банка России необходимо создать на нем равные конкурентные условия, отменив излишнюю регламентацию деятельности банков при работе с такими платежами, в то же время введя определенные требования для небанковских организаций в виде системы регистрации, требования к капиталу, к системе управления рисками и предоставлению отчетности регулирующим органам.

В ситуации, когда в сферу банковских услуг пришли небанковские предприятия, банкам следует позаботиться о том, чтобы сделать более доступными свои услуги по приему платежей. Для работы с населением в первую очередь необходимо задействовать как можно больше каналов, обеспечивающих дистанционное обслуживание, что позволит сделать эти услуги максимально комфортными

¹³ Мальцев Ю. Бизнес на доверии // Национальный банковский журнал. 2006. № 6.

для пользователей. Современный вектор развития услуг заключается в том, что не клиент должен идти в банк, а банк — к клиенту. В принципе, уже сейчас там, где платежные карты получили достаточно широкое распространение, банки готовы принять значительную долю коммунальных платежей от населения через банкоматы.

Решение проблемы

В сентябре 2008 г. Госдума приняла в первом чтении законопроект «О деятельности по приему платежей физических лиц, осуществляемой платежными агентами». Законопроект регулирует отношения, возникающие при приеме от физических лиц платежей с использованием платежных терминалов¹⁴. «Принятие законопроекта позволит завершить процесс законодательного урегулирования и упорядочивания отношений в сфере приема платежей физических лиц, а также обеспечит прозрачность в осуществлении этой деятельности», — уверен депутат Государственной Думы Федерального Собрания РФ В. Резник¹⁵. Он подчеркнул, что законопроект является результатом деятельности рабочей группы по урегулированию проблем, связанных с деятельностью по приему платежей, созданной при Минфине России. Кроме того, в нем учтен ряд замечаний, высказанных банковским сообществом, в частности, ВТБ и Сбербанком.

Вместе с тем член профильного комитета Госдумы П. Медведев обратил внимание депутатов на отрицательный отзыв Банка России о законопроекте¹⁶. В заключении ЦБ, по словам депутата, говорится

¹⁴ Источник: <http://top.rbc.ru/economics/01/10/2008/249500.shtml>

¹⁵ Там же

¹⁶ Там же

о том, что предлагаемые нормы противоречат международной системе противодействия отмыванию незаконных средств. Данный законопроект, по словам П. Медведева, требует проверки на коррупционность. По его мнению, принятие законопроекта легализует организации, которые зарабатывают на «продаже наличных денег». Член комитета Госдумы по бюджету и налогам О. Дмитриева считает, что «данная система без банковского надзора и лицензирования не обеспечит никаких гарантий для сохранности денег, которые граждане будут переводить через платежных агентов»¹⁷. Кроме того, по ее словам, принятие законопроекта в условиях мирового финансового кризиса усугубит ситуацию с банковской ликвидностью, так как приведет к оттоку денег из банковской системы.

Необходимо подчеркнуть, что согласно законопроекту деятельность операторов будет контролироваться Росфинмониторингом¹⁸.

Заключение

За прошедшее время рынок розничных платежей в России стал более зрелым. Конкуренция на нем обострилась. Российские потребители могут выбирать среди множества предложений от различных операторов. Сегодня на рынке присут-

¹⁷ Источник: <http://top.rbc.ru/economics/01/10/2008/249500.shtml>

¹⁸ Федеральная служба по финансовому мониторингу (Росфинмониторинг) является федеральным органом исполнительной власти, уполномоченным принимать меры по противодействию легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма. Создана в соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 09.03.2004 г. №314 «О системе и структуре федеральных органов исполнительной власти» в результате преобразования Комитета Российской Федерации по финансовому мониторингу (КФМ России).

ствуется около 20 систем денежных переводов — это и международные системы, и локальные операторы, и системы по приему коммунальных платежей, и т. п. Потребители также могут воспользоваться обычными переводами на банковский счет, предлагаемыми банками, или переводами через Интернет.

В связи с этим органы власти и финансовые регуляторы должны создать равные конкурентные условия по ведению бизнеса для игроков на рынке розничных платежей и обеспечить защиту потребителей от соответствующих рисков.

Литература

1. Григорян С. А. Тенденции развития и регулирования российского рынка электронных банковских услуг // Деньги и кредит. 2008. № 10.
2. Криворучко С. В. Платежные системы. М.: Маркет ДС, 2008.
3. Медведев П. А. Небанки в системе финансового посредничества // Деньги и кредит. 2008. № 6.
4. Обаева А. С. Национальная платежная система: формирование и направления развития // Деньги и кредит. 2008. № 3.
5. Спицын С. Ф. Платежная система России — важнейший объект наблюдения и регулирования // Деньги и кредит. 2008. № 8.

Статья поступила в редакцию 15.12.2008

S. Krivoruchko, PhD (Economics), Associate Professor, Head of the Banking Management Chair, Moscow University of Industry and Finance, krivoruchko.sv@gmail.com

COMPETITION AND THE REGULATION OF RETAIL PAYMENT SYSTEMS

The Russian banks have not been paying enough attention to the retail payment services segment while having low expenditure and getting good income from loan business and operations with the Russian Central Bank. Now that they are suffering from the crisis, the banks' income from investment and loan business has plummeted, and they have to look for other income sources.

It is appropriate to mention here that one of the basic bank's functions is to be an intermediary in payment-making activity, including the operations made by the individuals. The international experience shows that the income from such kind of operations has always been similar to the interest income. The author argues that it is time for the banks to enter the market segment. Nevertheless, it turns out the market segment is already successfully occupied by other players proceeding from the non-bank market segment. The banks are now beginning to address the legislators to change the market situation.

The article author thinks the Bank of Russia as a state representative regulating the market operations should create the same business opportunities for all the stakeholders to play on the market, put an end to the overregulation of banks' operations and set certain requirements for the non-bank organizations to meet, that is, the registration requirements, the equity capital requirements, the risk management requirements, etc.

Key words: cash payment systems, competition, competitive environment, market of cash payment services.

УДК 331.215.4/330.59

Курнышева И. Р., докт. экон. наук, заведующая Сектором проблем конкурентоспособности ИЭ РАН, г. Москва, matora@inst-econ.org.ru

ОСОБЕННОСТИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ В КОНКУРЕНТНОМ МИРЕ

Мировая экономика стоит на пороге новой волны технологических изменений, резко усиливающих роль человеческого капитала в конкурентной борьбе как в рамках национальных экономик, так и на мировых рынках. В ежегодных докладах о конкурентоспособности, публикуемых мировым экономическим форумом¹, развитие человеческого капитала рассматривается в качестве одной из фундаментальных групп факторов, на основании которых предлагается судить об уровне конкурентоспособности национальных экономик. В российской экономике проблемы влияния человеческого фактора, определяющего в постиндустриальной экономике рейтинг конкурентоспособности, относительно недавно начал глубоко и активно изучаться.

Ключевые слова: человеческий капитал, конкурентная борьба, мировые рынки, конкурентоспособность национальных экономик.

Реформы, проводимые в последние 18 лет в Российской Федерации, существенно изменили качество и уровень жизни населения и трудового потенциала страны. Несмотря на провозглашение человека целью всех реформ, в результате экономических преобразований качество жизни населения оказалось в глубоком кризисе.

Одним из системных факторов, определяющих уровень и качество человеческого капитала в России, становятся демографические процессы.

За относительной стабильностью показателей, характеризующих трудовой потенциал экономики страны (табл. 1), скрыты тяжелые процессы в нашей экономике, камуфлирующие качественный состав численности занятых в экономике. Среди них:

- большой процент численности занятых в экономике — это приезжие, не обладающие высокой квалификацией, не «работающие» на повышение конкурентоспособности страны и увеличивающие слой низкооплачиваемых и бедных категорий населения. В октябре 2007 г. президентом РФ была утверждена Концепция демографической политики РФ до 2025 г. Она имеет конкретную и высокую целевую ориентацию. В частности, в условиях ограничения предложения трудовых ресурсов высокой квалификации предполагается увеличивать стабильный ежегодный прирост населения миграционных ресурсов до 200–300 тыс. человек в год. Однако при этом ничего не говорится о качестве миграционных ресурсов;

- высокие темпы углубления расслоения населения по уровню и качеству жизни.

В России за годы реформ произошли снижение уровня и качества жизни населения, качества человеческого капитала,

¹ The Global Competitiveness Report? World Economic Forum. — Geneva, 1999.

Таблица 1

Показатели, характеризующие трудовой потенциал экономики*

| | 2001 г. | 2002 г. | 2003 г. | 2004 г. | 2005 г. | 2006 г. | 2007 г. |
|--|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Численность населения, млн чел. | 146,3 | 145,0 | 144,2 | 143,5 | 142,8 | 142,2 | 142,0 |
| Экономически активное население, тыс. чел. | 72332 | 72421 | 72835 | 72909 | 73811 | 74159 | 75046 |
| Среднегодовая численность занятых в экономике, тыс. чел. | 64517 | 65574 | 65979 | 66407 | 66792 | 67174 | 67701 |

* Источник: Россия в цифрах. 2008. Крат. стат. сб. М.: Росстат, 2008. С. 84, 94, 95.

а также небывалый рост степени дифференциации² населения по уровню и качеству его жизни.

Динамика официальных индикаторов уровня жизни населения в целом выглядит достаточно благополучно (табл. 2).

По данным ГНС РФ, в 2007 г. в структуре поступлений администрируемых доходов в консолидированный бюджет РФ наибольший рост (36 %) был обеспечен за счет налога на доходы физических лиц. Для сравнения: рост за счет налога на добавленную стоимость составил 24 %, налога на прибыль — 12 %³.

Однако есть основания полагать, что не все так хорошо. Например, рост темпов конечного потребления домашних хозяйств в 2000–2007 гг. сопровождался снижением доли фактического потребления домашних хозяйств в ВВП, использованном на потребление и накопление⁴.

По данным МЭРТ РФ⁵, в настоящее время 20,4 млн российских граждан имеют доходы ниже прожиточного минимума. Это

огромная цифра. Причем большинство из них находятся в трудоспособном возрасте.

Несмотря на то что наблюдаемая в последние 10 лет положительная динамика ВВП сопровождается постепенным ростом средних доходов населения, сокращение разрыва в уровне доходов отдельных категорий населения не происходит. Так, один из показателей, характеризующих степень дифференциации, — коэффициент фондов составлял в 2000 г. 13,9, в 2004 г. — 15,2, в 2007 г. — 16,8⁶.

Соотношение доходов двух крайних децильных⁷ групп населения в Российской Федерации составило в 2004 г. 15,2 раза, а в 2007 г. — 16,8 раза.

В 2007 г. на долю 10 % наиболее обеспеченного населения приходилось 31,1 % (против 29,8 % в 2004 г.) общего объема денежных доходов, а на долю 10 % наименее обеспеченного населения — 1,9 % (против 2 % в 2004 г.). Это объясняется опережающими темпами роста благосостояния высокодоходных групп населения по отношению к низкодоходным группам⁸. Индекс

² Дифференциация доходов населения — активный процесс, результат которого выражается в степени неравномерного распределения социальных благ.

³ Аналитическая справка об основных итогах работы ФНС России в 2007 г. С. 20.

⁴ Россия в цифрах. 2008. Крат. стат. сб. М.: Росстат, 2008. С. 115.

⁵ Экономика России: итоги и перспективы. М., 2008. С. 73.

⁶ Социально-экономическое положение и уровень жизни населения России. 2006. С. 158; Россия в цифрах. 2008. Крат. стат. сб. М.: Росстат, 2008. С. 126.

⁷ Децильный коэффициент — отношение средней величины доходов 10 % наиболее состоятельной части населения к среднему доходу 10 % беднейшей части.

⁸ Экономика России: итоги и перспективы. М.: МЭРТ РФ. Февраль 2008 г. С. 71.

Таблица 2

Динамика индикаторов уровня жизни населения

| | 2002 г. | 2003 г. | 2004 г. | 2005 г. | 2006 г. | 2007 г. | 1-е полугодие 2008 г. |
|---|----------|----------|----------|-----------|----------|----------|-----------------------|
| ВВП, в % к предыдущему году | 10,0 | 7,3 | 7,2 | 6,4 | 7,4 | 8,1 | 8,3 |
| Реальный располагаемый денежный доход (темп роста в годовом исчислении, %) | 109,9 | 113,7 | 108,4 | 111,1 | 110,0 | 110,7 | 108,1 |
| Среднемесячная начисленная заработная плата (среднее значение за период, руб.) | 4414 | 5499 | 6740 | 8530 | 10736 | 13593 | 16202 |
| Реальная заработная плата (темп роста в годовом исчислении, %) | 116,2 | 110,9 | 110,6 | 112,6 | 113,5 | 117,2 | 113,0 |
| Уровень безработицы в соответствии с методологией МОТ, % к численности экономически активного населения | 8 | 8,3 | 8,2 | 7,6 | 7,2 | 6,1 | 6,6 |
| Структура ВВП по расходам, %: расходы на конечное потребление домашних хозяйств | 50,0 | 49,4 | 47,7 | 49,0 | 48,0 | 47,9 | 48,7 |
| Структура ВВП по доходам, %: оплата труда наемных работников (включая скрытую) | 46,7 | 49,6 | 45,9 | 43,9 | 44,2 | 45,6 | 49,1 |
| | 01.01.03 | 01.01.04 | 01.01.05 | 01.01.06. | 01.01.07 | 01.01.08 | 01.07.08 |
| Депозиты физических лиц % к ВВП | 9,5 | 11,4 | 11,7 | 12,8 | 14,2 | 15,6 | 15,9 |
| % к денежным доходам населения | 15,4 | 17,3 | 18,4 | 20,2 | 22,5 | 24,3 | 24,5 |
| Средства на счетах физических лиц в кредитных организациях с иностранным участием в уставном капитале более 50 %, в отношении к показателям российского банковского сектора (в %) | 2,2 | 2,2 | 2,9 | 3,4 | 6,2 | 8,9 | 9,1 |

Источники: X всероссийская банковская конференция «Взаимодействие Банка развития и коммерческих банков в реализации региональных инвестиционных программ». Москва. Март 2008 г. С. 79–82; VI международный банковский форум «Банки России: XXI век». Сочи. 4–7 сентября 2008 г.; Банки и нефинансовый сектор экономики: Россия в контексте мирового опыта. М.: АРБ России, 2008. С. 6, 136–138, 140.

Джини, характеризующий степень концентрации доходов, в России один из самых высоких в мире, он соответствует уровню дифференциации доходов в странах Латинской Америки (за годы реформ этот показатель вырос в 1,5 раза). Такое расслоение населения по уровню доходов не стимулирует ни развитие конкуренции, ни рост конкурентоспособности экономики. При таком уровне дифференциации благосостояния населения трудно рассчиты-

вать на активизацию процессов по формированию внутреннего платежеспособного спроса на инновационную и конкурентоспособную продукцию, основным носителем которого является сформированный средний класс, а также появляется потенциальная угроза потери конкурентного преимущества по качеству рабочей силы.

Высокая степень дифференциации населения по уровню доходов привела к значительным различиям в возможностях удов-

Таблица 3

Место России в международных рейтингах среди 210 стран мира

| | |
|---|-------|
| ВВП на душу населения, тыс. долл. по паритету покупательной способности | 9902 |
| Уровень экономического развития | 50-е |
| Индекс социального развития | 65-е |
| Реальные доходы населения | 50-е |
| Здравоохранение | 130-е |
| Образование | 30-е |

Источник: Социально-экономическое развитие России: новые рубежи (материалы международной конференции). М.: ИЭПП, 2008. С. 53, 131.

летворения основных потребностей людей и, следовательно, к ухудшению состояния человеческого потенциала страны.

Одним из индикаторов оценки качества человеческого капитала, признанным в международных сравнениях, является индекс развития человеческого потенциала — ИРЧП, разработанный ООН. Он включает такие показатели, как ожидаемая продолжительность жизни при рождении, процент грамотности взрослого населения, совокупная доля учащихся в различных возрастных группах, ВВП на душу населения и т.д. Можно сказать, что этот показатель расширил аналитические возможности ранее исследуемого показателя, характеризующего уровень развития населения, — показатель дохода на душу населения.

По индексу развития человеческого потенциала (ИРЧП)⁹ Россия занимает скромное — 65-е — место среди 210 стран мира (табл. 3), а по уровню экономического раз-

вития — значительно выше — 50-е. Утешением может служить тот факт, что мы опережаем своих конкурентов — Индию (126-е место) и Китай (53-е) по уровню ИРЧП.

Самая оптимистичная ситуация — в сфере образования. По уровню образования российское население, по оценкам ООН, находится на 30-м месте. Это одно из наших конкурентных преимуществ, и при вхождении России в мировую экономику основные усилия важно направить на рост общего уровня образования, его адаптационную трансформацию к новым отраслям и потребностям, облегчение переподготовки сформированного кадрового потенциала, оживление рынка рабочей силы на основе изменения пропорций в системе сложившейся оплаты труда. В настоящее время, по данным Росстата, при относительно сравнимом уровне образования в обрабатывающих производствах и в добыче полезных ископаемых уровень оплаты труда различается в несколько раз. Начиная с 2001 г. уровень среднемесячной номинальной начисленной заработной платы работников организаций по виду экономической деятельности «обрабатывающие производства» более чем в 2 раза ниже, чем по виду экономической деятельности «добыча полезных ископаемых»¹⁰. Из-за отсутствия системы управления челове-

⁹ ИРЧП — сводный показатель развития человеческого потенциала, который рассчитывается исходя из уровня благосостояния, оцениваемого по душевому доходу, предполагаемой средней продолжительности жизни и образованности, измеряемой уровнем и полнотой охвата обучения в начальной, средней и высшей школе. Этот показатель начал использоваться в практике международных сравнений с 1990 г. в рамках подготовки мировых докладов о развитии человека, издающихся Программой ООН.

¹⁰ Российский статистический ежегодник. 2006. Табл. 5.12 и 6.9. С. 143, 176.

ским ресурсом как капиталом, как правило, сводится практически на нет и весь экономический эффект, связанный с модернизацией производства, экономики, общества. Из-за отсутствия целостной системы управления человеческими ресурсами эффективность любой модернизационной кампании низкая. Люди медленно и неохотно осваивают новую технику, технологию, не стремятся получать образование. В результате затраты на модернизационные мероприятия начинают окупаться очень медленно, с большим опозданием, с приложением больших усилий. Как показывает мировая практика, чтобы избежать таких потерь, система управления человеческим ресурсом должна, во-первых, быть сформирована и начать функционировать до или одновременно с началом модернизационных процессов, а во-вторых, носить креативный характер, поскольку созидательное творчество становится источником и движущей силой модернизации во всех плоскостях и сферах социально-экономического развития.

Говоря о дифференциации качества уровня жизни населения, важно отметить сложную ситуацию с пенсионным обеспечением, сложившуюся в результате пенсионной реформы. По данным Росстата, на начало 2007 г. в России насчитывалось 36 млн пенсионеров. Отношение среднего размера пенсии к средней зарплате в Российской Федерации составляет 25%. В то время как согласно 102-й Конвенции МОТ этот показатель должен быть не менее 40% утраченного заработка. Размер прожиточного минимума у 2/3 пенсионеров не достигает даже среднего размера пенсий¹¹. В 2007 г. происходило опережение темпов роста стоимости потребительской корзины пенсионеров по сравнению с общим индексом потребительских цен, на основе которого индексируются базовая и страховая части трудовой пенсии.

Это объясняется более быстрым ростом цен на товары повседневного спроса услуги, которые учитываются в потребительской корзине.

Низким является также размер государственной социальной помощи наиболее уязвимым слоям населения — одиноким матерям, многодетным семьям, семьям с детьми-инвалидами. Провозглашенная правительством политика поддержки семейных ценностей не подкрепляется соответствующей материальной и финансовой помощью. Более того, доля государственных трансфертов, передаваемых домашним хозяйствам в виде натуральных выплат и других социальных монетарных выплат, постоянно сокращается. Только с 2002 по 2005 г. отрицательное сальдо трансфертов в сектор домашних хозяйств выросло почти вдвое и составило 707 млрд руб.¹² Существующая официальная статистика не дает возможности для транспарентного исследования доходов малообеспеченных категорий населения, что соответственно создает трудности для государственной поддержки и принятия комплекса мер по снижению уровня бедности населения.

Анализ сложившегося разрыва в уровне доходов и уровне потребления приводит известных российских специалистов в области социальной политики к выводу о формировании в России двух неравных социальных слоев — обеспеченных и бедных. Опасность структурного сдвига к системной бедности резко повышается вследствие острого усиления не только межотраслевой, но и межрегиональной асимметрии занятых в экономике, уменьшения занятых в обрабатывающих производствах, расслоения регионов России по доходам населения. В 1990 г. максимальная разница в среднедушевом доходе между регионами РСФСР составляла 3,5 раза,

¹¹ Россия в цифрах. 2007. Крат. стат. сб. М.: Росстат, 2007. С. 125–126.

¹² Никифоров Л. В., Погосов И. А., Соболева И. В. Социальные аспекты воспроизводства в современной России. М.: ИЭ РАН, 2008. С. 21.

в 1995 г. в России она выросла до 14,2 раза, в 1997 г. — до 16,2 раза, в 2000 г. — до 23,7 раза, в 2007 г. — до более 30 раз¹³.

Стратегической задачей развития российской экономики является снижение пока возрастающего разрыва между богатыми и бедными регионами, отраслями, группами населения. Глубина поляризации российской экономики (по регионам, предприятиям и группам населения) отражает низкую качественную ее структуру и деформированную структуру распределения доходов. Такой уровень поляризации следует рассматривать как важнейшую угрозу устойчивости экономического роста и препятствие для вхождения в постиндустриальное мировое экономическое пространство.

Общество и экономика России копируют (можно сказать, зеркально отображают) процессы дифференциации, наблюдаемые в мировых экономических, демографических и социальных системах. Но в России, по нашему мнению, внешние по отношению к социальным проблемам России процессы глобализации в меньшей степени, чем внутренние (переход от социалистической модели экономики к рыночной, либерализация внешнеэкономических связей и повышение уровня открытости экономики и др.), обострили глубину дифференциации многих социально-экономических параметров и расширили диапазон явлений, подверженных поляризации.

Первое существенное снижение доходов населения произошло в 1992–1995 гг. Это было вызвано тремя основными факторами:

во-первых, политикой либерализации цен (шоковая терапия), что в условиях структурной монополизации экономики

привело к неконтролируемому росту цен на самые необходимые товары для населения, а также на продукцию базовых отраслей экономики (электроэнергетика, железнодорожные перевозки, горюче-смазочные материалы, в том числе бензин, строительство), вызвавшему мультипликативный эффект роста цен;

во-вторых, высокой инфляцией, обесценившей накопления граждан;

в-третьих, весьма специфической денежно-кредитной политикой искусственного сжатия денежной массы (для борьбы с инфляцией) через сокращение расходов бюджета, которое в конечном итоге вылилось в мизерные зарплаты и пенсии (не индексировавшиеся с учетом инфляции), задержку их выплат и всеобщий кризис неплатежей.

Второй удар по уровню доходов населения был нанесен финансовым кризисом 1998 г. После него, даже несмотря на экономическое оживление, начавшееся в 1999 г., предкризисный уровень реальных доходов населения удалось относительно восстановить только к началу 2005 г. Таким образом, в 90-х гг. чрезвычайно низкие доходы населения, невыплаты заработной платы, пенсий, пособий образовали системный узел проблем социально-экономического развития России.

В ходе реформ 90-х гг. коренным образом изменился подход к ценообразованию. В рыночной экономике, как известно, материальные блага производятся и предоставляются для обслуживания платежеспособного спроса, что соответственно отражается на структуре цен. В странах с рыночной экономикой предметы первой необходимости являются относительно более дорогими, а товары, приобретаемые при более высоком уровне потребления, относительно дешевы. Так, продукты питания (хлеб, молоко), жилье очень дороги относительно автомобиля или бытовой техники. Этот принцип создает определенный барьер, который формирует средний класс, отделяя

¹³ Рассчитано: Россия в цифрах. 2003. Крат. стат. сб. М.: Росстат, 2003. С. 107; Экономика России: итоги и перспективы. М.: МЭРТ, 2008. С. 72; Всероссийская банковская конференция. Информационно-аналитические материалы. М.: АРБ. Март 2008. С. 20.

его от примерно трети населения с низкими доходами. В России же подобный принцип, работающий при неразвитых рыночных отношениях, слабой рыночной инфраструктуре и практически отсутствующей конкуренции, привел к постоянному росту цен, так как продукты первой необходимости население вынуждено покупать по любым ценам. По нашим расчетам, в результате этого хлеб подорожал относительно автомобиля более чем в 18 раз, а молоко и молочная продукция относительно одежды — более чем в 45 раз. Это при том, что цены на автомобили и одежду относительно реальной заработной платы выросли более чем в 30–35 раз.

В последние годы стабильный экономический рост оказывает благоприятное воздействие на рост номинальной заработной платы как наибольшей составляющей доходов населения. Однако, несмотря на это, динамика поляризации доходов, рассчитанных по данным МЭРТа, свидетельствует о неуклонном и продолжающемся ее увеличении (рис. 1).

За время стабилизации и роста темпов экономического развития (1999–2008 гг.) средний класс не стал основой экономики, более того, его численность постоянно сокращается. К 2008 г. средний класс в России составлял 24% населения, что на 5% меньше, чем в 2003 г. Рост уровня благосостояния не сказался на повышении доходов среднего класса, его труд по-прежнему остается недооцененным. При существующей структуре экономики, в которой ведущая роль принадлежит крупным компаниям и государственным монополистам, создающим 80% ВВП, доля среднего класса в обозримом будущем может вырасти не более чем на 10%. Как известно, в развитых рыночных странах доля среднего класса достигает до 80%, при этом 65% его занято в малом и среднем бизнесе. В России, согласно исследованиям, более половины среднего класса — 54% — занято в государственном секторе. В основном это сотрудники

административного аппарата, работники промышленных государственных предприятий. В частных компаниях работает только 35% среднего класса, и эта доля пополняется за счет менеджеров крупных и средних компаний. В то же время количество индивидуальных предпринимателей сокращается, с 2003 г. их стало в 2 раза меньше.

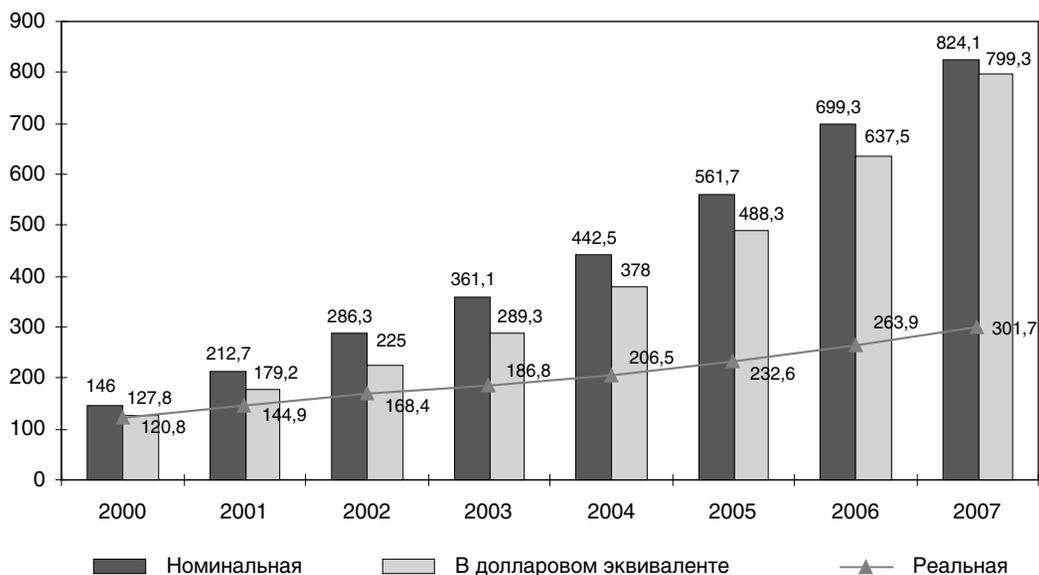
Дифференциация населения по уровню доходов отражается в дифференциации в сфере сбережений и накоплений населения. На долю вкладов до 100 тыс. руб. приходится около 67% всего населения, затем идет существенный «провал», который должен занимать средний класс со своими доходами. Однако потом происходит рост сбережений в виде депозитов от 3 млн и выше, на которые приходится 0,6% населения.

Таким образом, усиление дифференциации регионов, предприятий, населения по уровню доходов и качества жизни — это реальность и наиболее вероятный сценарий российской экономики в среднесрочной перспективе.

Несмотря на декларируемые цели правительства социализировать экономику, по нашему мнению, снижение дифференциации населения по уровню и качеству жизни еще на долгие годы останется стратегическим ориентиром России.

В иерархии системы целей правительства РФ на кратко-, средне- и долгосрочную перспективы повышение уровня и качества жизни населения является целью первого уровня. В связи с тесной взаимозависимостью с другими целями (повышение уровня национальной безопасности, обеспечение высоких темпов устойчивого экономического роста, создание условий для социально-экономического роста на долгосрочную перспективу) обеспечение повышения уровня и качества жизни населения служит главным условием достижения этих целей.

Поскольку глубокая дифференциация населения по уровню доходов (один из по-



Рассчитано по: Экономика России: Итоги и перспективы. М.: МЭРТ, 2008. С. 44.

Рис. 1. Темпы роста номинальной начисленной заработной платы и реальной заработной платы к уровню 1999 г.

казателей, характеризующих качество человеческого капитала) — процесс, обусловленный системными дисфункциями экономических, финансовых, социальных, политических, институциональных и других механизмов и имеющий воспроизводственный характер, то и меры по «излечению» этой болезни должны быть только системными. Здесь уместно привести высказывание Ф. Энгельса: «Пока мы рассматриваем вещи как покоящиеся и безжизненные, каждую в отдельности, одну рядом с другой и одну вслед за другой, мы, действительно, не наталкиваемся ни на какие противоречия в них... Но совсем иначе обстоит дело, когда мы начинаем рассматривать вещи в их движении, в их применении, в их жизни, в их взаимном воздействии друг на друга»¹⁴.

Таким образом, усиливающаяся необходимость повышения качества человеческого капитала обуславливает сбалансированное взаимодействие и взаимосвязь системных мер.

Директор *PriceWaterhouseCoopers* в России П. Герендаши сказал о проведении государственной политики в области развития человеческого капитала: «Мы полагаем, что эта проблема должна находиться в центре внимания государства, что должна быть обеспечена связь образования, жилищного строительства, системы здравоохранения с ее реформированием, с реформой пенсионного обеспечения, а также с реформой системы оплаты труда. Когда подобная связь существует, есть возможность для обеспечения того роста, свидетелями которого мы являлись последние несколько лет. Но если каждый из этих элементов будет рассматриваться отдельно, если не будет связи между этими элементами, тогда у нас будет упущена возможность эффективного развития страны. Государственная политика должна быть направлена на то, чтобы организовать связь между этими элементами»¹⁵.

¹⁴ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 20. С. 123.

¹⁵ Социально-экономическое развитие России: новые рубежи. Материалы международной конференции АНХ при Правительстве РФ. М.: ИЭПП, 2008. С. 131.

Решение проблемы снижения социальной дифференциации населения должно находиться в контексте общих положений стратегии и прогноза развития экономики Российской Федерации на кратко-, средне- и долгосрочную перспективы. Для сохранения принципа преемственности и непрерывности меры регулирования социальной дифференциации должны быть классифицированы по временному признаку — меры оперативного и долгосрочного воздействия.

Например, к мерам оперативного характера можно отнести совершенствование налоговой политики государства. Итогом введения единой плоской шкалы подоходного налога стало увеличение нагрузки на малообеспеченных граждан, что сделало богатых более богатыми, а бедных — еще беднее.

Прямое влияние на уменьшение доходов бедных слоев населения оказывают также недостатки в методологии налогообложения при предоставлении налоговых вычетов (например, за детей), материальной выгоды и т. д.

Важное значение для достоверной оценки уровня дифференциации населения по размеру доходов имеет системное информационно-статистическое исследование доходов, расходов и затрат населения и предприятий в социально-хозяйственной деятельности. Это имеет определяющее значение в той степени, в которой продолжает существовать и функционировать значительная доля скрытой — теневой — экономики в производстве ВВП. В принципиальном и скорейшем реформировании нуждаются судебная система, разработка мер по снижению уровня коррупции в стране.

В условиях сохраняющейся технологической отсталости экономики необходимо масштабное наращивание государственных инвестиций в систему подготовки и постоянной переподготовки профессиональных кадров, доступной для различных сло-

ев и групп населения. Низкоквалифицированный труд в развитом обществе не может способствовать росту доходов населения, соответствующих уровню современных потребностей.

Исходя из сказанного необходимо принять программу, направленную на выравнивание неоднородности социально-экономического развития страны.

Высокий уровень дифференциации уровня и качества жизни в России обусловлен сквозным разрушением единого пространства экономических процессов в стране. Единство экономических процессов — характеристика экономики, отражающая интенсивность взаимодействия между различными группами экономических субъектов. Оно разрушается, когда в экономике начинают выделяться обособленные самодостаточные сегменты, в которых концентрируются высокие доходы, при этом остальная часть экономики либо приспособливается к этим сегментам, либо переходит в состояние стагнации. В настоящее время дифференциацию в российской экономике можно назвать сквозной — пронизывающей все экономическое пространство: доходы населения, регионы, виды экономической деятельности.

Увеличение диспропорций в уровне и качестве жизни населения отдельных регионов является характерной чертой многих развивающихся экономик. Более высокий уровень и качество жизни населения характерны для регионов, имеющих такие преимущества, как лучшее местоположение (приморское, приграничное), наличие востребованных рынком производственных ресурсов, концентрация человеческого капитала, развитая финансовая инфраструктура. В первую очередь это крупные города, промышленные области, районы, богатые природными ископаемыми, трансграничные территории, удобные для ввоза и вывоза товаров и услуг.

По величине среднедушевого производства валового регионального продук-

та и по среднедушевым реальным доходам населения субъекты РФ различаются в настоящее время более чем в 30 раз. Как неизбежное следствие, такая резкая дифференциация привела к увеличению сфер депрессивности, ослаблению механизмов межрегионального экономического взаимодействия и нарастанию межрегиональных противоречий.

Сложившаяся неоднородность социально-экономического пространства, которая выражается через пространственные диспропорции инвестиционного обеспечения, экспортную ориентированность макроэкономического развития, межрегиональные различия по объемам и структуре импорта и др., отражает низкую качественную структуру российской экономики и деформированную структуру распределения доходов.

Диспропорции в развитии регионов во многом являются отражением действующей модели экономического развития страны, предполагающей опору на экспортно-сырьевые производства и концентрацию доходов от их деятельности в столичном регионе.

В последние годы происходят усиление неравномерности регионального экономического развития РФ, концентрация производства, доходов субъектов экономики, имущества. Неравномерность регионального развития приводит к неравномерности налоговых поступлений в федеральный бюджет страны и содержит угрозу устойчивости основного финансового документа страны — бюджета РФ. Так, согласно данным ФНС, только за один 2007 г. доля Центрального федерального округа в структуре поступлений администрируемых доходов в консолидированный бюджет увеличилась на 10% и составила 40% всех администрируемых доходов консолидированного бюджета, доля Уральского ФО уменьшилась на 7% и составила 21%. Для сравнения: доля Сибирского и Даль-

невосточного ФО в сумме составила около 11%¹⁶.

Анализируя факторный аспект неравенства населения по уровню жизни, необходимо отметить возросшее влияние внешней торговли на социально-экономическую поляризацию в российских регионах.

Так, в России имеется 17 регионов с объемом экспорта более 1 млрд долл., включая прямые и посреднические поставки товаров и услуг. К ним относятся: Москва, Тюменская область, включая Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий АО, Красноярский край, Иркутская, Самарская, Свердловская области, Санкт-Петербург, Республики Татарстан и Башкирия, ряд других. При этом крупнейшим экспортером из них является Москва. В 2006 г. через московские организации и предприятия прошло более 56 млрд долл. российского экспорта.

Межрегиональные различия по объемам импорта тоже значительны и составляют сотни раз. Основными импортерами товарных групп являются: Москва (37,3% — машиностроение, 44,3% — продовольствие), Санкт-Петербург (9,3% — машиностроение и 21,3% — продовольствие), Московская область (8,1% — машиностроение), Тюменская область (6,7% — машиностроение), Калининградская область (3,2% — машиностроение, 6,8% — продовольствие)¹⁷. В 2007 г. из 87 субъектов РФ у 63 наблюдалось положительное сальдо внешнеторгового баланса. Отрицательное внешнеторговое сальдо характерно для приграничных и приморских районов, где широко представлена неорганизованная, челночная торговля.

Неравномерно по регионам страны размещаются также иностранные инвести-

¹⁶ Аналитические справки об основных итогах работы ФНС России в 2006 и 2007 гг. Приложение 8 // Налоговая политика и практика. 2008. № 18.

¹⁷ Социально-экономическое развитие регионов России. Статистический бюллетень ФСГС. 2007. № 5. С. 17.

ции. Несмотря на то что они осуществляются в большинстве регионов, их основной объем реализуется в 10–15 субъектах РФ. По объему накопленных инвестиций на 1 жителя регионы резко различаются. Лидером по этому показателю является Сахалинская область — 3570 долл. на 1 человека, затем идет Магаданская область — 1415 долл., Москва — 1248 долл., Московская область — 672 долл., Санкт-Петербург — 618 долл., Ленинградская область — 484 долл. Среднее значение по России составляет менее 255 долл., а у большинства субъектов Федерации объем накопленных прямых иностранных инвестиций не превышает 10 долл. на 1 жителя.

Таким образом, в условиях глобальной интеграции и все большего вхождения российской экономики в мировую экономическую систему влияние внешних факторов будет неизбежно нарастать. Это необходимо учитывать для выстраивания эффективной политики выравнивания региональной дифференциации по социальному и экономическому развитию.

В связи с этим крайне актуальным становится использование накопленного в Европе опыта регионализации, которая способствует снижению уровня диспропорций, по-разному влияя на сближение темпов и уровней развития регионов. Интеграция на европейском региональном уровне принимает форму трансграничного (и отчасти межрегионального) сотрудничества. Значение регионов в системе управления современной России постоянно возрастает: все больше появляется трансграничных регионов на внутренних и внешних границах страны, что приводит к модернизации структуры и выравниванию диспропорций всего экономического пространства.

Основные меры по предотвращению обнищания пенсионеров, малообеспеченных, многодетных и других подобных категорий населения должны заключаться в определении глубины бедности малообеспеченных децильных групп населения и дефици-

та их дохода с целью увеличения адресных социальных трансфертов. К этим мерам относятся разработка программ занятости населения и развития рабочих мест, стимулирование социально ответственного поведения российского бизнеса, создание системы господдержки населения и др.

Важным фактором, обуславливающим тенденцию углубления дифференциации населения по уровню доходов, является инфляция, особенно так называемая социальная инфляция, которая не учитывает колоссальную поляризацию доходов населения России. По расчетам МЭРТа, за «2004–2007 гг.»¹⁸ при росте инфляции происходило смещение среднего показателя инфляции в сторону групп с более высокими доходами». В результате население последней, 10-й децильной группы не ощущало инфляцию вовсе, а, наоборот, проживало в условиях дефляции. Несмотря на то что борьба с инфляцией является основной задачей монетарной политики правительства, она продолжает оставаться достаточно высокой. Данные об уровне инфляции в Российской Федерации представлены в табл. 4.

Фундаментальная проблема бедности и дифференциации населения в России не может быть решена лишь за счет распределения и перераспределения имеющихся ресурсов, государственной помощи населению. Проблема сокращения уровня дифференциации населения по уровню и качеству жизни может быть решена прежде всего путем расширенного воспроизводства накопленного национального богатства, создания нового национального богатства, наращивания реального богатства страны.

При этом ведущим является переход к инновационной экономике. В высокотехнологичных странах уровень социальной дифференциации, как свидетельствует мировой опыт, ниже, чем в низкотехнологич-

¹⁸ Экономика России: Итоги и перспективы. М.: МЭРТ. Февраль 2008 г. С. 218.

Таблица 4

Темпы роста цен (% на конец периода к декабрю предыдущего года)

| | 2002 г. | 2003 г. | 2004 г. | 2005 г. | 2006 г. | 2007 г. | 1-е полугодие 2008 г. |
|--|---------|---------|---------|---------|---------|---------|-----------------------|
| Индекс потребительских цен | 115,1 | 112 | 111,7 | 110,9 | 109 | 111,9 | 108,7 |
| Индекс цен на продовольствие | 111 | 110,2 | 112,3 | 109,6 | 108,7 | 115,6 | 108,7 |
| Индекс цен на непродовольственные товары | 110,9 | 109,2 | 107,4 | 106,4 | 106 | 106,5 | 104,4 |
| Индекс цен на платные услуги населению | 136,2 | 122,3 | 117,7 | 121 | 113,9 | 113,9 | 110,8 |

Источник: X всероссийская банковская конференция «Взаимодействие Банка развития и коммерческих банков в реализации региональных инвестиционных программ». Москва. Март 2008 г. С.138; Россия в цифрах. 2008: Крат. стат. сб. М.: Росстат, 2008. С. 449, 450.

ных (какой пока является экономика России), поэтому основным направлением развития экономики в средне- и долгосрочной перспективе должна стать диверсификация экономики на базе ее модернизации.

В последнее время в мире усиливается влияние новых факторов — таких, например, как форсированное распространение сетевых сообществ, освоение обеспеченной частью населения информационно-коммуникационных технологий. В настоящее время информация является одним из ведущих источников развития человека. Важными факторами повышения качества жизни населения и снижения социальной дифференциации являются скорость, эф-

фективность и масштабность доступности освоения населением информационных технологий и информационных потоков.

Литература

1. Никифоров Л. В., Погосов И. А., Соболева И. В. Социальные аспекты воспроизводства в современной России. М.: Институт экономики РАН, 2008.
2. Римашевская Н. М. Человек и реформы. М.: ИСЭПН, 2003.
3. Россия в цифрах. 2008. Крат. стат. сб. М.: Росстат, 2008.
4. Экономика России: итоги и перспективы. М.: МЭРТ РФ, 2008.
5. Федоренко Н. П. Гуманистическая экономика. М.: Экономика, 2006.

Статья поступила в редакцию 5.02.2009

I. Kurnysheva, Doctor of Economics, Competitiveness Issues Directorate, Institute of Economics, Russian Academy of Sciences, matora@inst-econ.org.ru

RUSSIAN HUMAN CAPITAL IN THE COMPETITORS' WORLD: THE SPECIAL FEATURES

The world economy is on the verge of a new wave of the technology change. After the changes have occurred, the human capital would play a much more important role in the social and economic development and make redundant many of the factors that have been traditionally contributing to the economic growth. The authors of the recent annual report published by the World Economic Forum consider the HR development as one of the fundamental groups of factors that contribute to the national economy competitiveness level change. The Russian economists have begun thoroughly examining the role the human resources play in the economy only recently, and the human capital is a factor that determines the competitiveness-related ratings in the post-industrial economies.

Key words: human capital, competition, world markets, national economies' competitiveness.

УДК 338.242.2

Бабошин А. В., канд. экон. наук, преподаватель кафедры Теории и практики конкуренции Московской финансово-промышленной академии, г. Москва, baboshin@mail.ru

КОНКУРЕНТНЫЕ ПОЗИЦИИ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СОВРЕМЕННОЙ ТЕОРИИ КОНКУРЕНЦИИ

Понятия конкурентной позиции и конкурентного позиционирования субъекта бизнеса не имеют пока единообразного толкования в современных работах. Весьма часто конкурентное позиционирование трактуется исключительно в маркетинговом ключе, по сути, как маркетинговое позиционирование. Автор статьи высказывает свою точку зрения по поводу ошибочности таких трактовок.

Ключевые слова: конкурентоспособность компании, конкурентная позиция, конкурентное позиционирование, маркетинговое позиционирование, уровни конкурентоспособности.

Процессы глобализации бизнеса, характерные для современной мировой экономики, обостряют конкуренцию между компаниями. Поэтому возникает необходимость в структурировании процесса конкурентного противостояния и в постоянном обновлении методов конкурентного взаимодействия. В этих условиях все большее распространение приобретает поведенческий подход к анализу конкурентного взаимодействия. Данный подход рассматривает процесс конкурентного взаимодействия субъектов предпринимательства между собой и с внешним окружением, при этом не упускаются из виду важнейшие внутрифирменные показатели, однако без акцентирования внимания на них.

Каждая компания, решая задачу выживания и будущего развития, должна уметь противостоять атакам со стороны конкурентов, вовремя выявлять соответствующие предпосылки и объективно оценивать свои возможности в конкурентном взаимодействии. В этой связи требуется квалифицированно оценивать текущее положение и перспективы бизнеса, уметь идентифи-

цировать и формулировать конкурентные преимущества, благодаря поддержанию и развитию которых компания сможет выстоять в конкурентной борьбе и создаст предпосылки для успешного развития.

Каждая компания имеет объективное стремление к обеспечению наиболее выгодных позиций для взаимодействия с разными представителями своего окружения. Меряясь силами со всеми своими конкурентами, субъекты предпринимательского бизнеса в конечном счете решают задачу конкурентного позиционирования. Им необходимо приобрести на рынке конкурентную позицию, соответствующую стремлениям их руководства и владельцев, которые, в свою очередь, вытекают из конкурентного целеполагания. Определив конкурентную позицию, компания сможет квалифицированно оценить существующее положение и перспективы, узнать, насколько успешно и эффективно она осуществляет конкурентное взаимодействие.

Стадии конкурентоспособности в процессе конкуренции изменяются горизонтально: стратегическая конкурентоспособ-

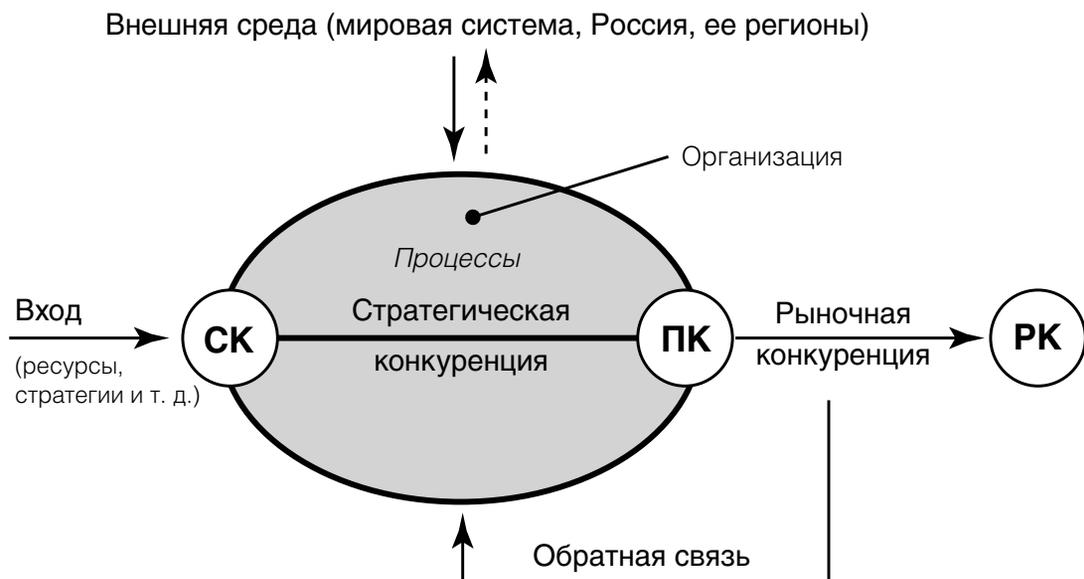


Рис. 1. Взаимосвязь конкурентоспособности и конкуренции

ность (СК), потенциальная конкурентоспособность (ПК), реализованная конкурентоспособность (РК) (рис. 1)¹.

Конкурентная же позиция компании фиксирует изменение конкурентоспособности вертикально: различные уровни стратегической, потенциальной, реализованной конкурентоспособности (рис. 2).

Подобно тому как конкуренция является процессом, в результате которого достигается уровень конкурентоспособности, конкурентное позиционирование — это процесс достижения конкурентной позиции, которая, в свою очередь, отражает уровень конкурентоспособности компании.

Субъектам предпринимательского бизнеса необходимо знать свою конкурентную позицию подобно тому, как участники фрегатной гонки должны определять свои координаты и координаты соперников. Зная эти координаты, вы имеете возможность использовать инструментарий конкурентной борьбы в полной мере.

Итак, каждая компания должна определить занимаемую ею конкурентную позицию для:

- адекватной оценки успешности конкурентного взаимодействия и существующего положения компании;
- приобретения реальных рычагов влияния на рынок, применения способов направляющего воздействия на окружение, включая создание дискомфорта и угроз представителям внешнего окружения, а также противодействие встречным угрозам извне;
- закрепления в собственных глазах и в глазах окружения текущего уровня своей конкурентоспособности по сравнению с конкурентоспособностью конкурентов и выработки соответствующих стратегий дальнейшего взаимодействия;
- эффективной демонстрации внешнему окружению собственных конкурентных преимуществ, сокрытия своих конкурентных недостатков и выявления недостатков соперников;
- определения стратегических задач дальнейшего повышения конкурентоспособности.

¹ Фатхутдинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации: учебник. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Маркет ДС, 2008. 432 с.

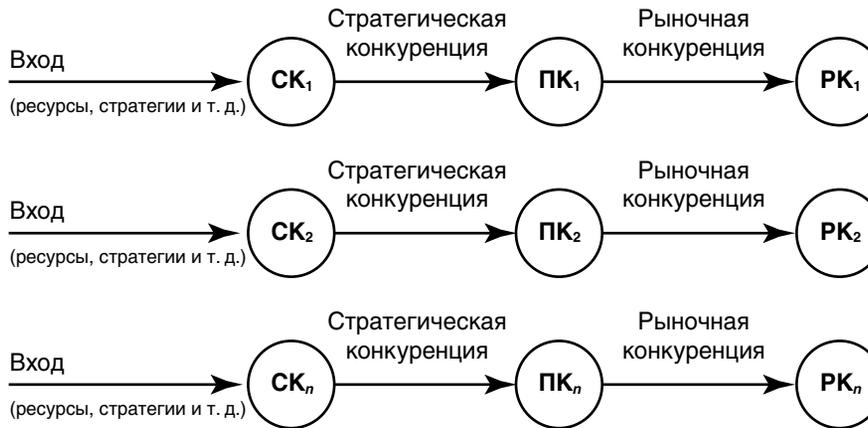


Рис. 2. Уровни конкурентоспособности (вертикаль)

В современных публикациях можно встретить неоднозначные подходы к определению конкурентных позиций компаний. Проблематика конкурентных позиций компании очень молода, поэтому единого и общепризнанного определения еще не сложилось. В отечественной и зарубежной литературе понятие «конкурентная позиция» трактуется по-разному.

Российские специалисты в области экономики и менеджмента предпочитают использовать такие категории, как «конкурентоспособность», «конкурентные преимущества». Эти термины также широко используются зарубежными исследователями. Однако следует обратить внимание на то, что понятие «конкурентная позиция» является показателем успешности конкурентного взаимодействия компании. Более того, используя это понятие, можно оценить перспективу успешности предстоящих конкурентных действий, что позволяет четче обосновать мотивационную и целевую направленность стратегических решений руководства компании. В отечественной литературе понятие «конкурентная позиция» используется лишь в последние несколько лет.

Первым российским ученым, который предпринял попытку изучить проблематику конкурентного позиционирования,

стал Ю. Рубин. Он сформулировал понятие конкурентной позиции следующим образом: «Под конкурентной позицией субъекта предпринимательского бизнеса понимается место, которое тот занимает среди своих непосредственных соперников. Это место отводится ему в процессе оценивания его деятельности им самим и его окружением. Конкурентная позиция каждого субъекта бизнеса всегда имеет относительный характер — она выявляется в процессе сопоставления его действий с конкурентными действиями его соперников»².

Российская компания «Франклин и Грант» термин «конкурентная позиция» трактует весьма широко, а одним из результирующих показателей конкурентной позиции понимает положение компании в системе координат «доходность — риски»³ (рис. 3).

Очень различаются подходы к определению и пониманию конкурентных позиций в западной литературе.

² Рубин Ю. Б. Конкуренция: упорядоченное взаимодействие в профессиональном бизнесе. М.: Маркет ДС, 2008. С. 117.

³ <http://franklin-grant.ru/ru/services/enterprise-risk-competition.asp>

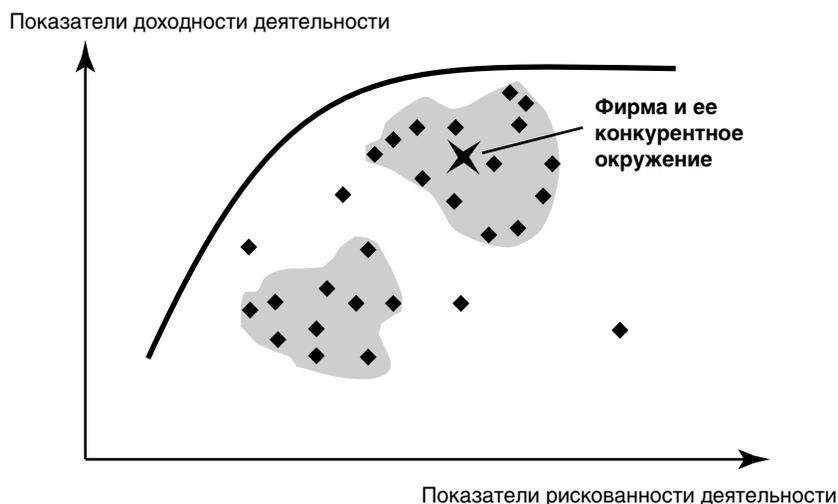


Рис. 3. Конкурентная позиция компаний
(подход компании «Франклин и Грант»)

Так, Р. Румельт в своей статье «Оценка бизнес-стратегии» отмечает: «Занимаемая конкурентная позиция отражает конкурентные преимущества, которыми обладает предприятие в области»⁴.

Ф. Котлер в своей знаменитой книге «Основы маркетинга» пишет о конкурентной позиции: «Одни компании — старые, устойчивые, другие — новые и неопытные, одни борются за быстрый рост доли рынка, другие за получение долгосрочной прибыли. Все эти компании будут занимать разные конкурентные позиции на целевом рынке»⁵.

Классики стратегического менеджмента А. А. Томпсон-мл. и А. Дж. Стрикленд III определяют конкурентную позицию компании как один из этапов исследования конкуренции в отрасли. Они выявляют конкурентную позицию в результате анализа положения конкурентов на рынке. Конку-

рентные позиции сравниваются методом составления карты стратегических групп⁶. Более подробно рассмотрим методiku составления карт стратегических групп при анализе различных методик определения конкурентных позиций.

Понятие «конкурентная позиция» частично раскрывается при составлении матриц стратегического планирования, которые к тому же предлагают методологии определения стратегических позиций. Однако они имеют узконаправленный целевой характер и не отражают всех факторов, влияющих на конкурентную позицию компании.

Несмотря на различие мнений многих авторов концепций, все они сходятся в том, что конкурентная позиция — это положение компании относительно конкурентов. Вся сложность заключается в определении параметров, по которым следует производить относительное сравнение. Существует большое разнообразие предлагаемых параметров. Однако прежде всего

⁴ Румельт Р. Оценка бизнес-стратегии // Минцберг Г., Куинн Дж. Б., Гошал С. Стратегический процесс. СПб.: Питер, 2001. С. 130–131.

⁵ Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Дж., Вонг В. Основы маркетинга: Пер. с англ. 2-е изд. М.: Вильямс, 2000. С. 501.

⁶ Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа: Пер. с англ. 12-е изд. М.: Вильямс, 2002.

необходимо, обобщив существующие мнения, синтезировать определение конкурентной позиции, единственно верное как для целей настоящего исследования, так и для прикладных разработок, базирующихся на данном исследовании.

Таким образом, конкурентная позиция компании — это фиксируемое в определенный момент времени положение компании относительно ее конкурентов. Она формируется в процессе осуществления субъектом предпринимательства конкурентных действий (воздействий на конкурентов и их противодействия), в ходе которых происходит реализация потенциала конкурентоспособности данной компании. Приобретение конкурентной позиции компанией влияет на изменение уровня, а также на возможности реализации конкурентоспособности последующих конкурентных действий.

Являясь относительной величиной, конкурентная позиция всегда соизмерима и количественно, и качественно. Из определения конкурентной позиции вытекает определение конкурентного позиционирования. Конкурентное позиционирование — это совокупность конкурентных действий, направленных на изменение или удержание занимаемой конкурентной позиции.

Очень часто конкурентную позицию определяют лишь путем сравнения размеров доли рынка компаний, что, безусловно, является неверным. Конечно, доля рынка яв-

ляется значимым показателем, но далеко не единственным.

Исторически первой моделью корпоративного стратегического планирования, которую к тому же можно считать родственной моделям определения конкурентной позиции, принято считать так называемую модель «роста — доли» (она больше известна как модель BCG). Появление модели BCG явилось логическим завершением исследовательской работы, проведенной в свое время специалистами консалтинговой компании Boston Consulting Group.

Матрица Бостонской консалтинговой группы отображает позиции конкретного бизнеса в стратегическом пространстве, которое задается двумя осями: горизонтальная — изменение относительной доли конкретного бизнеса по данному конкретному продукту на конкретном рынке данного продукта; вертикальная — изменение темпов прироста рынка соответствующего продукта (рис. 4).

Модель BCG предлагает типовой набор стратегических решений по конкретному бизнесу в зависимости от попадания в тот или иной квадрант.

При использовании модели планировалось сравнивать лишь разные направления своего бизнеса, однако затем были также проанализированы конкурирующие группы товаров на рынке. Было интересно сравнить, в каком квадранте находятся товары конкурентов, а в каком — товар своей фирмы. Эта модель учитыва-

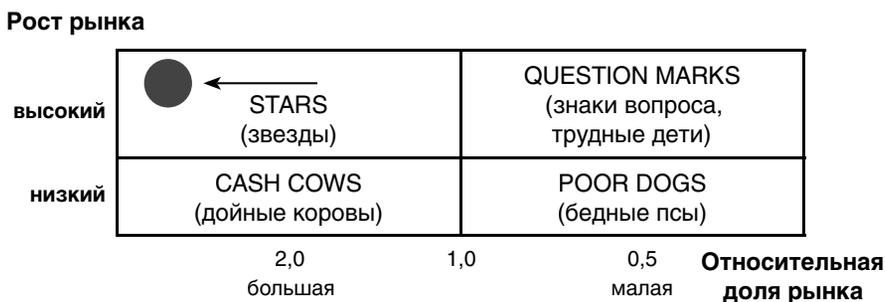


Рис. 4. Матрица Boston Consulting Group (BCG)



Рис. 5. Матрица General Electric/McKinscy & Company

ла не только долю рынка, но и динамику его развития.

После успешного применения модели BCG стали появляться аналитические модели, которые были весьма схожие с ней в основополагающей идее, однако различались от нее и даже в чем-то, несомненно, превосходили ее.

Так, в начале 1970-х годов появилась аналитическая модель GE/McKinsey. В середине 80-х годов было подсчитано, что примерно 36% организаций из списка Fortune 1000 и 45% организаций из списка Fortune 500 внедрились у себя эту методику анализа и планирования.

Модель GE/McKinsey представляет собой матрицу, состоящую из 9 ячеек для отображения и сравнительного анализа стратегических позиций направлений хозяйственной деятельности организации. Главная особенность данной модели состоит в том, что в ней впервые для сравнения видов бизнеса стали рассматриваться не только «физические» факторы (объем продаж, прибыль, отдача инвестиций и т.п.), но и субъективные характеристики бизнеса (изменчивость доли рынка, технология, состояние кадрового обеспечения и т.п.).

По оси Y в данной модели оцениваются те параметры конкретного бизнеса, ко-

торые организации практически неподконтрольны (особенности конкуренции, требования к технологиям и инвестициям, барьеры входа и выхода, цикличность, воздействие макросреды и др.), по оси X — те, которые зависят от организации (относительная доля рынка, разброс по прибыли относительно основных конкурентов, технологические, маркетинговые преимущества, уровень менеджмента, гибкость и др.). Размер каждого бизнеса (круга) пропорционален объему продаж на данном рынке, доля конкретного бизнеса организации изображается как определенный сегмент соответствующего круга (рис. 5).

Стратегические рекомендации по позициям модели GE/McKinsey (рис. 6):

- 1-й квадрант — быстро уходить с рынка;
- 2-й квадрант — медленно уходить с рынка;
- 3-й квадрант — извлекать максимальную выгоду или уходить;
- 4-й квадрант — оставаться или медленно уходить;
- 5-й квадрант — извлекать максимальную выгоду или уходить;
- 6-й квадрант — реинвестировать прибыль или извлекать максимальную выгоду;
- 7-й квадрант — инвестировать, реинвестировать, уходить;



Рис. 6. Позиции (квадранты) модели GE/McKinsey для выбора стратегических рекомендаций

8-й квадрант — инвестировать, реинвестировать прибыль;

9-й квадрант — инвестировать или удерживать позиции.

Характеристика переменных сильных сторон организации и привлекательности рынка, используемых в модели GE/McKinsey, приведена в табл. 1.

В настоящее время существуют различные вариации модели GE/McKinsey (ADL–LC (Life Cycle), Shell/DPM и др.). Как правило, в их основе — стремление повысить число и разнообразие учитываемых

факторов или предложить больше вариантов стратегических решений для той или иной позиции. Модель GE/McKinsey наиболее полно соответствует определению конкурентной позиции, однако для российского бизнеса возникает сложность в определении и оптимизации параметров. Как известно, в России государство является не только регулирующим органом, но и активным игроком, поэтому многим крупным компаниям следует осмотрительнее выстраивать свои отношения с властью.

Таблица 1

Характеристика показателей, используемых в модели GE/McKinsey

| Характеристика сильных сторон организации (ось X) | Характеристика рыночной привлекательности (ось Y) |
|---|---|
| Относительная доля рынка | Темпы роста рынка |
| Рост доли рынка | Дифференциация продукции |
| Охват дистрибьюторской сети | Особенности конкуренции |
| Эффективность сети дистрибуции | Норма прибыли в отрасли |
| Квалификация персонала | Ценность потребителя |
| Преданность потребителя продукции организации | Преданность потребителя торговой марке |
| Технологические преимущества | |
| Патенты, ноу-хау | |
| Маркетинговые преимущества | |
| Гибкость | |

Важно учитывать, что бизнес в нашей стране еще молод, класс наемных руководителей не сформировался, и во многих случаях «ляжку» управления тянут создатели компаний.

Исходя из методики определения конкурентных позиций, предложенной профессором Ю. Рубиным, конкурентная позиция компании ставится в зависимость от доли рынка, конкурентного потенциала, рентабельности, что, безусловно, является справедливым, но недостаточным.

Классификации конкурентных позиций строятся по следующим признакам (рис. 7):

- по срокам участия в деловой деятельности — стартовая, промежуточная, финишная;
- по реализации конкурентного потенциала — адекватная, неадекватная;
- по силе конкурентных действий — относительно сильная, относительно слабая;
- по маневрированию ресурсами, в том числе инвестиционными, — относительно гибкая, относительно негибкая;

- по перспективам — перспективная (жизнеспособная), бесперспективная (нежизнеспособная);

- по сравнительным признакам — наилучшая, лучшая, хорошая, средняя, плохая, худшая, наихудшая;

- по взаимному влиянию (способность воздействия на окружение и противодействие ему) — доминирующая, подчиненная, нейтральная;

- по устойчивости — относительно устойчивая, относительно неустойчивая.

В работе профессора Ю. Рубина указано, что конкурентная позиция субъекта бизнеса признается наилучшей, если на старте деловой деятельности или в дальнейшем она является наиболее перспективной, сильной, гибкой, а также адекватно отражает возможности фирмы, обусловленные ее потенциалом. Обобщающим показателем в данном случае выступает размер доли рынка одноименной продукции (услуг) в сопоставимых ценах. Поэтому конкурентная позиция субъекта бизнеса будет признана наилучшей, если наилучшей — в наиболь-

| Позиция | Оценка | | | | | | | | | | Позиция | |
|---------------|--------|--------|---------|---|---------|---|--------|---|--------|----|---------|------------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | | |
| Стартовая | | A | | | B | | | | | | C | Финишная |
| Адекватная | | | B | | | A | | C | | | | Неадекватная |
| Сильная | | B | | | | | A | | C | | | Слабая |
| Гибкая | | | | | A | | C | B | | | | Негибкая |
| Перспективная | | | B | | | | | | A | C | | Бесперспективная |
| Доминирующая | | B | | | | | C | A | | | | Подчиненная |
| Устойчивая | | | | B | | | | C | A | | | Неустойчивая |
| | | Лучшая | Хорошая | | Средняя | | Плохая | | Худшая | | | |

Примечание. А — мелкая, молодая, неспециализированная компания; В — крупная, стабильная, специализированная компания; С — мелкая, угасающая, неспециализированная компания

Рис. 7. Классификация конкурентных позиций по Ю. Рубину

шей степени соответствующей его конкурентному потенциалу — окажется его доля на избранном сегменте рынка. Для различных компаний наилучшей может быть признана разная по размеру рыночная доля. Так, в фондо-, энерго- и капиталоемких отраслях промышленности, где обычно в течение длительных периодов сохраняется примерно одинаковое количество конкурентов, таковой может оказаться доля в 20, 10 и даже в 5% национального рынка. Для предпринимательских фирм, производящих продукцию широкого потребления или оказывающих массовые потребительские услуги, наилучшей может оказаться и доля, равная 0,01% локального рынка.

Таким образом, главное условие — чтобы размер этой доли соответствовал реальной конкурентоспособности фирмы и позволял обеспечивать превосходство хотя бы над одним из противостоящих соперников.

В данной методологии можно отметить некоторые сложности: непонятно, почему в модели нет обобщающего показателя, о котором говорит автор? Нет ответа и на вопрос: какой из показателей имеет больший вес для определения относительно лучшей или худшей конкурентной позиции компании? С точки зрения автора исследования, правильнее было бы сделать показатели интегрированными. Исходя из описанной выше методологии невозможно сделать вывод о конкурентной позиции компании. В то же время следует отметить глубокий подход к подбору параметров для сравнения компаний, которые во многом соответствуют сегодняшним российским реалиям ведения бизнеса.

Точка зрения профессора Ю. Рубина на развитие теории конкурентных позиций интересна еще и новой категорией, которую он предложил, — это ограничители конкурентных позиций⁷. Ограничители

конкурентных позиций он определяет как барьеры, затрудняющие или препятствующие компаниям беспрепятственно навязывать свои деловые интересы другим компаниям.

Ограничители конкурентных позиций профессора Ю. Рубина являются квинтэссенцией положения М. Портера о 5 силах конкуренции. М. Портер охарактеризовал состояние конкуренции на любом произвольно взятом секторе товарного рынка как следствие одновременного действия 5 сил конкуренции, в числе которых:

- соперничество уже имеющихся конкурентов между собой;
- рыночная власть потребителей;
- рыночная власть продавца;
- угроза появления продуктов-заменителей или услуг-заменителей;
- угроза вторжения новых участников.

Рассмотрим краткую характеристику конкурентных сил — ограничителей конкурентных позиций.

Эффективность соперничества уже имеющихся конкурентов между собой определяется параметрами конкурентной позиции компании. Влияние данной силы можно оценить по карте конкурентных позиций.

Рыночная власть потребителей — это барьеры, создаваемые клиентами компании, они обусловлены тем, что каждый из клиентов одновременно является и ее конкурентом. Конкуренция между компанией и покупателями продукции проявляется посредством торговли, где каждый участник стремится навязать другому свои деловые интересы и тем самым добиться доминирования над ним хотя бы на микроучастке рыночного сегмента. Клиенты предпринимательских фирм создают барьеры конкурентного позиционирования этих фирм, используя различные приемы.

Рыночная власть продавца — это барьеры, создаваемые поставщиками компании. Они также представляют собой зна-

⁷ Рубин Ю. Б. Теория и практика предпринимательской конкуренции. 5-е изд. М.: Маркет ДС, 2006. С. 368.

чимый фактор ограничения возможностей данных субъектов бизнеса по завоеванию и отстаиванию своих конкурентных позиций. Клиентские барьеры обусловлены реальным доминированием поставщиков субъектов бизнеса независимо от того, какую роль они играют в деятельности этих субъектов.

Угроза появления продуктов-заменителей или услуг-заменителей становится реальной, когда появляются продукты, которые способны обеспечить лучшее соотношение цены и качества по сравнению с имеющимися на рынке. В данном случае следует оценить эластичность продукта по цене и качеству, а также лояльность потребителя к продукту.

Угроза вторжения новых участников. Новые конкуренты привносят на рынок новые производственные мощности, технологии, чтобы войти на рынок и занять на нем свою долю, получив доступ к ресурсам и каналам сбыта. Однако если барьеры входа на рынок высоки и претенденты сталкиваются с мощным противодействием прочно укоренившихся в отрасли компаний, новички не будут представлять серьезной опасности в плане вторжения.

Позднее М. Портер к своим 5 силам добавил 6-ю — действия правительства (государства). Очень подробно ее раскрыл профессор Ю. Рубин⁸.

Таким образом, ограничителями конкурентных позиций являются:

- зависимость от поставщика;
- зависимость от покупателя;
- угроза товаров-заменителей (эластичность спроса на товар);
- угроза появления новых конкурентов;
- соперничество уже имеющихся конкурентов;
- действия государства.

Действия ограничителей конкурентных позиций, безусловно, существенно влияют

на способность той или иной компании занимать и удерживать желаемую позицию. Поэтому при разработке методики оценки конкурентной позиции следует учитывать действие ограничителей конкурентных позиций компании.

Как уже говорилось, А. А. Томпсон-мл. и А. Дж. Стрикленд III определяли конкурентную позицию в результате анализа положения конкурентов на рынке. При этом конкурентные позиции сравнивались методом составления карты стратегических групп. В стратегическую группу входят конкурирующие компании с примерно одинаковыми конкурентными стратегиями и положением на рынке «либо объединенными другими общими признаками: ассортиментом, соотношением цена/качество, каналами распространения, целевыми аудиториями и методами их привлечения, применяемыми технологиями, уровнем сервиса и технической поддержки».

Если у всех компаний отрасли идентичные стратегии и сходные рыночные позиции, такая отрасль состоит из одной стратегической группы. Если у каждой компании собственные приемы конкурентной борьбы и обособленная позиция на рынке, то стратегических групп столько же, сколько конкурирующих компаний. Объединение компаний отрасли в стратегические группы помогает лучше понять особенности конкуренции в сложных отраслях и выявить ближайших конкурентов компании.

Для составления карты стратегических групп и определения принадлежности компаний к той или иной группе необходимо:

- установить параметры дифференциации компаний в отрасли — например, соотношение цена/качество (высокое, среднее, низкое); географический масштаб деятельности (местный, региональный, национальный, глобальный); степень вертикальной интеграции (отсутствует, частичная, полная); ассортимент продукции (широкий, узкий); использование ка-

⁸ Рубин Ю. Б. Конкуренция: упорядоченное взаимодействие в профессиональном бизнесе. М.: Маркет ДС, 2008. С. 127.

налов распространения (один, несколько, все); набор предлагаемых услуг (отсутствует, ограниченный, полный);

- составить графики по двум избранным параметрам, нанести точки, обозначающие местоположение каждой компании;

- объединить компании, местоположение которых на графиках примерно совпало, в одну стратегическую группу;

- заключить каждую стратегическую группу в кружок, диаметр которого соответствовал бы доле группы в общем объеме продаж отрасли.

По такой схеме составляются двумерные карты стратегических групп для любой отрасли.

Точка зрения А. А. Томпсона-мл. и А. Дж. Стрикленда III особенно интересна потому, что они делают вывод из своей методологии и предлагают пути ее использования.

Из карты стратегических групп можно установить, какое влияние оказывают движущие силы и конкурентное давление в отрасли и на какие стратегические группы. Компании в стратегических группах, подверженных негативному влиянию, могут попытаться переместиться в группу, занимающую более благоприятную позицию. Результативность такого перемещения зависит от барьеров вхождения в выбранную группу. Попытки конкурирующих компаний перейти в другую стратегическую группу почти всегда усиливают конкуренцию. Если известно, что какие-то компании пытаются изменить свою конкурентную позицию, можно отметить на карте стрелками направление их перемещения, чтобы представить динамику конкурентной борьбы.

Движущие силы и конкурентное давление воздействуют на разные группы с разной интенсивностью, а потенциальная прибыльность групп зависит от относительной привлекательности их рыночной позиции, поэтому одни стратегические группы за-

нимают более благоприятное положение, другие — менее благоприятное.

К факторам, от которых зависят различия в потенциальной прибыльности различных стратегических групп, можно отнести неодинаковое конкурентное давление со стороны поставщиков или компаний-потребителей, со стороны товаров-заменителей других отраслей, а также различную интенсивность конкуренции внутри стратегических групп и различные темпы роста сегментов, обслуживаемых каждой группой.

В целом чем ближе расположены на карте стратегические группы, тем сильнее конкурентная борьба между входящими в них компаниями. Сильнее всего конкурируют между собой компании одной стратегической группы, а их вторые по значимости конкуренты — это члены ближайших групп. Члены стратегических групп, значительно удаленные один от другого на карте, обычно вовсе не конкурируют друг с другом.

Например, *Tiffany & Co.* и *Wal-Mart* торгуют золотыми и серебряными ювелирными украшениями, но цены и качество их продукции настолько различны, что конкуренция между ними практически невозможна. По этой же причине часы *Timex* не могут серьезно конкурировать с *Rolex*, а автомобили *Subaru* — с *Lincoln* или *Mercedes Benz*.

Данная методология имеет существенный минус, потому как дает картину лишь по двум показателям. Таких «двоечек» можно собрать сотню. Как сделать вывод в итоге о том, какая компания все же занимает более выгодную конкурентную позицию? Невозможность сделать такой вывод лишает всякого смысла выводы по каждой «двоечке».

В основе модели определения конкурентных позиций А. А. Томпсона-мл. и А. Дж. Стрикленда III лежит карта стратегических групп М. Портера, разработанная в его книге в 1980 г. Вообще, следует отметить, что единодушно признанным на

Западе экспертом в области конкуренции является профессор Портер, и многие западные ученые, пишущие о конкуренции, лишь синтезируют его взгляды⁹.

Еще одна попытка представить методологию определения конкурентной позиции была сделана Грэмом Хулеем. Рассуждая в своей книге «Маркетинговая стратегия и конкурентное позиционирование» о конкурентном позиционировании, он считает синонимами «позиционирование» и «конкурентное позиционирование». Так, конкурентное позиционирование он определяет как маркетинговое позиционирование, что изначально не верно: «Конкурентное позиционирование компании — это утверждение ее рыночных целей, т.е. того, чем будет конкурировать компания, и отличительного преимущества, или того, как она будет конкурировать... Для компании, цель которой состоит в получении доли рынка, а общий метод достижения этой цели — привлечение на свою сторону клиентов конкурирующих организаций, конкурентным позиционированием будет утверждение, как именно и в какой конкретно части рынка это произойдет»¹⁰.

Интересный подход к пониманию конкурентной позиции компании содержится в работах известного американского специалиста в области стратегического управления И. Ансоффа¹¹. Он вводит понятие конкурентного статуса и трактует его как конкурентную позицию субъекта бизнеса, как специфический измеритель положения компании на рынке. Данный изме-

ритель (по И. Ансоффу — показатель конкурентного статуса фирмы) определяется как величина рентабельности стратегических инвестиций фирмы, откорректированная на степень оптимальности стратегии данной фирмы и степень соответствия ресурсного потенциала указанной фирмы этой оптимальной стратегии.

Формула для расчета показателя конкурентного статуса фирмы (КСФ) выглядит следующим образом:

$$\text{КСФ} = \frac{I_f - I_k}{I_o - I_k} \cdot \frac{S_f}{S_o} \cdot \frac{C_f}{C_o},$$

где I_f — уровень стратегических инвестиций фирмы; I_k — критическая точка объема инвестиций, находящаяся на границе прибылей и убытков и показывающая, что если объем инвестиций оказывается ниже этой точки, фирма не получает дохода; I_o — точка оптимального объема инвестиций, после которой увеличение инвестиций приводит к снижению дохода; S_f , S_o — соответственно действующая и оптимальная стратегии фирмы; C_f , C_o — соответственно имеющийся и оптимальный ресурсные потенциалы фирмы.

И. Ансофф оценивает показатели S_f/S_o и C_f/C_o как среднеарифметические балльные оценки (по шкале от 0 до 1) степени соответствия факторов действующей стратегии или имеющегося потенциала факторам оптимальной стратегии или оптимальному потенциалу.

Если КСФ = 1, то фирма сможет обеспечить себе исключительно сильный конкурентный статус и станет одной из наиболее рентабельных. В случае если один из показателей, составляющих конкурентный статус предпринимательской фирмы, равен 0, данная фирма не получит прибыли. Такое положение может сложиться, если:

- у фирмы отсутствует какая-либо стратегия (что, однако, маловероятно);
- у фирмы отсутствует какой-либо ресурсный потенциал (что совсем невероятно);

⁹ Нужно сказать, что в современной России вопросами конкуренции занимаются многие ученые, но признанных лидеров выделить сложно. Можно отметить несколько направлений, школ, основоположниками которых являются Г. Б. Клейнер, Ю. Б. Рубин, А. Ю. Юданов, Р. А. Фатхутдинов.

¹⁰ Маркетинговая стратегия и конкурентное позиционирование: Пер. с англ. Днепропетровск: Баланс Бизнес-букс, 2005.

¹¹ Ансофф И. Стратегическое управление. М.: Экономика, 1989. С. 101.

• стратегические инвестиции фирмы соответствуют критической точке, т.е. $I_f = I_k$.

Далее И. Ансофф предлагает следующую градацию конкурентного статуса фирмы:

- $0 < \text{КСФ} < 0,4$ — слабая конкурентная позиция;
- $0,5 < \text{КСФ} < 0,7$ — средняя конкурентная позиция;
- $0,8 < \text{КСФ} < 1,0$ — сильная конкурентная позиция.

Профессор Р. Фатхутдинов определяет конкурентоспособность компании (или уровень конкурентоспособности в терминологии автора) в соответствии со способностью производить конкурентоспособные товар или услугу. Он приводит следующие рекомендации по оценке уровня конкурентоспособности компании:

- уровень конкурентоспособности считать как средневзвешенную величину показателей конкурентоспособности товаров на конкретных рынках;
- отдельно проводить анализ эффективности деятельности организации исходя из конкурентоспособности и эффективности каждого товара на каждом рынке;
- отдельно считать показатели устойчивости функционирования организации;
- прогнозировать указанные 3 комплексных показателя минимум на 5 лет.

Анализируя существующие методики определения конкурентной позиции бизнеса, нельзя не сказать о дью дилидженс (*due diligence*).

Прежде чем рассказать о том, что представляет собой *due diligence*, необходимо отметить, что это понятие пришло в Россию сравнительно недавно. Всего несколько лет назад в нашей стране этот ставший теперь модным термин был известен ограниченному кругу лиц, а именно международным юристам, финансовым консультантам, инвестиционным банкирам и аналитикам. В последующем формирование финансового рынка, приход крупных иностранных инве-

сторов на российский рынок, увеличение сделок по слиянию и поглощению компаний привели к тому, что термин *due diligence* получил более широкое распространение.

Понятие *due diligence* возникло в США, а именно в статье 11 (б)(3) Закона о ценных бумагах 1933г. Данная статья предусматривала защиту от последующих исков со стороны инвесторов для тех эмитентов, кто провел необходимое и разумное исследование вопросов, вошедших в проспект эмиссии ценных бумаг. Именно с того момента, как данная статья была принята, такой процесс исследования оценки в Соединенных Штатах стал называться *due diligence*.

Со временем термин *due diligence* приобрел более широкое значение и, выйдя за пределы исследования в рамках выпуска акций, стал включать любое исследование дел компании, ее бизнеса, активов в связи с каким-либо существенным финансовым инвестированием или намерением заключить контракт.

К сожалению, достаточно сложно подобрать точный и емкий русский перевод, адекватно отражающий комплексный характер этого английского термина. Предлагаемые в различных источниках варианты перевода — такие, как «должное усердие», «должная старательность», «тщательное изучение», «всестороннее исследование достоверности предоставляемой информации», «должная добросовестность», «проверка должной добросовестности», «юридическая экспертиза», «финансовая и юридическая проверка компании», «всестороннее исследование деятельности компании, ее финансового состояния и положения на рынке» и другие — в той или иной степени отражают суть процесса *due diligence* как ряда действий, направленных на достижение определенного результата в зависимости от поставленных задач.

Однако чаще всего под *due diligence* понимают проверку либо экспертизу компании.

Основная цель *due diligence* — помочь покупателю или инвестору выяснить все самое важное и существенное относительно бизнеса или компании, которую он намеревается приобрести или в которую он собирается вложить деньги, перед таким планируемым приобретением или вложением средств. В данном случае также важно выяснить слабые и сильные стороны исследуемых компании или бизнеса, оценить возможные риски, обнаружить любые проблемные вопросы, которые могут помешать сделке, и т. д.

Информация, полученная в ходе *due diligence*, может повлиять на различные условия сделки, например, на ее структуру, цену, время проведения и др.

Таким образом, *due diligence* проводится для того, чтобы оценить «жизнеспособность» и выгодность планируемой сделки, потенциальные риски, связанные с осуществлением сделки, а также последствия реализации таких рисков. *Due diligence* основывается на изучении фактических данных, документов, информации, законодательства и проводится с целью вынесения объективного заключения об истинном положении дел.

Для определения конкурентной позиции можно проводить *due diligence* сколько угодно часто, но такой всесторонний анализ будет высокзатратным. К тому же если компания-инициатор готова предоставить различную, самую интимную информацию о своей деятельности, то собрать такую информацию о конкурентах, даже с помощью экспертов, будет весьма сложно, а скорее всего — невозможно. При всей

своей глубине, точности и всесторонности этот метод практически невозможно использовать для построения карты конкурентных позиций компании.

Таким образом, следует констатировать отсутствие системного подхода к определению конкурентных позиций компаний, реализация которого обогатила бы современную теорию конкуренции и позволила бы прагматичному предпринимательскому сообществу рационализировать свою деятельность.

Литература

1. Ансофф И. Стратегическое управление. М.: Экономика, 1989.
2. Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Дж., Вонг В. Основы маркетинга: Пер. с англ. 2-е изд. М.: Вильямс, 2000.
3. Маркетинговая стратегия и конкурентное позиционирование: Пер. с англ. Днепропетровск: Балнс Бизнес-букс, 2005.
4. Рубин Ю. Б. Конкуренция: упорядоченное взаимодействие в профессиональном бизнесе. М.: Маркет ДС, 2008.
5. Рубин Ю. Б. Теория и практика предпринимательской конкуренции. 6-е изд. М.: Маркет ДС, 2008.
6. Румельт Р. Оценка бизнес-стратегии // Минцберг Г., Куинн Дж. Б., Гошал С. Стратегический процесс. СПб.: Питер, 2001.
7. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа: Пер. с англ. 12-е изд. М.: Вильямс, 2002.
8. Фатхутдинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации: Учебник / Р. А. Фатхутдинов. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Маркет ДС, 2008. (Университетская серия).
9. <http://franklin-grant.ru/ru/services/enterprise-risk-competition.asp>

Статья поступила в редакцию 4.02.2009

A. Baboshin, PhD (Economics), Instructor, Theory and Practice of Competition Chair, Moscow University of Industry and Finance, baboshin@mail.ru

BUSINESSES' COMPETITIVE POSITIONS AS SEEN BY THE MODERN THEORY OF COMPETITION

Modern researchers have not elaborated a unified approach towards the terms competitive position and a business' competitive position yet. The term competitive position is rather often seen as a marketing term and is interpreted in the same way as a marketing position. The article author describes here his position and states that the interpretation is erroneous.

Key Words: Competitiveness, Competitive Position, Competitive positioning, Positioning, Level of Competitiveness

УДК 330.342

Муштук О. З., канд. историч. наук, профессор, заведующий кафедрой Политологии Московской финансово-промышленной академии, г. Москва, mushtuk@mail.ru

ГОСУДАРСТВО КАК «ЗАКОНОДАТЕЛЬ-МОДЕЛЬЕР» СРЕДЫ БИЗНЕСА В РОССИИ

Статья профессора О. З. Муштука открывает новую рубрику «Особое мнение». В этой рубрике будут публиковаться статьи, в которых взгляд на российскую действительность несколько отличается от общепринятого. Кстати, мнение редакции может не совпадать с мнением автора. Однако тем и интересен наш журнал, что в нем, как и в повседневной жизни, отражены различные мнения, взгляды на злободневные проблемы российской экономики. И только время сможет рассудить, кто был ближе к истине.

Рынок традиционно ассоциируется в общественном мнении с безусловным господством частной собственности и реальной свободой частного предпринимательства. Автор статьи в острой, полемичной форме обнажает проблемы российского рынка, который в качестве системообразующего ядра насаждаемых им общественных отношений закрепляет и охраняет многочисленное сословие бюрократии в качестве самодостаточной, всевластной силы. По мнению автора, изменить ситуацию во благо России может только новое поколение людей с мотивацией послужить не себе и своему ближайшему окружению, а Отечеству.

Ключевые слова: азиатский способ производства, технократическая нелегитимность, государство-бюрократия, политическая и бюрократическая элиты, национальные ценности и идеалы.

«Хорошее правительство не то, которое хочет сделать людей счастливыми, а то, которое знает, как это сделать».

(Томас Маколей, английский историк)

О общеизвестно, что рыночная экономика и рыночная политическая демократия в западных странах в их нынешнем развитом виде в целом явились продуктом очень длительной (растянувшейся на века) естественноисторической эволюции, на протяжении которой решающую роль играли факторы стихийного творчества низов. По меньшей мере, государство в этом процессе не выступало в качестве «демиурга-творца», а ограничивалось чаще всего ролью «ночного сторожа», т.е. следило лишь за общественным порядком, а все

остальное отдавало на откуп частной инициативе («невидимой руке» рынка).

Происходившие буржуазные и буржуазно-демократические революции выполняли всего лишь роль «повивальной бабки» капиталистического способа производства, т.е. обычно совершались там и тогда, где и когда в недрах изживавшего себя феодального способа производства складывались и становились преобладающими новые капиталистические отношения. По этой причине они, в принципе, не уничтожали ничего из того, что бы ни бы-

ло обречено предыдущей историей. И не утверждали ничего такого, что бы ни было исподволь, в течение столетий, не возвращено эволюцией.

В России же такое эволюционное развитие, в рамках которого в стране активно утверждался капиталистический способ производства, а в политической сфере наметилась тенденция постепенного перехода от абсолютной монархии к дуалистической (конституционной), в октябре 1917 г. было искусственно прервано. Стране силой государственного принуждения был навязан «априори» подготовленный проект строительства нового социалистического строя, тогда как все, что было возвращено эволюцией, подверглось основательному разрушению.

Однако когда построенное на этой полностью очищенной от «старого исторического мусора» строительной площадке здание «реального социализма» по причине изъянов в самом проекте, «сырости» строительных материалов и технократической несостоятельности самих строителей в одночасье рухнуло, государство в лице номенклатурщиков-прагматиков силой сложившихся обстоятельств инициировало ускоренный переход к рынку.

Иначе говоря, государство и на этом этапе (точно так же, как и в октябре 1917 г.) выступило в роли не «повивальной бабки» нового общественного строя (эволюционно в недрах советской тоталитарной системы рынок если и мог возникнуть, то только в форме патологии), а системообразующего института, который в процессах рыночного реформирования страны одновременно аккумулирует в своих руках функции и «архитектора-проектировщика», и «прораба-строителя».

И опять же, как и в октябре 1917 г., народ принуждается к установлению «царства Божьего» на российской земле, но уже в форме не социализма, а капитализма. Под тем же лозунгом полного «отречения от старого мира» вновь до основания раз-

рушается все то, что было создано тяжким трудом предыдущих социалистических поколений, и предаются анафеме коллективистские формы общественного бытия, исходя из «презумпции»: «частное — хорошо», тогда как все «общественное — плохо».

Как пишет по этому поводу бывший председатель Совета Федерации РФ Егор Строев, в деле рыночной «реформации» России «конкретные формы, методы и темпы осуществления преобразований стали определяться преимущественно политической волей и фантазией узкого слоя реформаторов, ориентировавшихся не столько на российские реалии, сколько на зарубежный опыт... С подавляющим большинством населения тем временем обошлись как со своего рода строительным материалом или как с пластилином, которому можно придать любую форму. При этом в волевом порядке подверглись разрушению формы общественной организации, глубоко проросшие в народную жизнь».

Это, конечно, беда — но беда в какой-то мере неизбежная. Объективная реальность такова, что общество, в котором за годы советской власти буквально вытравили все, что было связано с частнокапиталистическими формами организации общественной жизни, никогда не сможет прийти к цивилизованным рыночным отношениям, а следовательно, и к рыночной политической демократии, без соответствующего государственного обеспечения.

Как свидетельствует опыт всех стран, осуществляющих так называемую догоняющую модернизацию, в силу неразвитости (или полного отсутствия) в них эволюционно сформировавшейся рыночной инфраструктуры, отлаженной системы рыночных механизмов, именно государство как «особая организация силы» и обладатель «мегакапитала» (всех видов капиталов, наличествующих в данном социуме) повсеместно выступает ключевым субъектом модернизации, ее внутренним мотором.

Российское государство как институт, «приватизированный» чиновничьей корпорацией

Важную роль играет реформоспособность российского государства, т.е. то, насколько далеко (т.е. до каких пределов) оно может двигаться в выбранном направлении. С этой точки зрения все беды России исходят оттого, что российское государство как властный институт, обладающий монополией на принуждение, не являет собой «государство-нацию», т.е. институт, отождествляющий себя с обществом как единым целым и всецело стоящий у него на службе и им же контролируемый.

Российское государство, в котором власть всегда забывала и забывает, что она не первична, а вторична по отношению к социуму, является «государством-бюрократией». Это институт, который «приватизирован» особым сословием государственных чиновников в качестве «вещи для себя», а не «для всех», а посему подчиняющий себе общество, стоящий над ним. Он выступает по отношению к обществу в роли не его «вышколенного слуги», а всепоглощающего и «всепожирающего» чиновничье-его монстра, который не только не уменьшается, а постоянно увеличивается в своих размерах (несмотря на все попытки сокращения в ходе административной реформы). По отношению к 1990г. общая численность отечественной бюрократии (или привилегированной, надменной касты «чинороссов», по определению главного редактора «АиФ» Н. Зяткова) практически удвоилась и составляет сегодня более 1,7 млн человек. Если при М. Горбачеве 1 чиновник приходился на 220 жителей, включая младенцев, то сейчас — 1 на 100 жителей. И это не считая функционеров из бизнес-структур, общественных и партийных организаций.

Следует подчеркнуть, что в своей основной массе российские чиновники, в

том числе самого высокого ранга, которых бесплатно и с ветерком возят как минимум 40 тыс. импортных и дорогих авто общей стоимостью 40 млрд руб., не против рынка — но рынка не «европейского» с безусловным господством частной собственности и реальной свободой частного предпринимательства, которые максимально рационализируют и «одомашнивают» бюрократию, вымывая в структуре государственного управления все лишние звенья.

Речь идет о рынке «азиатском» (о своего рода азиатском способе производства), но обрамленном в «либерально-радикальные лексические одежды» (под выстроенной наспех демократической «крышей»), в котором свобода частной собственности и частного предпринимательства только декларируется Конституцией РФ. Тогда как де-факто она имеет усеченно-деформированный характер, никак не гарантируется и не поддерживается государством.

Речь идет о рынке, который в качестве системообразующего ядра насаждаемых им общественных отношений закрепляет и охраняет многочисленное сословие бюрократии в качестве самодостаточной, всевластной силы — надменной замкнутой касты, наделившей себя статусом единственно правомочной «распределяющей» и «разрешающей» инстанции, для которой государственная служба перестает быть «службой царю и Отечеству» и превращается в удобную для протектирования и развития собственного дела «политическую крышу».

Еще в советское время, несмотря на декларацию: «народ — хозяин страны и ее богатств», государством на самом деле владела бюрократия. Это классоподобный слой, который в условиях полностью огосударствленной (этатизированной) экономики, формально не обладая собственностью на средства производства, фактически управлял и распоряжался ими. Он

строил свое благополучие на социальной функции редистрибуции, т.е. паразитировал на перераспределении государственных доходов и ресурсов.

С момента перестройки, особенно после августа 1991г., это сословие во главе с номенклатурой, активно используя сконцентрированную в его руках власть и корпоративную солидарность, начинает процесс приватизации государственной собственности. Однако при этом не происходит отказа от сословных привилегий, в результате которого номенклатура могла бы превратиться в классическую буржуазию, производя обмен власти на собственность. Последняя, т.е. собственность, просто-напросто «приплюсовывается» к власти. Тем самым порождается особый бюрократический подтип буржуазии, которую принято называть этакратической — т.е. государственной — буржуазией, а возникающий на этой социальной основе строй — номенклатурным (бюрократическим) капитализмом.

Кроме «прихвата собственности», отечественная бюрократия интенсивно капитализирует и свои властно-распорядительные функции, а также то, что в современной социологии именуется «социальными сетями», — связи, личные контакты, знание неформального «операционного кодекса», посредством которого оперативно решается большинство текущих вопросов, и т.д.

Что касается разгосударствления экономики, то преобладающее большинство бюрократии считает, что переход государственной собственности в частные руки и дальнейшее ее функционирование должны иметь характер не права, равного для всех граждан, а исключительно привилегии, предоставляемой (или не предоставляемой) чиновниками по их собственному усмотрению или, что будет точнее, только за определенную мзду — в рамках алгоритма, определение которому дал незаб-

венный герой Ильфа и Петрова: «Утром — деньги, вечером — стулья».

Однако сегодняшнему российскому чиновнику одних взяток уже мало. Он, не стесняясь (с «чихом» на законодательный запрет совмещения государственной службы и частнопредпринимательской деятельности), сам идет в бизнес. Он готов застолбить себе место в чужом успешном бизнес-проекте, а лучше всего — его отобрать. Как свидетельствует президент общероссийской общественной организации малого и среднего бизнеса «ОПОРА России» С. Борисов, российский «чиновник теперь не просто требует: заплати мне «кэш». Он теперь требует пустить его самого или его структуру «в долю». Может потребовать вообще уйти с какого-то сегмента рынка. И это явление становится все более массовым, особенно в регионах».

На чиновничье рейдерство указывает и директор департамента стратегического анализа «ФБК-консалтинг» Игорь Николаев, подчеркивая, что наши «чиновники, вкусив административной ренты, перестали удовлетворяться получением отката. Они теперь хотят получить бизнес под свой контроль». А так как захватить какую-то крупную, успешную компанию достаточно сложно, с помощью административных рычагов захватываются динамично развивающиеся фирмы, представляющие средний и малый бизнес.

Свободе частного предпринимательства и здоровой конкуренции отнюдь не способствует так называемая «бархатная реприватизация» 2000-х годов, в рамках которой государство активно приобретало предприятия, причем не только те, которые представляют стратегический интерес или значимы для национальной безопасности. Как отмечает президент РСПП А. Шохин, «часто государство заходит в бизнес, даже когда существующие собственники эффективны. Нередко активы приобретаются по минимальному уровню рыночной стоимости из-за того, что прежним владельцам искусственно создаются разные про-

блемы... Сохранение олигархической системы крайне опасно для бизнеса. Но если в 90-е гг. бизнес влиял на власть, то сейчас само государство, вернее бюрократия, создает олигархические структуры, которые держат бизнес «под колпаком».

В таком же ключе высказывается и эксперт по вопросам взаимодействия государства и бизнеса Виктор Обухов, подчеркивая, что «отношения власти с богатыми мира сего все больше напоминают политику «кнута и пряника». Одним предлагают обратить «нажитую непосильным трудом» собственность в наличные (имеется в виду выкуп у бывшего хозяина Чукотки Р. Абрамовича «Сибнефти» за 13 млрд долл. в 2005 г. — *О. М.*). Других выдавливают из бизнеса, прокручивая через налоговые и судебные жернова. Но финал всех историй один — власть возвращает в свои руки «командные высоты в экономике».

По оценкам Альфа-Банка, государство уже контролирует 30% капитализации России. В денежном выражении его капитал вырос с 48 млрд долл. в середине 2003 г. до почти 190 млрд долл. в начале 2006 г.

Оценивая этот процесс, нельзя, конечно, не признать, что было бы большой (если не сказать — преступной) глупостью со стороны правительства сидеть сложа руки, пока крупные сырьевые холдинги подминают под себя экономику. Безусловно, прав главный экономист «Тройка Диалог» Евгений Гавриленков, когда говорит, что «только власть способна ослабить сырьевую зависимость России — бизнес этим заниматься не будет: ему выгодно и дальше продавать нефть за рубеж. Но у государства есть два способа добиться своей цели. Один — сложный, трудоемкий: развивать конкуренцию, бороться с олигархами с помощью антимонопольной политики. Другой — самому создавать новые источники роста, пускай и путем национализации. Судя по всему, был выбран более простой путь».

Но у этого «простого пути» есть своя, опасная для судьбы рыночной политической и экономической демократии в России подноготная, связанная с «зашкаливающим» всевластием бюрократии. «Почему-то все в России, кто сегодня поддерживает идею пересмотра итогов приватизации, подразумевает, что собственность отойдет государству. Это вовсе не обязательно», — не без основания замечает Борис Березовский. На самом деле «собственность перераспределяется в пользу сегодняшней бюрократии. В свое время они не верили в приватизацию, не поучаствовали в ней. Проспали революцию. Тогда к ним приходили, просили поставить закорючку, чтобы передать какое-нибудь предприятие частному инвестору. И они подписывали за 1000 долларов, буквально за взятку, раздавая миллиардную собственность. А теперь очнулись: неужели собственность стала частной?! А как же мы?».

В этом свете с изрядной долей пессимизма можно сказать, что ответ на поставленный в свое время А. И. Солженицыным вопрос, как нам обустроить постсоциалистическую Россию, сегодня в значительной мере получен. Страну действительно уже «обустроили». И главным субъектом этого «действия» выступила чиновничья корпорация, которая сумела «конвертировать» самое себя из приказчика в управляющего. И опять, как и в старые социалистические времена, «правит бал» не тот, кто производит, лечит, учит и т.д., а тот, кто разрешает или запрещает, «казнит» или «милует». И русская (российская) жизнь — чем дальше, тем больше — становится очень похожей на советскую.

В одном из интервью «Независимой газете» Александр Яковлев подчеркивал в этой связи: «Ведь очевидно, что чиновничество, всевластие которого было подорвано уже с началом перестройки, сегодня берет реванш, снова становится безраздельным хозяином положения... Бюрократии не нужны реформы, как не нужны

ей демократия, гражданские свободы, независимое судопроизводство... Если кто и погубит все, что сделано за последние 15 лет, а в конечном счете и страну, так это наш чиновник» — малоквалифицированный, развращенный коррупцией чиновник, заинтересованный не в модернизации России, а в консервации существующей системы номенклатурно-бюрократического капитализма, приносящей ему жирную административную ренту.

Революция без революции в ключевом для нее вопросе — вопросе о власти

«Нынешнему поколению россиян, — пишет политолог Владимир Пастухов, — кажется, что их жизнь началась с «чистого листа». Катаклизмы 90-х годов оно склонно сравнивать по значимости и глубине с большевистской революцией. Это серьезное заблуждение. В начале XX века Россию потрясла социальная революция, в результате которой к власти пришла совершенно новая элита. В конце все ограничилось политической революцией, при помощи которой старая элита «перетрясла» политические и правовые отношения в стране в соответствии со своими новыми убеждениями и интересами».

С этим мнением нельзя не согласиться. Но с одним небольшим уточнением. Пришедшая к власти в октябре 1917 г. «совершенно новая элита» на самом деле не была таковой на 100%, так как впитала в себя и часть старой царской элиты, правда, очень незначительную (в основном из числа административно-бюрократической), тогда как судьбы большинства были трагичны. С революцией конца XX в. все обстоит с точностью до наоборот. Это в решающей степени связано с тем, что в первом случае мы имеем дело с вооруженным (насильственным и кровавым) захватом власти и основательным разрушением «старого мира», с при-

нудительной «экспроприацией» его «опорных» слоев и классов. Во втором — с неким подобием «антиконституционного переворота» — мирной (бескровной) «революцией верхов».

Несмотря на то что эта революция, как и первая, вселенски разрушила старое, тем не менее она сохранила жизнь советской и партийной номенклатуре, проявив по отношению к ней «высочайший гуманизм» — отказавшись (вопреки всякой революционной логике и смыслу) от полномасштабной люстрации, т. е. от массового отстранения от власти через запрет занимать ответственные должности в государственном аппарате, избираться в представительные органы и т. д.

В результате абсолютное большинство старой — «социалистической» — элиты относительно спокойно и мирно трансформировалось в новую «демократическую» элиту — или политическую, или экономическую (т. е. бизнес-элиту). Или в симбиоз той и другой в облике новой этакратической элиты, в руках которой обе формы власти (политическая и экономическая) оказались сращенными друг с другом.

Такой ход развития событий дает основания говорить о новой политической элите в России как об элите, «становой хребет» которой составили те, которых раньше называли «вожаками масс» и «крепкими хозяйственниками». Они сумели благодаря гипертрофически развитой способности постоянно «держат нос по ветру», вовремя подсуетиться и запрыгнуть в «VIP-вагон демократии», тронувшийся с исторического перрона России.

Если еще вчера все они с упоением кричали: «Да здравствует коммунизм!», то сегодня с таким же упоением кричат: «Да здравствует капитализм!», предавая анафеме строй, которому, казалось бы, верой и правдой служили всю свою сознательную жизнь. В итоге, как оказалось, истинных приверженцев социалистической идеи — как идеи социально справедливого обустройства

общественной жизни — среди них не было. А если и было, то ровно столько, сколько «кот заплакал». Для абсолютного большинства коммунистическая идеология превратилась в набор формул и штампов, которые необходимо было произносить как заклинания ради денег и карьеры.

В этой фактической деидеологизации (или идеологической «десоциализации») и вырождении «больших функциональных членов» КПСС и советского аппарата кроется если не ключевая, то одна из основных причин краха социализма в СССР.

Как бы там ни было, следует признать, что знамена в нынешней России действительно новые, а вот знаменосцы чаще всего старые. И генезис (кристаллизация) новой политической элиты в России своими корнями глубоко уходит в старую, что обуславливает сильную генетическую зависимость первой от второй.

То обстоятельство, что на рубеже 90-х годов «социальный лифт» резко взметнул вверх также многих представителей неноменклатурных (или околономенклатурных) слоев, ничего в этом плане не меняет. Вхождение в эту новую элиту «выходцев из народа», в том числе многих представителей демократически настроенной интеллигенции, создало только иллюзию серьезного обновления, тогда как на самом деле никакой качественной трансформации и отказа от традиционных способов и технологий властвования не произошло.

Как признает Г. Х. Попов, «хождение демократов во власть» было их «самой серьезной ошибкой в революции 1990–1991 годов». Поскольку они «позволили номенклатуре сначала «употребить себя» (для придания респектабельности и создания новой рекламной упаковки), а «потом вышвырнуть (за ненужностью) за дверь».

Те же «дети семьи трудовой», которые избежали подобной участи, очень быстро утратили облик народных защитников и борцов за социальную справедливость и превратились в сиятельных надменных

вельмож. При этом они не только присвоили, но и приумножили в несколько раз привилегии старой элиты, живя по самым высоким западным стандартам (а нередко и превосходя их).

В результате революция, изначально направленная против номенклатуры и номенклатурных привилегий, де-факто стала революцией во имя номенклатуры и для номенклатуры. К власти на самом деле пришли не демократы, а страстно возжелавшие стать капиталистами коммунисты-«оборотни». Пришли не ради созидания, а с единственной целью — произвести «целенаправленный взрыв» отношений собственности. Таким образом, те, кто обладал собственностью только де-факто (имея право распоряжаться ею, не будучи формально ее владельцем), желал распоряжаться ею де-юре, т.е. уже на правах владельца.

Вот почему бывшая «советская» элита на протяжении всех лет рыночных реформ только тем и занималась, что «прихватывала» государственное и делала его своим. Тем самым перед всем миром они представали элитой, которая, если перефразировать М. Е. Салтыкова-Щедрина, не служит Отечеству, а пожирает его, придерживаясь алгоритма жизни французских королей: «После нас хоть потоп».

Абсолютно прав оказался имперский державник Константин Леонтьев, который еще в 1891 г. перед смертью пророчил: «России социализма не миновать, но это лишь половина беды, другая половина наступит, когда Россия из социализма будет выходить».

Ломать — не строить: технократическая нелегитимность правящей элиты и факторы, ее обуславливающие

Весной 1998 г. по заказу Комитета по телекоммуникациям и средствам массовой информации г. Москвы под руководством

Таблица 1

| № п/п | Причина | % к итогу |
|-------|--|-----------|
| 1 | Отсутствие четкой правительственной программы рыночных реформ и кадровая чехарда во властных структурах | 77,4 |
| 2 | Неумение новой элиты толково распорядиться наследством, из которого далеко не все подлежало разрушению | 62,6 |
| 3 | Нетворческое (механическое) применение властями западных схем и конструкций без учета национальной специфики | 54,5 |
| 4 | Предшествующее социалистическое развитие, которое в итоге завело страну в тупик | 47,3 |
| 5 | Преобладание социально-иждивенческих настроений среди большинства россиян, которых приучили «не высовываться» и надеяться не на себя, а на государство | 46,0 |
| 6 | Такова неизбежная плата за рынок — много нам просто не дано | 17,7 |

автора был проведен опрос 1408 москвичей по поводу тех ценностей, которые предоставляет рыночная экономика. В числе других перед ними был поставлен вопрос о причинах глубокого социально-экономического кризиса и массового обеднения людей, которыми сопровождается переход России к рынку. Отвечая на него, респонденты выстроили весьма нелюбимую для нынешней элиты иерархию этих причин, которая не утратила своей актуальности и сегодня (табл. 1).

Как видно из данных табл. 1, в иерархии причин всех рыночных бед России абсолютное большинство опрошенных москвичей на первое место поставили те, которые подпадают под определение власти как технократически нелегитимной, несостоятельной. При этом речь идет о власти на ее высшем — макросистемном, федеральном — уровне. На первые три причины, связанные с таким определением, в итоге приходится абсолютное большинство ответов — более 61 % их общего числа.

Хотя другие факторы в качестве первопричин глубокого социально-экономического кризиса (кроме последнего варианта ответа) тоже имеют право на жизнь, эта доминанта обвинений правящей элиты в «профнепригодности» представляется вполне правомерной и справедли-

вой. Она созвучна содержанию аналитического доклада РАН о перспективах России на 2008–2016 гг., в котором говорится, что «за последнее десятилетие власть так и не смогла воспользоваться благоприятной мировой конъюнктурой, не сумела направить ресурсы в высокотехнологичные секторы и диверсифицировать экономику. Из-за этого в стране продолжается социальная деградация и примитивизация экономики».

Не секрет, что побежденным и основательно разрушенным во Второй мировой войне Германии и Японии, чтобы совершить «экономическое чудо» и возродиться, понадобилось каких-нибудь 15–20 лет. Мы же за такой период (если датировать старт рыночных реформ августом 1991 г.) пока даже не восстановили в полном объеме то, что (по недомыслию или по злему умыслу) основательно разрушили.

Это подтверждает динамика основных социально-экономических показателей развития России за годы рыночных реформ. Если принять за базовый 1988 г., то 17 лет спустя — в 2005 г. — ВВП по отношению к этому году составил 87,9 %, объем производства продукции промышленности — соответственно 72,9 %, сельского хозяйства — 69,3 %, инвестиции в основной капитал — 40,5 %.

Такой критерий экономической эффективности, как «интеллектуалоемкость» ВВП, за первые 10 лет либеральных реформ снизился на порядок. Если в 1991 г. по этому показателю СССР соответствовал уровню постиндустриальных стран, то сегодня Россия откатилась к странам ранней индустриализации. Технологическое отставание становится катастрофическим.

По свидетельству председателя Союза машиностроителей России Сергея Чemezova, в ключевой отрасли, определяющей уровень национальной безопасности страны, — машиностроении в 2006 г. было произведено всего 10,6 тыс. единиц станочного парка, тогда как в 1990 г. этот показатель был равен 101,5 тыс. В середине 2007 г. станочный парк машиностроения не превышал 1,5 млн единиц, что на 1 млн меньше, чем в 1990 г.

Такая же картина и по уровню жизни: по итогам за 2005 г. этот показатель составлял около 86 % уровня 1991 г. Если в 1990 г. потребление мяса и мясопродуктов на душу населения составляло 75 кг, то в 2005 г. оно снизилось до 55 кг. Потребление молока и молочных продуктов за этот же временной отрезок — соответственно с 385 до 235 л.

В свете этой динамики говорить об экономическом росте России (о котором еще вчера так бойко докладывали президенту федеральные министры) можно с одной весьма существенной оговоркой. Пока мы имеем дело исключительно с так называемым восстановительным ростом. Да и то только благодаря, с одной стороны, наличию несметных природных богатств, а с другой — благоприятной внешнеэкономической конъюнктуре на сырьевые товары (нефть, газ, металлы).

Что касается особых заслуг в этом росте политической элиты, то они не более чем фантом. Ибо де-факто вплоть до 2005 г. мы плыли, что называется, без руля и ветрил. Политика федеральных властей в основном строилась на знаменитом

русском «авось» — без стратегического бизнес-плана, тщательно просчитанного и выверенного. Это была политика «экстрима», в которой практически не было никакого созидания и вся суть которой сводилась к латанию дыр и «устранению протечек» на отдельных участках хозяйственной и социальной инфраструктуры. Далеко не случайно, что одним из немногих популярных в народе министров, причем министров-«долгожителей», переживших всех премьеров и при Б. Ельцине, и при В. Путине, является глава МЧС Сергей Шойгу.

Только в 2005 г. в поисках ответов на традиционный для России вопрос «что делать?» наметился некий прогресс. Президентом России были озвучены и запущены 4 приоритетных национальных проекта, а претендующая на статус правящей партия власти «Единая Россия» наконец-то обзавелась программой строительства в России «суверенной демократии». Хотя, если судить по заявлениям ее лидеров, ясности и четкости по поводу того, что представляет собой эта демократия и чем эта демократия отличается от других, пока нет.

Эта неспособность новой политической элиты России к научно-теоретическому осмыслению происходящего и адекватному реагированию на вызовы времени — к инициированию инноваций и нововведений, которые объективно назрели, — не что иное, как проявление самого настоящего интеллектуального дефолта в стратегическом руководстве и управлении страной.

Не случайно 26 октября 2006 г. — на следующий день после общения В. Путина в прямом эфире с народом, в ходе которого ему пришлось «отдуваться» за все «грехи» власть исполнительную имущих — тогдашний председатель федерального правительства М. Фрадков поставил членам своего кабинета неутешительный диагноз: «коллективная безответственность», связанная с «организационной немощью и не-

достаточным знанием предмета», т.е. того, чем руководишь и чем управляешь.

Наглядный пример тому — бездарная монетизация льгот, которая была проведена без точных расчетов в плане как ресурсного обеспечения, так и прогнозирования последствий. В результате получился жуткий «тяп-ляп», напомнивший простым россиянам беспощадные по отношению к ним 1990-е годы гайдаровской «шоковой терапии».

Налицо ситуация, которую иначе как парадоксом назвать нельзя: «низы хотят», а «верхи не могут». И общество, готовое к развитию в новых условиях, сталкивается с бездарной элитой — элитой, беда которой в том, что ярких лидеров, действительно талантливых, стратегически мыслящих политиков и руководителей в ней можно пересчитать по пальцам. В основном преобладает серая, безликая масса, чей функциональный алгоритм сводится к тому, чтобы, говоря словами В. В. Путина, «жевать сопли», т.е. не высовываться, не проявлять инициативу, ждать директив и инструкций и действовать только по приказу сверху.

Объективности ради следует отметить, что в технократической немощи российских властей есть определенная доля вины тех, кто призван «советовать царям», т.е. ученых-экономистов, социологов, юристов и других представителей научной интеллигенции, которые оказались явно не на высоте возложенной на них миссии. Они не справляются с решением ключевой в этом плане задачи — с научно-теоретическим и информационно-аналитическим обеспечением стратегии рыночных реформ. То есть стратегии, которая учитывала бы индивидуальность России, ее неповторимую историю, душу, природу, а не сводилась бы к простому (механическому) заимствованию западного опыта, засорению национальной почвы насильственными имплантациями чужеродных рыночных схем и конструкций.

В апреле 2006г. автор данной статьи принимал участие в работе IV Всероссийского конгресса политологов, на открытии которого патриарх отечественной политологии Федор Бурлацкий пожурил политологов за то, что они во многом остаются «холопами» чужой мысли и все еще не обрели интеллектуального суверенитета. Этот упрек в начетничестве, когда умами в научном мире России, говоря словами Н. А. Бердяева, «владеют то Маркс, то Кант, то Штейнер, то иной какой-нибудь иностранный муж», в полной мере можно адресовать также ученым из других отраслей социально-гуманитарного знания.

Есть очень большая доля истины в том, что говорит в этой связи сподвижник Д. С. Лихачева академик А. М. Панченко: «Мы за всю свою историю не придумали ни одного экономического закона. Онегин и тот читал Адама Смита, которого они (западные люди. — *О. М.*) для себя придумали, живя в том обществе, — как и Карл Маркс, кстати. А мы все по глупости перенимаем, как Хрущев — кукурузу, не посмотрев даже на глобус. Как у нас не было экономистов, так и нет. Как не было философов, так и нет, потому что все философы, которых мы читаем, которыми гордимся, — Чаадаев, Владимир Соловьев, Бердяев — все это поэты. А Гегеля и Канта у нас нет».

Здесь, правда, есть одно «смягчающее вину» обстоятельство, а именно: отсутствие сколько-нибудь значимого социального заказа на социально-гуманитарную науку со стороны властей. Сравнивая российскую и китайскую модели развития, аналитики Института мировой экономики и международных отношений в докладе «Россия и мир в 2007г.» среди преимуществ Китая называют наличие спроса со стороны высшего политического руководства на долговременную стратегию развития. У нас же (в том числе на уровне бизнес-элиты) предпочтение отдается текущей выгоде в ущерб стратеги-

ческим задачам. Всякого рода «раздоры» среди министров, а также среди чиновников в верхних эшелонах власти чаще всего связаны с ожесточенными спорами не о том, «как нам обустроить Россию», а главным образом о том, как (говоря словами политического обозревателя «АиФ» В. Костикова) «поделить бюджет, как потрафить друзьям-лоббистам, да и себя не обидеть».

К вопросу о том, заинтересована ли отечественная бюрократия в дальнейших реформах

Было бы, конечно, неверным представлять дело таким образом, что у власти в России сегодня люди, которые не ведают, что творят. По существу, мы имеем дело с избирательной бездарностью — бездарностью в том, что касается заботы об общем благе и служения Отечеству. И талантливостью (почти гениальной) в том, что касается искусства «всем отмерять — себе отрезать», т.е. баснословно обогащаться, наживая миллионы и миллиарды.

При этом они провозгласили право на «прихват» всего, чем распоряжаются и чем управляют. Основательно разрушив все государственно-правовые и нравственно-этические императивы и табу в том, что касается технологий личного обогащения, нынешние «вершители» судеб России напоминают рыбака-браконьера, который только и умеет, что ловить рыбу в мутной воде. Что касается «чистой воды», т.е. прозрачных, законом упорядоченных технологий, то они для него смерти подобны. И он делает все для того, чтобы этого не допустить.

Е. Строев замечает в этой связи: «У части общества — людей из самых разных социальных страт, от «челноков» до не малого числа представителей директорского корпуса и бизнеса, — формируется

потребность в устойчивости именно такого состояния, в котором они нашли и освоили ниши: в одном случае — для выживания, в другом — для обогащения. Эти слои, безусловно, против возврата назад. Но это вовсе не означает, что они за движение вперед, к новому упорядоченному состоянию реформируемого общества».

Однако Строев явно лукавит, относя к противникам дальнейшего продвижения России по пути рыночных реформ только номенклатурные и криминально-теневые предпринимательские страты — тех из них, которые появились на свет в условиях неразберихи и, разбогатев на ней, действительно, боятся порядка и честной конкуренции, как черт ладана.

Недосказанная правда заключается в том, что в кругу социальных противников свободного рынка в России роль первой скрипки принадлежит не этим стратам, а правящей бюрократической и политической элите. Именно эта корпорация «сильных мира сего» больше других заинтересована в том, чтобы сохранить условия, «выпестованные» ею в результате перетряски под себя всей системы общественных отношений, т.е. условия, в рамках которых власть и бизнес запрограммированы на то, чтобы «слиться в экономическом экстазе». А отношения собственности опосредуются формулой: власть порождает собственность, а собственность приращивается своей близостью к власти.

Если перефразировать В. Маяковского, то получится, что в России рыночной, как и в России социалистической, эти две категории по-прежнему «близнецы-братья». С одной лишь, но принципиальной разницей: теперь эта собственность из государственной «конвертирована» в собственность частную.

«Власть и собственность — одно и то же. Если у тебя есть власть — у тебя есть собственность. У тебя есть собственность, но нет власти — так у тебя и собственности

не будет». Сомневаться в правоте этой максимы не приходится. Она принадлежит не кому-нибудь, а одному из ключевых идеологов рыночных реформ, стоявших у истоков капитализации России, — Егору Гайдару.

В этом же русле высказывается и руководитель сектора изучения элиты в Институте социологии РАН Ольга Крыштановская, подчеркивая, что «богатым в России позволяет быть власть, которая... использует разрешение богатеть как свой ресурс, как привилегию, которой можно награждать достойных. Тех же, кто позволил себе разбогатеть, не заручившись поддержкой власть имущих, ждут репрессии и разорение».

В этом свете «жевание соплей» приобретает совершенно иные смысл и значение. Это не только (и, возможно, даже не столько) проявление технократической нелегитимности власть имущих, сколько своеобразная (пассивная) форма активного саботажа всего того, что угрожает их господству, что способно основательно разрушить условия их нынешнего всевластия и процветания.

Именно здесь кроется ответ на вопрос о том, почему до «отмашки» президента верховная власть «безмолвствовала» и закрывала глаза на существование в стране десятков тысяч казино, напрямую связанных с криминальным миром. На то, что все рынки у нас контролируются преступными этническими группировками. На то, что процветают строительные пирамиды под красивым названием «Социальная инициатива» и доходы жилищных спекулянтов в России превышают доходы в наркобизнесе. На то, что многие банки — на самом деле не банки, а «прачечные» по отмыванию и переправке за границу теневых миллиардов.

Ответ на это «почему» предельно прост: только потому, что кому-то из высокопоставленных чинов во власти это было выгодно. Это приносило баснословные барыши в виде «отката» за «крышевание», а то и прямого вхождения в «долю».

Отсюда вытекает и ограниченная во времени полоса и энергия реагирования. Изначальный (после вмешательства президента) всплеск активности и борьбы с рыночными аномалиями и их носителями-«оборотнями» вскоре переходит в фазу постепенного угасания, «нажатия на тормоз», в итоге все возвращается на круги своя. «Гора если и рождает, то только мышь» — да и то в лучшем случае.

Возьмем хотя бы в качестве примера ту же «решительную борьбу» с наводнившими страну казино. Сначала, как саркастически отмечает Вячеслав Костиков, «прогудели на всю страну: выведем за пределы городов! Сошлем в Сибирь! Загоним за Дальний Восток! И что же? Прошло несколько дней, и... оказывается, все не так страшно. Закроют, но не все. Да и то к 2009 году. То есть после президентских выборов. А там, глядишь, либо новый президент забудет, либо у чиновников случится очередной запор с проводкой решения».

Из всего сказанного следует как минимум два вывода.

Первое. Сегодня в качестве итога рыночных реформ мы имеем разваленную экономику (когда-то вторую по масштабам экономику мира), действующую пока только как нефтегазовая труба. Когда миллионы простых россиян совершили головокружительное падение вниз — на самое дно, на фоне сверхбогатства немногих, то это не есть неизбежная плата за рынок. Это не что иное, как плата за то, что фактически к власти пришли не демократы, а «необольшевики», способные только разрушать, но мало что понимающие в том, как надо созидать. А ломать, как известно, не строить.

По мнению одного из самых известных британских экономистов лорда Роберта Скидельского, «ошибка реформаторов прошлого десятилетия заключается в уверенности, что на развалинах очень быстро возникает новая жизнь». На самом де-

ле это не так: «если вы что-то уничтожаете, вы оставляете после себя пустыню». Вот потому-то у нас в России повсеместно сплошные руины и временки, а чего-либо выстроенного основательно — что называется, на века — до сих пор как не было, так и нет.

Пророчески оказался прав Н. А. Бердяев, когда писал: «Внезапное падение советской власти без существования организованной силы, которая способна была бы прийти к власти не для контрреволюции, а для творческого развития... представляло бы даже опасность для России и грозило бы анархией».

Второе. Российское государство, будучи по определению «государством-бюрократией», объективно не заинтересовано в доведении рыночных реформ до их логического конца, а именно в передаче большей части экономической власти в руки частного предпринимателя. Ибо тем самым оно отрицало бы самое себя. И органы управления из властвующих по отношению к управляемым неизбежно превратились бы в сервисные, т.е. в их (управляемых) обслуживающие. Многочисленная иррациональная бюрократия уступила бы место малочисленной рациональной, чиновника — распорядителя собственности и ресурсов (а также главного «легитиматора» и «куратора» предпринимательской и коммерческой деятельности) сменил бы профессиональный чиновник-управленец, т.е. тот реальный «слуга народа», коим уже давно фигурально именуется себя любой высокопоставленный отечественный бюрократ.

Именно это имел в виду В. Путин, когда на совещании с руководителями правоохранительных органов страны 21 ноября 2006 г. подчеркнул особо: «Деньги и власть должны быть разъединены... Хотите зарабатывать деньги — идите в бизнес. Хотите служить государству и реализовывать себя на государственной службе — живите на государственную плату». Совмещать то и другое — значит нарушать закон, в угоду

личному обогащению предавать забвению государственные интересы, служить «мамоне», а не общему благу.

Если в обобщенном — так сказать, суммарном — виде обрисовать «общественное лицо» нынешней политической и бюрократической элиты, то оно явно не вызывает симпатии. В качестве наиболее выпуклых черт-детерминантов этого «лица» выступают:

- преобладание корпоративных интересов над публичными, общенациональными, эгоцентрических мотиваций (группового и личного эгоизма) над социоцентрическими (желанием «послужить Отечеству»);

- недостаток общей и профессиональной культуры, низкий уровень управленческой компетенции, дефицит ярких лидеров, талантливых политиков;

- высокая степень бюрократизации с такими органически присущими ей пороками, как круговая порука, преобладание аппаратной логики, волокита, чиновничьи и т.д.;

- крайний аморализм, «круто» замешанный на обмане, необязательности в делах, беззастенчивой демагогии, действиях по принципу «цель оправдывает средства»;

- отсутствие иммунитета к коррупции, генетическая предрасположенность и готовность извлекать «статусную ренту» из своей должности (т.е. вымогать и брать взятки);

- утилитарный прагматизм и беспринципность, отсутствие интереса к научно-теоретическому осмыслению происходящего, неспособность находить и инициировать новое;

- отсутствие общенациональной сплоченности, преобладание клановости, постоянные групповые разборки и междоусобицы, подрывающие авторитет власти в глазах населения;

- все большее дистанцирование от народа, пренебрежение к его нуждам, к не-

обходимости обеспечить хотя бы минимальный уровень социальной защищенности и решить проблему бедности (физиологической выживаемости человека как биологического существа).

Драматизм ситуации усугубляется тем, что на отечественном «политическом поле» пока не видно обнадеживающей альтернативы. Сплошь маргинализованная оппозиционная элита варится в той же политико-культурной среде, отличающейся конфронтационностью, нетерпимостью к инакомыслию, авангардистской самонадеянностью. А ее наиболее организованная часть устремлена не столько в будущее, сколько в прошлое. По причине отягощенности фундаменталистскими представлениями либо национально-почвеннического, либо реставраторского толка эта элита во многом является оппозицией не завтрашнего, а вчерашнего дня.

В этом свете очевидно, что, для того чтобы в России появилась действительно новая демократическая элита, должен произойти отказ от нынешней закрытой кадровой политики — «междусобойчика», в рамках которого одни и те же «короли» и «валеты» плавно перемещаются из кресла в кресло, тогда как свежая кровь ниоткуда не пребывает. Доступ к власти для не «своих» наглухо закрыт.

Сломать эту губительную для будущего страны практику означает необходимость как можно скорее запустить в обществе реально действующий демократический механизм открытого и гласного отбора (селекции) «вождей». В политику должно прийти новое поколение людей «со стороны», без «старорежимных» традиций и ухваток, с мотивацией послужить не себе и своему ближайшему окружению, а Отечеству, сделать для России что-то полезное.

Должны прийти лидеры, способные генерировать идеи и идеалы, вокруг которых можно будет объединить и мобилизовать массы, с помощью которых можно будет преодолеть традиционный раскол между народом и властью. Необходимо разработать стратегию общественных преобразований — не «частную (касающуюся отдельных сегментов экономики или политики) и не краткосрочную, а общенациональную долгосрочную, ориентированную на возрождение и развитие страны как великой и процветающей державы. В укладе (в привычных практиках) организации народной жизни должны будут органически сочетаться как общецивилизационные, так и национальные ценности и идеалы.

Статья поступила в редакцию 17.01.2009

*O. Mushtuk, PhD (History), Professor, Head, Political Science Chair,
Moscow University of Industry and Finance, mushtuk@mail.ru*

THE STATE AS AN ENTITY THAT CUSTOM-TAILORS THE RUSSIAN BUSINESS ENVIRONMENT

The market is traditionally seen by the public as a scene where the private property is clearly dominating and where the private businesses are enjoying the real freedom. The article author enters the hot debate and describes the problems that are faced by the players who operate on the Russian market where the system-forming core of the forcefully established social relations is a thick bureaucratic layer whose members are well-protected and act as a self-governing omnipotent force. According to the author, it is impossible to change the situation for the better unless a new generation of people that would want to serve the Motherland and not themselves and their inner circle comes to power.

Key words: manufacturing methods that pertain to Asian countries, technocracy, illegitimacy, bureaucratic state, political elite and the establishment, national values and idols

25–26 марта 2009 года Московская финансово-промышленная академия совместно с научно-практическим журналом «Прикладная информатика» с успехом провели Всероссийскую научно-практическую конференцию

«РАЗВИТИЕ КОНКУРЕНЦИИ НА РЫНКЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ»

Тенденции развития российского рынка информационных технологий, подготовка конкурентоспособных специалистов, сетевая экономика и развитие электронной коммерции — эти вопросы жизненно важны в контексте современного этапа развития российского рынка информационных технологий. Конференция «Развитие конкуренции на рынке информационных технологий» создала интерактивную площадку для формирования партнерских отношений и общения ведущих экспертов IT-индустрии, представителей власти, бизнеса и академического сообщества.

На конференции основное внимание было сосредоточено на следующих направлениях:

- тенденции развития российского рынка информационных технологий;
- сетевая экономика и развитие электронной коммерции;
- подготовка конкурентоспособных специалистов — ключевой фактор развития IT-индустрии;
- отраслевые профессиональные стандарты в области информационных технологий и их влияние на подготовку конкурентоспособных специалистов;
- IT-образование: тенденции развития, повышение качества, оценка профессиональных компетенций выпускников;
- информационная безопасность и защита информации;
- информационный менеджмент как фактор конкурентоспособности бизнеса;
- информационные системы управления эффективностью бизнеса и системы поддержки принятия решений.

Участниками конференции стали представители ведущих вузов России (МГУ им. М. В. Ломоносова, МГТУ им. Н. Э. Баумана, МИФИ, МИСиС, МЭИ — ТУ, ВЗФЭИ, БГУЭП, ОмГТУ и др.) и IT-компаний (Microsoft, ORACLE, Cognitive Technologies, Лаборатория Касперского, Intel, Softline, Hewlett Packard и др.). В числе приглашенных были докладчики из Всероссийского научно-исследовательского института проблем вычислительной техники и информатизации Российской академии наук (ВНИИПВТИ РАН), Ассоциации предприятий компьютерных и информационных технологий (АП КИТ) и Центрального экономико-математического института РАН, а также представители прессы. Гости из Санкт-Петербурга, Волгограда, Ульяновска, Омска, Уфы, Саратова, Иркутска, Нижнего Новгорода, Ижевска, Владикавказа, а также Германии имели возможность обменяться опытом в решении вопросов IT-индустрии.

Высокий общественный интерес и актуальность тематик конференции показали ценность и необходимость регулярного проведения данного мероприятия, посвященного вопросам развития конкуренции на рынке информационных технологий.

ЧИТАЙТЕ В СЛЕДУЮЩЕМ НОМЕРЕ:

Фролова Е. Д.

**Конкурентоспособность региона в глобальной экономике:
геоэкономический подход**

Томас ДиЛоренцо

Миф о естественной монополии

Алавердов А. Р.

**Кадровая стратегия как фактор поддержания
конкурентоспособности предприятия в условиях системного
кризиса**

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
Заместитель главного редактора А. В. Бабошин
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 №