

НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

СОВРЕМЕННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ

Июль–август 2009 года

№ 4 (16)

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, профессор,

член-корреспондент РАН,

действительный член Академии экономических наук

и предпринимательской деятельности

Клейнер Георгий Борисович

доктор экономических наук, профессор,

член-корреспондент РАН, академик РАН,

академик Международной академии менеджмента

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,

действительный член Международной академии наук

высшей школы, член-корреспондент РАО,

Почетный работник высшего профессионального

образования Российской Федерации

Сорокин Дмитрий Евгеньевич

доктор экономических наук, профессор

Сушкевич Алексей Геннадьевич

начальник Аналитического управления ФАС РФ

Филиппов Альберт Владимирович

доктор психологических наук, профессор,

Заслуженный деятель науки РФ

Юданов Андрей Юрьевич

доктор экономических наук,

профессор Финансовой академии при Правительстве РФ,

член Европейской ассоциации историков бизнеса

СОДЕРЖАНИЕ

Хроника, события, факты

Новости бизнес-сообщества	4
Календарь мероприятий	8
Обзор литературы	9

Конкурентная политика

От редакции	12
Конкурентная политика и конкурентная среда в Российской Федерации	13

(из доклада ФАС России «О состоянии конкуренции в Российской Федерации» за 2008 год)

Сеченова В. В.

Антикризисная программа мер правительства Российской Федерации на 2009 г. как антиконкурентная стратегия	48
--	----

В периодической печати все чаще появляются критические замечания к антикризисной программе правительства на 2009 г., которые касаются конкретных решений по сверхлимитному выделению дополнительного финансирования автопрому и ВПК, введения заградительных пошлин на отдельные виды продукции, административного регулирования банковского и финансового секторов, наконец, фактического отказа от необходимости изменения акцентов в структурной политике.

В статье анализируются продекларированные в антикризисной программе и предпринимаемые властями шаги с точки зрения их влияния на создание или разрушение конкурентной среды в российской экономике.

Теория конкуренции

От редакции	59
-----------------------	----

Светульников С. Г.

Теория конкуренции: абстрактное и идеализированное	60
--	----

В продолжение дискуссии о статье «Смысл конкуренции» редакция журнала публикует мнение известного российского ученого Сергея Геннадьевича Светульнова о том, почему статья Фридриха фон Хайека, настолько убедительно показывающая, что от модели «совершенной конкуренции» следует отказаться, не привела экономистов к аналогичному выводу. Почему до сих пор, спустя 60 лет после ее опубликования, значительная часть современных авторов учебников и научных публикаций используют «совершенную конкуренцию» в качестве некоторого эталона, присущего совершенной рыночной экономике, и, разрабатывая на ее основе идеализированные, противоречащие реальности модели, считают их совершенными?

Дегтярев К. С.

Что такое конкуренция?	67
----------------------------------	----

В статье «Смысл конкуренции» Ф. Хайек убедительно продемонстрировал все «несовершенства» теории совершенной конкуренции. Главным образом он указал на то, что вместо сравнения реальной конкуренции с идеалом стоит анализировать те места, где конкуренция искусственно ограничивается. Это конечно же верно. Однако многие обыватели и специалисты представляют конкуренцию как совершенный инструмент, идеал. В своей статье автор рассуждает о побочных эффектах и ограничениях в прогрессе, вызываемых конкуренцией.

Конкурентоспособность

Фролова Е. Д.

Конкурентоспособность региона в глобальной экономике: геоэкономический подход	75
---	----

В статье предлагаются авторский, основанный на геоэкономической парадигме, подход к пониманию конкурентоспособности внутригосударственного региона страны в условиях складывающейся новой архитектуры мировой экономической системы и основные блоки механизма ее реализации. Среди них — институциональный (формирование трансрегиональ-

ных компаний), структурный (понимание «промышленного района» страны как локального центра мировой экономики), управленческий (применение геомаркетинга), технологический (этапы интеграции в интернационализированные воспроизводственные процессы) блоки. Опираясь на геоэкономический понятийный аппарат (в том числе «экономические границы» деятельности, «внешнеэкономические связи»), регионы смогут разработать адекватный внешней среде механизм реализации «Стратегии-2020» в сфере внешнеэкономической деятельности, что обеспечит выдвижение России на уровень ведущих мировых держав.

Лукашенко Е. А.

Конкурентоспособность российских предприятий

в условиях их интернационализации:

современное состояние, проблемы и перспективы 85

Глобализация экономики не только ставит российские предприятия перед неизбежностью того, что им придется действовать в условиях жесткой конкурентной среды как на внутреннем, так и на внешних рынках, но и открывает перед самыми эффективными из них широкие перспективы. Практическая деятельность российских компаний по интернационализации их деятельности за прошедшее десятилетие значительно расширилась. Тем не менее произошедший финансовый кризис выявил неэффективный характер стратегий тех (в большинстве своем сырьевых) отечественных компаний, которые уже действуют на зарубежных рынках, что стало лишь очередным подтверждением существования негативных характеристик современной российской экономики.

Целью данной статьи является определение путей повышения конкурентоспособности российских предприятий при их выходе на внешний рынок.

Оценка конкурентоспособности

Хасанов Р. Х.

Методика оценки конкурентоспособности предприятия 99

В статье предлагается методика оценки конкурентоспособности предприятия, основанная на концепции ценностной цепи Майкла Портера. Методика предполагает оценку конкурентоспособности, основанную на ценностных действиях внутри фирмы. Оценка осуществляется экспертным путем с использованием опросных листов.

Мировой финансовый кризис

Карпунин В. И., Новашина Т. С.

Евразийская резервная система: предпосылки создания и развития 110

Попыток объяснения причин весьма сложной финансово-экономической ситуации, с которой столкнулась мировая экономика, и рецептов выхода из нее предпринимается немало. К примеру, информационное агентство Bloomberg в середине октября 2008 г. опубликовало «Индекс финансового состояния», который учитывает показатели денежного, акционерного и облигационного рынков. Этот индекс продемонстрировал настолько беспрецедентный спад, что аналитики вспомнили об эффекте «черного лебедя», которым и объяснили ситуацию на мировых рынках. Авторы статьи убеждены, что в основе глобального системного кризиса, охватившего мировую экономику, по сути, лежит глубокий кризис моральных ценностей. Приоритетность обогащения как цели деятельности на всех уровнях — от низов до истеблишмента — способствовала началу процесса, который способен не только «взорвать» основы мировой финансовой системы, но и привести к более серьезным последствиям в общественном устройстве.

Учебно-методические материалы

От редакции 122

Фатхутдинов Р. А.

Уровни и объекты конкурентоспособности 123

Журнал продолжает публикацию учебника доктора экономических наук Раиса Ахметовича Фатхутдинова «Управление конкурентоспособностью организации».

Анонс

Читайте в следующем номере 144

НОВОСТИ БИЗНЕС-СООБЩЕСТВА

Сентябрь

За 8 месяцев 2009 г. ВВП России упал на 10,2% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. При этом в августе опять же по сравнению с августом 2008 г. падение составило 10,5%. «По году мы наш прогноз не меняем, — уточнила глава Минэкономразвития России Эльвира Набиуллина, — будет снижение на 8,5%». При этом она отметила, что очищенные от сезонных факторов показатели по промышленному производству и розничной торговле внушают осторожный оптимизм, так как говорят о незначительном росте после нескольких месяцев спада.

По расчетам Минэкономразвития, рост промпроизводства в августе без учета сезонного фактора составил около 0,2%, что меньше, чем в июле. По словам министра, это связано с остановкой конвейеров предприятий автопрома. Обрабатывающие производства в целом также снизили в августе темп роста до 0,5%. Снижение производства обрабатывающих отраслей в августе в годовом исчислении составило 16,8%, в январе — августе — 19,8%. В то же время розничная торговля показала небольшой рост — на 0,1% без учета сезонного фактора. Снижение оборота розничной торговли в годовом исчислении составило в августе 9,8%, за 8 месяцев — 4,7%.

Кроме того, глава Минэкономразвития сообщила, что возглавляемое ею министерство в течение двух месяцев подготовит программу по выходу России из кризиса. По словам министра, стратегия выхода из кризиса подразумевает определение четких приоритетов расходной политики. «Нам придется отказаться от непервостепенных расходов», — сказала Набиуллина. Кроме этого, необходимо провести модернизацию экономики, которая, по словам Набиуллиной, превратилась из декларации в «потребность, без которой наша экономика не выживет». «Экономика России должна быть готова к циклическим кризисам. Для этого будут нужны, в частности, высокотехнологичные ФЦП и программы развития транспортной инфраструктуры и жилищного строительства», — отметила глава МЭР.

*РИА Новости,
19.09.2009*

* * *

Международный валютный фонд (МВФ) принял решение продать часть своего золотого запаса для предоставления займов пострадавшим от кризиса странам, передает Associated Press. Руководство фонда ограничило объем продаваемого металла 403,3 т, или 1/8 частью всех своих запасов золота. Драгоценный металл в первую очередь будет предлагаться центральным банкам стран — членом МВФ. Так, правительства России, Китая и Индии уже выразили заинтересованность в покупке — посредством этого шага банки данных стран надеются снизить свою зависимость от доллара. Оставшаяся часть продаваемого золота будет реализована на свободном рынке. До последнего момента МВФ владел 3217 т золота и занимал третье место в мире среди держателей золотого запаса после США и Германии.

Огромные вливания фонда в развивающиеся страны помогли остановить сильное падение их валют и спасти их экономики от дефолта. МВФ уже собрал более 400 млрд долларов для поддержки стран, где последствия кризиса «особенно серьезны». В качестве еще одной антикризисной меры МВФ принял решение об эмиссии в объеме 250 млрд долларов в виде SDR (special drawing rights — специальные права заимствования). Эти средства будут распределены среди 186 государств — членом МВФ согласно квотам стран в фонде.

Эксперты считают, что антикризисные программы МВФ пойдут на пользу лишь небольшим государствам с маленькими золотовалютными запасами. Деньги фонда помогут им справиться с кризисом и избежать дефолта. При этом частично средства МВФ могут пойти на поддержку их национальных валют. Правда, некоторые экономисты уверяют, что дополнительные финансовые вливания в мировую экономику приведут к резкому росту инфляционных рисков. Особенно актуальна эта проблема для стран с небольшими резервами, поскольку резкое увеличение их золотовалютных запасов усилит инфляционное давление. Однако экономисты МВФ уверяют, что пока инфляции можно не опасаться, поскольку 250 млрд долларов в виде SDR составляют всего лишь 0,5% мирового ВВП.

*<http://top.rbc.ru/>,
19.09.2009*

* * *

Министерство регионального развития России предлагает создать региональные инвестиционные фонды, которые помогут субъектам Федерации активнее участвовать в отборе инвестпроектов для оказания государственной поддержки. Об этом заявил на заседании «круглого стола» в рамках инвестиционного форума в Сочи глава министерства Виктор Басаргин. По словам чиновника, ведомство уже разрабатывает концепцию создания таких фондов, которые станут инструментом государственно-частного партнерства. «Будут разработаны правила предоставления и расходования субсидий на реализацию инвестиционных проектов регионального значения самостоятельно органами власти региона», — сообщил Басаргин. Министр добавил, что важную роль в создании региональных инвестфондов сможет сыграть Банк развития и внешнеэкономической деятельности, который «может оказать финансовую поддержку инвесторам».

Кроме того, министр отметил, что Минрегионразвития намерено создать экспертный совет по региональной инвестиционной политике при министерстве, который будет являться консультативно-экспертным органом. По словам министра, за первое полугодие 2009 г. объем инвестиций в регионы сократился почти на 20%, в начале 2009 г. регионы предоставили информацию о более 400 потенциальных проектах общей стоимостью 2 трлн руб. Среди проблем, сдерживающих инвесторов, глава ведомства назвал высокую стоимость, недоступность кредитов для среднего бизнеса, а также административные барьеры. Кроме того, он добавил, что сокращение доходов самих региональных бюджетов в 2009 г. может составить 25–45%.

В рамках инвестиционного форума Минрегион представляет диалоговый центр общения представителей региональных и федеральных властей с банковским сообществом и представителями российского и зарубежного бизнеса по вопросам, связанным с модернизацией экономики и улучшением инвестиционного климата регионов России.

*РИА Новости,
20.09.2009*

* * *

Капитал в условиях мирового финансового кризиса меняет предпочтения. Кризис перераспределил потоки прямых инвестиций: развивающиеся страны получали иностранный капитал, развитые — его теряли. Рецессия дошла до развивающихся стран позже, объясняют эксперты.

Глобальный приток прямых иностранных инвестиций (ПИИ) сократится в этом году на \$500 млрд — до \$1,2 трлн, прогнозирует Конференция ООН по торговле и развитию (UNCTAD). У Economist Intelligence Unit более пессимистичные оценки: спад составит 45%. Но в следующем году инвестиции начнут медленно восстанавливаться и достигнут \$1,4 млрд, а в 2011 г. — \$1,8 млрд, отмечает UNCTAD в докладе «Мировые инвестиции-2009».

Кризис изменил инвестиционный ландшафт. Доля переходных и развивающихся экономик в общем потоке капитала в 2008 г. выросла на 17% — до 43% (\$621 млрд), отмечают эксперты UNCTAD, доля развитых стран — упала на 29% — до \$962 млрд. Кризис начался с развитых рынков, что вызвало резкое снижение притока капитала, пишет UNCTAD в докладе, позже спад пришел в развивающиеся страны. Россия вошла в кризис на год позже других стран, по развитым рынкам рецессия ударила не только раньше, но и сильнее.

Кризис изменил позиционирование стран в первой пятерке лидеров по инвестициям: в 2008 г. в нее вошла и Россия, которая за год обошла Бельгию, Канаду и Германию. Но самым крупным получателем прямых инвестиций остались США, за ними следуют Франция, Китай и Великобритания. В первой половине 2008 г. Россия переживала бум притока капитала, а вот в первой половине 2009 г. прямые инвестиции в Россию упали на 45% — до \$6,1 млрд. Сильнее всего пострадали электроэнергетика (–97%), финансовый сектор (–78%), металлургия (–61,2%), строительство (–50%), добыча полезных ископаемых (–42%).

*«Ведомости»,
18.09.2009*

* * *

Федеральная антимонопольная служба (ФАС России) подвела итоги своей работы по применению программы освобождения от ответственности за участие в ограничивающих конкуренцию соглашениях и согласованных действиях (примечание к ст. 14.32 Кодекса об административных правонарушениях). Эта программа предусматривает, что хозяйствующие субъекты, добровольно заявившие в антимонопольный орган о заключении антиконкурентных соглашений, отказавшиеся от участия в них и представившие доказательства существования картеля, полностью освобождаются от административной ответственности.

За год программой освобождения от ответственности воспользовалось около 500 компаний. Среди них — крупнейшие финансовые организации, ведущие производители продуктов питания, крупные торговые сети, лидеры рынка телекоммуникаций, а также региональные нефтяные компании, хлебозаводы нескольких областей, предприятия деревообрабатывающей промышленности, производители контрольно-кассовой техники.

ФАС России выражает уверенность, что и в новых правовых условиях программа смягчения наказания также будет востребована бизнес-сообществом и окажет положительное влияние на развитие честной конкуренции в российской экономике.

Напомним, что ранее программой освобождения от ответственности могли воспользоваться все компании, участвующие в картеле и обратившиеся в ФАС России. Со вступлением в силу поправок в Кодекс об административных правонарушениях в августе 2009 г. от ответственности за участие в ограничивающих конкуренцию соглашениях и согласованных действиях будет освобождаться только первая компания, обратившаяся в ФАС России. Остальным участникам картеля грозят «оборотные штрафы», а с конца октября — и уголовная ответственность.

*Пресс-служба ФАС России,
15.09.2009*

* * *

Самый высокий уровень минимальных зарплат в Евросоюзе государство гарантирует работникам в Люксембурге и Ирландии. Об этом свидетельствует рейтинг, составленный журналом Forbes на основе данных статистического агентства Eurostat.

Так, в маленьком княжестве минимальная гарантированная зарплата достигает 1642 евро в месяц, что позволило ему возглавить список. За Люксембургом следуют Ирландия (1462 евро), Бельгия (1387 евро), Нидерланды (1382 евро), Франция (1321 евро) и Великобритания (1010 евро).

Из 27 стран — участниц Евросоюза лишь 20 гарантируют гражданам минимальный заработок. После присоединения к Евросоюзу уровень выплат в таких странах, как Польша и Словакия, быстро растет, однако абсолютная величина минимальной зарплаты остается все же чрезвычайно низкой. Так, в 2009 г. в Словакии объем минимальной зарплаты увеличился на 9,2%, но при этом словацкий рабочий зарабатывает минимум 296 евро в месяц. Наиболее низкий уровень гарантированной минимальной зарплаты в Румынии (153 евро) и Болгарии (123 евро).

*www.k2kapital.com,
12.09.2009*

* * *

Российская Федерация спустилась со 118-го на 120-е место в рейтинге благоприятности условий для предпринимательской деятельности, подготовленном Всемирным банком (ВБ) и Международной финансовой корпорацией (IFC). В докладе «Ведение бизнеса-2010: Проведение реформ в трудные времена» рассматривается ситуация в 183 странах. По мнению экспертов ВБ и IFC, странами с наиболее благоприятными условиями для ведения предпринимательской деятельности и последовательно проводимыми реформами являются Сингапур, Новая Зеландия, Гонконг и США. При этом Сингапур возглавляет рейтинг уже четвертый год подряд. «В прошлом году в этой стране были внедрены онлайн-овые и электронные процедуры, упростившие порядок создания новых предприятий, получения разрешений на строительство и передачи права собственности», — говорится в докладе.

Из стран бывшего СССР самое высокое место в рейтинге — 11-е — получила Грузия, поднявшись с 16-й строчки. Рейтинг Белоруссии с реализованными реформами по 6 направлениям вырос на 24 позиции — до 58-й строчки, Казахстан поднялся до 63-го места.

Хуже, чем в России, с ведением бизнеса обстоят дела на Украине (142-е место), в Узбекистане (150-е место) и Таджикистане (152-е место).

«Осознавая роль предприятий — особенно малых и средних — в создании рабочих мест и генерировании государственных доходов, правительства ряда стран, в том числе Китая, Республики Корея, Малайзии и Российской Федерации, включили реформы системы регулирования предпринимательской деятельности в свои планы восстановления экономики», — говорится в докладе Всемирного банка. Вместе с тем эксперты обращают внимание на то, что большинство реформ стали лишь частью более долгосрочных программ, направленных на повышение конкурентоспособности и обеспечение благоприятных условий для создания предприятий и новых рабочих мест.

По данным Всемирного банка, в России были проведены три реформы, оказавшие положительное влияние на предпринимательскую деятельность: в сфере регистрации собственности, налогообложения и закрытия бизнеса. В частности, эксперты отмечают снижение в 2009 г. налога на прибыль с 24 до 20%, внесение изменений в Закон о банкротстве и ускорение процесса регистрации собственности за счет введения новых форм документации (в частности, кадастровых паспортов) вместо инвентарных документов и кадастровых карт.

*РИА Новости,
09.09.2009*

КАЛЕНДАРЬ МЕРОПРИЯТИЙ

Дата	Наименование, тема	Организатор	Место проведения	Телефон, факс, e-mail
Семинары и конференции				
14 сентября	Общероссийский деловой форум «Развитие малого и среднего бизнеса: директивы правительства и реальная практика»	Газета «Ведомости»	Москва	Тел.: (495) 956–2536 E-mail: conference@vedomosti.ru
17–18 сентября	Семинар «Корпоративная культура и мотивация: построение конкурентных отличий компании»	Эффект-консалтинг	Москва	Тел.: (495) 786–3907 E-mail: info@effektivno.ru
18–20 сентября	VIII Международный симпозиум по эволюционной экономике «Эволюционная экономика и финансы: инновации, конкуренция, экономический рост»	Центр эволюционной экономики, Институт экономики РАН, Центральный экономико-математический институт РАН, «Новая экономическая ассоциация»	Пушино, Московская область	Тел.: (495) 637-69-56; (495) 129-08-88 E-mail: evoltgb@list.ru
21–22 сентября	Международная конференция «Что происходит на фармацевтическом рынке? Осенняя сессия фармлидеров»	infor-media Russia	Москва	Тел.: (495) 666–2244 Факс: (495) 666–2245 E-mail: iliuhina@infor-media.org
28 октября	Всероссийская научно-практическая конференция «Актуальные проблемы экономики и управления современной России»	Пермский институт экономики и финансов	Пермь	Тел.: (342) 238–8661 E-mail: eoigibesova@pief.ru, smorozova@pief.ru
17 ноября	XVII Кондратьевские чтения «Долгосрочное прогнозирование: исторический опыт и критический анализ»	Международный фонд Н.Д. Кондратьева, Институт экономики РАН и Экономический факультет Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова	Москва	Тел.: (499)129-0209 (499)129-0488 E-mail: belova@inecon.ru, bondarenko@inecon.ru
23–24 ноября	Семинар «Практика применения антимонопольного законодательства: анализ актуальных вопросов и судебной практики»	Институт современного образования (ИНСО) и Юридический институт «М-Логос»	Москва	Тел.: (495) 771–5927 (495) 626–3074 E-mail: inso@inso.edu.ru
25 ноября	II научная конференция «Современный менеджмент: проблемы, гипотезы, исследования»	Факультет менеджмента ГУ ВШЭ	Москва	Тел.: (495) 772-9569 E-mail: profy@manconf.ru
25–26 ноября	Ежегодный деловой форум «Финансовая Россия»	Газета «Ведомости»	Москва	Тел.: (495) 956–2536 E-mail: conference@vedomosti.ru

ОБЗОР ЛИТЕРАТУРЫ

Пармененков К. Н.

Управление процессом развития конкуренции и монополизации в условиях повышения конкурентоспособности России. М.: Инфра-М, 2009.

В данной книге, посвященной развитию конкуренции и монополизации, предлагается отказаться от ряда устаревших теоретических установок и перейти к формированию более эффективной экономической политики, направленной на повышение конкурентоспособности России.

Книга будет полезна государственным служащим, научным работникам, а также всем, кто интересуется проблемами современного экономического развития 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 самое сердце бизнес в других странах. Высокие технологии и специализированные продукты Китая делают 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 собственным будущим.

Анучин А. 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 много 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.

Милинд Леле

Абсолютное оружие. Как убить конкуренцию. Захват и удержание рынка. СПб.: Питер, Коммерсантъ, 2009.

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

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

Лифиц И. М.

Конкурентоспособность товаров и услуг. М.: Высшее образование, Юрайт-Издат, 2009.

В книге рассматривается товароведный аспект проблемы — в частности, сущность и роль, критерии и факторы, методы оценки конкурентоспособности, роль конкурсов как инструментов установления конкурентоспособности товаров и услуг.

Книга предназначена преподавателям и студентам, обучающимся по специальностям 070801 (350700) «Реклама», 080111 (061500) «Маркетинг», 080301 (351300) «Коммерция (торговое дело)», 080401 (351100) «Товароведение и экспертиза товаров», 080300 (522000) «Коммерция (бакалавр)».

Фатхутдинов Р. А.

Глобальная конкурентоспособность. На стол современному руководителю. М.: 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 широкому кругу читателей, обеспокоенных снижением конкурентоспособности России и качества жизни россиян. Инвесторам она поможет выбрать объект инвестирования, креативно мыслящим людям — определить пути повышения своей конкурентоспособности.

Супрун В. А.

Интеллектуальный капитал. Главный фактор конкурентоспособности экономики в XXI веке. М.: Либроком, 2010.

Монография является первым и, по сути, уникальным всесторонним исследованием нового фактора производства. В ней рассмотрены:

- 1) объективные условия появления интеллектуального капитала: изменение функций труда, творчество как производственная деятельность, изменения в сфере услуг и постиндустриального общества, знания и информация как новые ресурсы экономики;
- 2) теоретические предпосылки и основы появления теории интеллектуального капитала;
- 3) совершенно новые вопросы определения интеллектуального капитала национальной экономики, его оценки, управления интеллектуальным капиталом страны — дан обзор опыта управления инновационными и образовательными системами в разных странах;
- 4) сложные вопросы справедливого и эффективного распределения стоимости между собственниками интеллектуального и традиционных видов капитала (физического и денежного).

В книге содержится много теоретического и фактического материала, прослеживается строгая научная логика, приведены точные разработанные автором определения. Для практиков ее ценность заключается в разработке и обосновании практических подходов к сложным вопросам функционирования интеллектуального капитала — как на фирме, так и в национальной экономике. Материал книги четко структурирован, это позволяет работать с отдельными главами и разделами, что, несомненно, оценят практики. Каждый раздел является законченным исследованием, что увеличивает практическую ценность для всех категорий читателей.

Рекомендуется экономистам — преподавателям, аспирантам, студентам.

У. Чан Ким, Рене Моборн
Стратегия голубого океана. М.: НИРРО, 2009.

Стремясь к постоянному росту и увеличению прибылей, компании долгое время воевали со своими конкурентами. Они боролись за конкурентное преимущество, сражались за долю рынка и бились во имя отличия от других. Однако в сегодняшних переполненных отраслях такая конкуренция заводит лишь в кровавые «алые океаны», где конкуренты сражаются за все мельчающие объемы прибыли.

У. Чан Ким и Рене Моборн утверждают, что такая стратегия — победа в конкурентной борьбе — все менее способствует получению прибылей и росту в будущем. «Стратегия голубого океана» — подход к стратегии бизнеса с позиций творчества, а не войны. Авторы доказывают, что лидеры завтрашнего дня добьются успеха за счет не победы над конкурентами, но стратегии создания «голубых океанов» рыночного пространства, где попросту отсутствует конкуренция. В данной книге — все о том, как изменить сложившееся положение дел, создать выигрышную стратегию будущего и внедрить ее быстро и с наименьшими затратами.

Книга является практическим руководством к действию. Авторы предлагают читателю разработанную ими технологию анализа бизнеса, направленную на поиск нового рыночного пространства, и инструменты для успешного создания и завоевания «голубых океанов». Любая компания может воспользоваться ими для успешного создания и реализации стратегий «голубого океана»: изменить границы рынка, сконцентрироваться на общей картине, выйти за пределы существующего спроса и т. д.

Предлагаемая технология основана на изучении 150 стратегических подходов, предпринятых в бизнесе более чем за 100 лет и более в 30 отраслях (производство часов, вина, цемента, компьютеров, автомобилей, опыт цирковых компаний и т. д.).

Книга адресована представителям компаний, работающих на высококонкурентных рынках, преподавателям, аспирантам и студентам экономических вузов и бизнес-школ.

Дашян М. С.
Захват рынков. Тактика и стратегия расширения бизнеса. М.: Эксмо, 2009.

Захват новых рынков — не только работа маркетологов или сфера M&A. Это комплекс проблемных ситуаций, которые необходимо решать совместно. Привлечение инвестиций, война компроматов, тайные общества, психология влияния, корпоративная архитектура, управление финансовыми потоками, интеллектуальная собственность, реклама, посредничество, трудовые отношения... Отложить каждый из этих вопросов — значит пропустить конкурента на пять шагов вперед себя. А если предусмотреть все возможные нюансы? Тогда есть все основания создать империю, подобную тем, которые были образованы в Средние века посредством военного искусства.

Книга предназначена для собственников и менеджеров, определяющих стратегию поведения компании на рынке и интересующихся собственным будущим.

ОТ РЕДАКЦИИ

В последнее время на фоне мирового финансового кризиса, замедления экономического роста и снижения спроса на товары и услуги все более активной становится конкурентная борьба как на мировом, так и на национальных рынках. При этом возрастают роль и значение государства по созданию условий для развития конкурентной среды. Приобретают особое значение принимаемые государством меры по антимонопольному регулированию, по защите конкуренции.

С учетом важности эффективного решения проблем, которые возникают сегодня не только в экономике, но и в обществе в целом в области конкуренции и конкурентоспособности, редакция журнала публикует два важнейших документа:

- **Программу развития конкуренции в Российской Федерации на период до 2012 года;**
- **доклад ФАС России «О состоянии конкуренции в Российской Федерации в 2008 году».**

Доклад «О состоянии конкуренции в Российской Федерации» в соответствии со статьей 23 Федерального закона «О защите конкуренции» Федеральная антимонопольная служба России ежегодно представляет в правительство Российской Федерации. Этот документ, как следует из его названия, характеризует текущее состояние конкуренции на национальном рынке. Программа же является основой для реализации конкурентной политики, определяет приоритеты и ее основные направления на длительный период, включает меры антимонопольного регулирования, иные защитные меры, а также меры по развитию конкуренции, расширяющие возможности субъектов рынка и стимулирующие предпринимательскую деятельность.

Редколлегия и редакция журнала предлагают представителям бизнес-сообщества, государственной и исполнительной власти, ученым, аналитикам и всем заинтересованным читателям нашего журнала провести открытое и независимое обсуждение основных положений данных документов, связанных с устранением препятствий для развития конкуренции в российской экономике и выбором первоочередных мер для защиты конкуренции и повышения конкурентоспособности как национальной экономики в целом, так и отдельных ее отраслей, хозяйствующих субъектов, с тем чтобы, используя коллективное мнение, предложить, возможно, более эффективные механизмы реализации намеченных рубежей.

Учитывая ограниченный объем журнала, мы приняли решение о публикации только основных положений данных документов. В полном объеме с ними можно ознакомиться на сайте <http://www.fas.gov.ru/>

Главный редактор журнала
Т. С. Новашина

УДК 339.133.025

КОНКУРЕНТНАЯ ПОЛИТИКА И КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

(из доклада ФАС России «О состоянии конкуренции в Российской Федерации» за 2008 год)

1. Текущие задачи антимонопольного регулирувания в условиях глобального финансового кризиса

Конкуренция играет ключевую роль в экономической системе современной России. Конкуренция сохраняет равноправное положение участников экономических отношений — обеспечивает продавцам и покупателям свободу выбора. В условиях конкуренции покупатель имеет возможность выбрать из нескольких или многих продавцов необходимого ему товара. Такая же возможность имеется и у продавца — добровольно решить вопрос о географическом месте, времени и условиях предложения своей продукции. Конкуренция является необходимым условием существования, фундаментом всей рыночной системы — позволяет цене выполнять координирующие функции, служить индикатором наличия излишков или дефицита. Рынок существует только при наличии конкуренции. Конкуренция контролирует эффективность частного предпринимательства — заставляет структуры, неэффективно использующие имеющиеся ресурсы, покидать «поле экономической игры». Конкуренция — залог повышения эффективности бизнеса и экономического роста государства.

Экономическая активность крупных компаний, заинтересованных в максимизации частной прибыли, однако, неизбежно порождает угрозы конкуренции: попытки вы-

вести из экономического оборота ограниченные ресурсы, воспрепятствовать научно-техническому и экономическому росту конкурентов, стремление вступить в сговор с конкурентами, захватить рынок, необоснованно повысить цены выше общественно эффективного уровня. Не следует переоценивать масштабы такой деятельности, но и недооценивать ее крайне опасно. Экономическая система не может с ней справиться самостоятельно и поэтому нуждается в определенном воздействии со стороны государства — проведении политики защиты и развития конкуренции. Конституция Российской Федерации гарантирует проведение такой политики.

Защита конкуренции осуществляется посредством проведения эффективного антимонопольного регулирувания, которое является важнейшим инструментом предупреждения угроз ограничения конкуренции, пресечения возникающих нарушений законодательства. Развитие конкуренции, в свою очередь, осуществляется путем использования целого комплекса мер экономической политики, направленных на привлечение на рынки новых участников.

В предыдущем докладе ФАС России «О состоянии конкуренции в Российской Федерации» были сформулированы системные проблемы, стоящие перед государством в сфере защиты и развития конкуренции:

- недостаточное регулирование положения естественных монополий;
- масштабы антиконкурентных действий органов власти;

- повышение эффективности защиты конкуренции, в том числе активизация борьбы с картелями;

- крайне низкая доля малых и средних компаний в экономике России (угрожающе большая доля крупных компаний);

- необходимость реализации специальных мер по развитию конкуренции в приоритетных отраслях российской экономики.

Некоторые из них постепенно решаются. Принят «второй антимонопольный пакет» — комплекс поправок в антимонопольное законодательство, направленных в том числе на повышение эффективности ответственности (в первую очередь — ответственности органов власти).

Распоряжением Правительства Российской Федерации от 19 мая 2009 г. № 691-р утверждены Программа развития конкуренции в Российской Федерации и План мероприятий по ее реализации. Программа развития конкуренции в Российской Федерации предусматривает меры по развитию конкуренции более чем в 10 отраслях и секторах экономики. Тем не менее необходимость стратегических решений правительства Российской Федерации по естественным монополиям, поддержке малых и средних компаний сохраняет свою актуальность.

Программа развития конкуренции в Российской Федерации включает оценку текущего состояния конкуренции в Российской Федерации, предлагает системный подход к развитию и защите конкуренции, а также конкретные предложения по решению проблем, препятствующих развитию конкуренции.

В целях реализации данной Программы также подготовлен План мероприятий по ее реализации, предусматривающий участие широкого круга федеральных органов исполнительной власти в его выполнении.

Одно из основных направлений, предусмотренных программой, — общее улучшение конкурентной среды за счет сокращения необоснованных внутренних и внешне-торговых барьеров, механизмов избыточности регулирования, развития транспортной,

информационной, финансовой, энергетической инфраструктуры и обеспечения ее доступности для участников.

В частности, для устранения необоснованных административных барьеров, снижающих стимулы входа на рынки новых участников, повышающих непроизводительные издержки и создающих условия для коррупции и использования «административного ресурса», предлагается:

- разграничить функции по контролю и надзору в отдельных сферах, в том числе в здравоохранении, транспорте, нефтехимии, производстве продуктов питания и строительных материалов;

- сократить количество унитарных предприятий, функционирование которых на конкурентных рынках может быть обеспечено негосударственными коммерческими организациями;

- унифицировать и упростить процедуру лицензирования;

- расширить применение электронных технологий, направленных на автоматизацию и упрощение взаимодействия участников рынка с регулирующими органами;

- усовершенствовать процедуры распределения государством ограниченных ресурсов и отдельных прав (например, права пользования недрами, лесными, водными и биоресурсами) в целях обеспечения справедливых условий такого распределения, реализации принципов прозрачности и состязательности.

Отдельное внимание в Программе уделяется разработке и реализации региональных программ развития конкуренции, одной из стратегических целей которых является выравнивание условий конкуренции в различных субъектах Российской Федерации.

Реализация мер, заложенных в региональных программах развития конкуренции, будет способствовать:

- созданию и развитию логистической, торговой, энергетической, информационной инфраструктуры, необходимой для развития предпринимательской деятельности;

- упрощению начала и ведения предпринимательской деятельности;
- сокращению административных барьеров и устранению ограничений для перемещения товаров, в том числе между субъектами Российской Федерации;
- сокращению прямого участия государственных органов и органов местного самоуправления в хозяйственной деятельности;
- повышению информационной прозрачности деятельности органов власти и органов местного самоуправления.

В целях устранения проблемы использования на региональном и муниципальном уровнях практики неформальных преференций, создания искусственных барьеров, дискриминационного подхода к оказанию государственных услуг, проведения необоснованных проверок, организации давления посредством использования административного ресурса следует организовать работу по адвокатированию конкуренции среди органов государственной власти и органов местного самоуправления.

Другим важным направлением является совершенствование антимонопольного регулирования, в том числе повышение эффективности защиты конкуренции от антиконкурентных действий органов власти и хозяйствующих субъектов.

Программа содержит такие мероприятия, необходимые для совершенствования антимонопольного законодательства, как:

- разграничение двух категорий нарушений антимонопольного законодательства — прямо и косвенно связанных с ограничением конкуренции;
- анализ и усовершенствование практики применения антимонопольным органом предусмотренных законодательством мер структурного характера.

Также Программой предусмотрено совершенствование таких инструментов развития конкуренции, как таможенно-тарифное и нетарифное регулирование, налоговая политика, программы и планы развития отдельных отраслей или сфер экономиче-

ской деятельности, система государственных и муниципальных закупок, регулирование естественных монополий, развитие малого и среднего предпринимательства.

В Программу включены меры по развитию конкуренции в отдельных отраслях (в частности, на рынке нефтепродуктов, в сфере авиатопливообеспечения, на рынке газа, в сфере электроэнергетики, жилищно-коммунального хозяйства, на рынках минеральных удобрений, агропродовольственных рынках, в сфере розничной торговли, на строительном рынке, на рынке цемента, на рынках металлургического сырья, рынке энергетического угля, в сфере железнодорожного транспорта).

Указанные меры направлены в том числе на привлечение в отрасли новых участников, а также на создание условий для их состоятельности.

В целом принятие Программы является значительным достижением российской конкурентной политики. Реализация Программы на основе межведомственного взаимодействия должна стать важным положительным примером совместных действий российских органов исполнительной власти по развитию конкуренции.

ФАС России считает, что также необходимо расширение перечня отраслей, в которых предусмотрены специальные меры развития конкуренции, в первую очередь за счет инновационных и социально ориентированных отраслей экономики.

Глобальный финансовый кризис, затронувший всю мировую экономику, ставит перед правительством Российской Федерации задачу обеспечения стабильности национальной экономики. Реструктуризация хозяйствующих субъектов, значительные влияния капитала с целью оказания помощи финансовым институтам, осуществляющиеся во всем мире, способствуют слиянию, объединению компаний. Важным является проведение такой политики, неизбежно связанной с предоставлением преференций, с полным соблюдением конкурентных принципов.

Президент Российской Федерации Д. А. Медведев следующим образом сформулировал актуальность политики защиты и развития конкуренции: *«В сегодняшних очень непростых условиях, вызванных кризисом, мы тем не менее ни на один день не должны откладывать решение задач, которые служат дальнейшему развитию нашей экономики, нашей хозяйственной жизни.... Необходимые структурные изменения в нашей экономике могут произойти только при усилении конкуренции в каждой из российских территорий и во всех секторах экономики»*¹.

Председатель правительства Российской Федерации В. В. Путин указывает, что развитие конкуренции позволит использовать сложившиеся условия для укрепления и качественного развития российской экономики: *«Сейчас мы предпринимаем целый комплекс мер по поддержке реального сектора экономики. Однако очевидно, если эти меры не будут сопровождаться последовательной политикой, направленной на развитие конкуренции, на повышение эффективности экономики, мы рискуем добиться обратного эффекта. Мы не используем кризис для укрепления и качественного развития российской экономики. Напротив, за счет мер господдержки «законсервируем» неэффективные, неконкурентоспособные производства»*².

Текущими задачами антимонопольной политики в условиях кризиса являются:

- развитие конкуренции на российских территориях — придание конкурентной политике регионального измерения;
- развитие конкуренции как инструмента повышения эффективности экономики —

особое внимание инновационным (наукоёмким) отраслям и отраслям с высоким потенциалом увеличения производительности труда;

- обеспечение соблюдения конкурентных принципов в проведении антикризисной политики, недопущение ущемления интересов общества и бизнеса в ходе реструктуризации и финансового оздоровления компаний;
- создание максимально благоприятных условий для появления и выхода на рынки новых высокоэффективных компаний;
- снятие административных и инфраструктурных барьеров для развития предпринимательской деятельности, развитие системы информационной поддержки ведения бизнеса.

Осуществление антимонопольного регулирования, ориентированного на решение задач, поставленных президентом Российской Федерации и председателем правительства Российской Федерации, по мнению ФАС России, должно осуществляться на принципах обеспечения экономической безопасности Российской Федерации, единства экономического пространства Российской Федерации, транспарентности процессов экономической концентрации, а также открытости всех решений и действий антимонопольных органов.

2. Макроэкономические оценки состояния конкуренции в Российской Федерации

Осенью 2008 г. в мировой экономике начался глобальный финансовый кризис. Ухудшение основных макроэкономических показателей в Российской Федерации объясняет и снижение ряда индикаторов, демонстрирующих интенсивность конкуренции в экономике. Вместе с тем ряд характеризующих интенсивность конкуренции показателей в отдельных отраслях свидетельствует об ее усилении, что говорит о наличии у россий-

¹ Вступительное слово на заседании Государственного совета «О мерах по развитию национальной конкурентоспособности в условиях мирового финансового кризиса». 18 ноября 2008 года. Ижевск.

² Вступительное слово на заседании Совета по конкурентоспособности и предпринимательству. 26 ноября 2008 года. Москва.

ской экономики прочного фундамента, факторов экономического роста, конкурентноспособных компаний.

Программой развития конкуренции в Российской Федерации предусматривается разработка системы показателей мониторинга конкурентной среды, включающей в том числе показатели уровня развития конкуренции; показатели административных барьеров, включая барьеры для входа на рынки; показатели концентрации на ряде важнейших товарных рынков.

Оценка конкуренции на макроуровне по данным Росстата позволяет оценить следующие признаки развития конкуренции.

2.1. Структурные признаки конкуренции

Общее количество предприятий и организаций, действующих в экономике Российской Федерации, по состоянию на начало 2008 г. составило, по данным Росстата, 4,67 млн единиц и выросло на 3,7% по сравнению с 2007 г. В течение 2008 г. новых организаций было зарегистрировано 526 тыс. и ликвидировано 164 тыс., т.е. прирост составил 7,7% общего числа предприятий и организаций.

По сравнению с 2005 г. стала снижаться доля крупнейших компаний в экономике страны (без учета групп лиц, в которые

они входят). Так, если в 2003–2005 гг. 10% ВВП создавалось 52, затем 19, а потом всего 10 компаниями, то за 2006–2007 гг. число таких компаний выросло до 16 (табл. 1).

Непрерывно растет число малых предприятий (в 2007 г. на 10% к 2006 г.), а также оборот малых предприятий (в 2007 г. на 28% к 2006 г.).

Увеличение общего количества экономических субъектов, занимающихся хозяйственной деятельностью, свидетельствует о расширении конкурентных отношений и возможностях развития конкурентной среды.

По отдельным отраслям экономики отмечаются следующие тенденции (табл. 2).

Продолжает сокращаться число хозяйствующих субъектов, действующих в сельском хозяйстве (–10% за 2007–2008 гг.; число ликвидированных организаций в 2008 г. превышает число созданных на 4 тыс.).

Замедляются темпы сокращения количества предприятий и организаций, производящих машины и оборудование. Если число таких экономических субъектов на начало 2008 г. сократилось на 5% по сравнению с 2007 г., то число созданных в 2008 г. организаций, занимающихся соответствующим видом экономической деятельности, впервые за последние годы превысило число ликвидированных.

Сократилось к 2008 г. (на 4,7%) количество экономических субъектов, предостав-

Таблица 1

Количество организаций (без субъектов малого предпринимательства) с суммарной долей добавленной стоимости в ВВП

Доля добавленной стоимости в ВВП	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.
10%	52	19	10	11	16
20%	710	207	69	90	128
30%	7 128	2 248	474	620	841
40%	97 937	36 601	4 320	5 364	6 429
50%	—	94 621	87 906	102 443	106 094

Источник: Росстат (письмо от 30 января 2009 г. № ИУ-03-21/280).

Таблица 2

Распределение предприятий и организаций по видам экономической деятельности на 1 января соответствующего года; демография организаций за 2008 г.*

Виды экономической деятельности (данные на 1 января)	2006 г. тыс. (%)	2007 г. тыс. (%)	2008 г. тыс. (%)	Изменение количества предприятий и организаций (2008 к 2007), %	Зарегистрировано организаций в 2008 г., тыс.	Ликвидировано организаций 2008 г., тыс.	Изменение за 2008 г., тыс.
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	293,2 (6,2)	261,5 (5,8)	233,6 (5,8)	-10,7	12,2	16,3	-4,1
Обрабатывающие производства	478,4 (10,0)	409,7 (9,1)	416,1 (9,1)	+1,6	38,3	13,9	24,4
В том числе: производство пищевых продуктов, включая напитки и табак	69,3 (1,5)	61,3 (1,4)	59,5 (1,4)	-2,9	3,4	2,8	0,7
обработка древесины и производство изделий из дерева	45,1 (0,9)	36,2 (0,8)	36,8 (0,8)	+1,7	3,7	1,4	2,3
целлюлозно-бумажное производство, издательская и полиграфическая деятельность	56,0 (1,2)	52,3 (1,2)	55,0 (1,2)	+5,2	5,4	1,3	4,1
Производство машин и оборудования	74,2 (1,6)	57,7 (1,3)	54,9 (1,3)	-4,9	3,9	1,8	2,1
Строительство	371,7 (7,8)	351,8 (7,8)	390,5 (7,8)	+11,0	66,2	12,3	53,9
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	1831,4 (38,4)	1724,3 (38,3)	1807,5 (38,3)	+4,8	210,2	62,1	148,1
В том числе: торговля автотранспортными средствами, мотоциклами, их техническое обслуживание и ремонт	85,3 (1,8)	95,1 (2,1)	110,8 (2,1)	+16,5	18,0	3,7	14,3
оптовая торговля, включая торговлю через агентов, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами	1379,9 (28,9)	1259,6 (28,0)	1317,7 (28,0)	+4,6	159,7	46,7	113,0
розничная торговля, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами; ремонт бытовых изделий и предметов личного пользования	366,1 (7,7)	369,6 (8,2)	378,9 (8,2)	+2,5	32,5	11,7	20,8

Окончание табл. 2

Виды экономической деятельности (данные на 1 января)	2006 г. тыс. (%)	2007 г. тыс. (%)	2008 г. тыс. (%)	Изменение количества пред- приятий и органи- заций (2008 к 2007), %	Зарегистри- ровано органи- заций в 2008 г., тыс.	Ликвиди- ровано органи- заций 2008 г., тыс.	Измене- ние за 2008 г., тыс.
Гостиницы и рестораны	79,7 (1,7)	80,9 (1,8)	84,7 (1,8)	+4,7	8,6	2,1	6,5
Транспорт и связь	184,5 (3,9)	193,5 (4,3)	214,9 (4,3)	+11,1	32,7	5,8	26,9
В том числе связь	23,0 (0,5)	23,8 (0,5)	26,1 (0,5)	+9,7	2,6	0,6	2,1
Финансовая деятельность	102,5 (2,1)	94,2 (2,1)	98,9 (2,1)	+5,0			0,0
Операции с недвижимым иму- ществом, аренда и предостав- ление услуг	689,8 (14,5)	659,0 (14,6)	709,5 (14,6)	+7,7	108,0	20,1	87,9
управление эксплуатацией жилого фонда	47,8 (1,0)	51,3 (1,1)	53,7 (1,1)	+4,7			
предоставление прочих ком- мунальных, социальных и персональных услуг	346,6 (7,3)	338,1 (7,5)	322,3 (7,5)	-4,7			

* Выбраны виды экономической деятельности, в которых число предприятий и организаций составляет более 1% общего числа.

Источники: Российский статистический ежегодник 2008. Росстат; Социально-экономическое положение России. Январь 2009 г. Росстат.

ляющих прочие коммунальные, социальные и персональные услуги. Это достаточно тревожный признак, поскольку такие организации во многом определяют уровень жизни населения и являются организациями малого и среднего бизнеса, развитие которых — признак хорошей рыночной среды.

Заметно возросло число предприятий и организаций в секторах строительства и торговли автотранспортными средствами (на 11 и 16%), а также в сфере связи (9%).

В целом состояние конкурентной среды характеризует все еще высокий уровень административных барьеров, таможенных тарифов, которые нередко действуют даже тогда, когда они не служат ни протекционистским, ни фискальным целям. Серьезным барьером является также несоответствие

темпов и качества развития инфраструктуры потребностям бизнеса, а также недостаточное информационное обеспечение. Однако наличие тенденции по выравниванию нормы прибыли говорит о снижении барьеров для межотраслевого перелива капитала. Динамика основных показателей деятельности товарных бирж свидетельствует о развитии процессов создания информационной инфраструктуры бизнеса и о снижении информационных барьеров для новых участников (табл. 3).

2.2. Функциональные признаки конкуренции

В ряде отраслей российской экономики показатели рентабельности до 2008 г. суще-

Таблица 3

**Рентабельность проданных товаров, продукции, работ, услуг и активов организаций
по видам экономической деятельности, %**

	2007 г.		2008 г.	
	Рентабельность			
	проданных товаров, продукции, работ, услуг	активов	проданных товаров, продукции, работ, услуг	активов
Всего	14,3	10,5	14,0	5,8
В том числе: сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	14,5	6,5	10,8	5,1
рыболовство, рыбоводство	11,0	8,1	8,8	2,7
добыча полезных ископаемых	31,5	16,3	27,6	12,9
Из них: добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	31,1	16,5	24,7	12,9
добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических	33,6	15,2	49,6	13,0
из нее добыча металлических руд	34,4	16,9	62,4	16,7
обрабатывающие производства	18,4	14,3	17,6	11,0
из них: производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	10,5	6,5	10,8	6,3
текстильное и швейное производство	4,9	1,9	4,7	1,0
производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	6,9	5,4	8,0	4,0
обработка древесины и производство изделий из дерева	9,6	4,8	3,0	-3,5
целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность	11,6	9,7	9,4	4,3
В том числе: производство целлюлозы, древесной массы, бумаги, картона и изделий из них	13,0	8,7	8,9	1,8
издательская и полиграфическая деятельность, тиражирование записанных носителей информации	9,4	12,1	10,3	10,4
производство кокса и нефтепродуктов	28,3	21,7	28,6	18,3
Из них: производство кокса	19,9	15,0	14,6	16,4
производство нефтепродуктов	28,5	21,8	29,1	18,4
химическое производство	19,7	15,3	32,5	22,3
производство резиновых и пластмассовых изделий	8,1	8,3	7,0	2,6
производство прочих неметаллических минеральных продуктов	29,0	21,4	22,6	10,2
металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	32,4	24,0	25,9	16,5
В том числе: металлургическое производство	36,8	25,5	29,1	17,6
производство готовых металлических изделий	8,6	8,7	8,4	6,7
производство машин и оборудования	9,4	6,8	8,7	5,9
производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	10,2	8,9	9,1	6,7
производство транспортных средств и оборудования	6,6	3,9	4,4	-1,1

Окончание табл. 3

	2007 г.		2008 г.	
	Рентабельность			
	проданных товаров, продукции, работ, услуг	активов	проданных товаров, продукции, работ, услуг	активов
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	5,3	3,3	4,7	1,4
Из них: производство, передача и распределение электроэнергии, газа, пара и горячей воды	5,3	3,5	4,6	2,2
Из них: производство, передача и распределение электроэнергии	7,4	4,1	6,9	2,9
производство и распределение газообразного топлива	4,6	2,3	3,2	4,2
строительство	6,3	4,4	7,0	3,8
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	9,5	8,6	11,7	4,2
В том числе: торговля автотранспортными средствами и мотоциклами, их техническое обслуживание и ремонт	6,3	15,6	5,3	9,3
оптовая торговля, включая торговлю через агентов, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами	11,5	8,6	15,1	3,9
розничная торговля, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами; ремонт бытовых изделий и предметов личного пользования	4,0	5,8	4,1	4,9
гостиницы и рестораны	16,2	14,1	10,7	8,9
транспорт и связь	16,3	6,8	13,7	5,2
Из них: деятельность железнодорожного транспорта	8,4	2,9	6,6	1,3
деятельность прочего сухопутного транспорта	-3,9	0,8	-4,3	0,9
транспортирование по трубопроводам	17,6	9,7	18,9	6,8
связь	39,2	17,2	30,6	14,3
финансовая деятельность	6,2	19,4	5,5	-41,5
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	11,5	12,8	12,0	3,8
Из них: управление эксплуатацией жилого фонда	-7,7	-0,3	-4,3	-0,4
научные исследования и разработки	10,2	4,8	10,9	3,6
государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	2,8	2,2	6,1	4,5
образование	7,6	5,8	8,3	6,0
здравоохранение и предоставление социальных услуг	8,5	6,2	8,7	5,9
предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	12,7	10,5	15,4	9,4
Из них: деятельность по организации отдыха и развлечений, культуры и спорта	17,5	23,3	22,5	20,9

Источник: Социально-экономическое положение России. Январь 2009 г. Росстат.

ственно превышали средние показатели для экономики в целом (добыча металлических руд, химическое производство, производство нефтепродуктов, металлургическое производство, связь). Усиление конкурентной борьбы в 2008 г. привело к определенному выравниванию разброса показателей рентабельности, к снижению нормы прибыли и показателей рентабельности до среднего для экономики уровня.

Несмотря на глобальный финансовый кризис, рентабельность проданной продукции для экономики в целом практически не изменилась и осталась на уровне 14%. Снижение рентабельности происходило в высокорентабельных отраслях, ориентированных на экспорт (добыча топливно-энергетических полезных ископаемых, металлургические производства, производство неметаллических минеральных продуктов); в отраслях со значительным внутренним рынком (связь).

Рост рентабельности продаж наблюдался в строительстве, сфере услуг, научных исследованиях и разработках.

Основой для формирования справедливых рыночных цен на массовую сырьевую продукцию является биржевое ценообразование. В 2007 г. в том числе в результате действий Федеральной антимонопольной службы, выдавшей ряду занимающих доминирующее положение компаний предписания о реализации продукции через биржи по определенным правилам, качественно увеличился оборот бирж. В 2008 г. эта позитивная динамика продолжила свое развитие: в 1,5 раза увеличилось число торгов, на 30% — число сделок, на 40% — биржевой оборот (в основном за счет роста торговли зерном) (табл. 4).

В настоящее время устойчивая тенденция к повышению концентрации производства во многих отраслях на мировом рынке способствует слияниям и укрупнениям российских компаний. Однако сам факт высокой концентрации не означает низкого уровня конкуренции на рынке. Напротив, для ряда отраслей высокий уровень концентрации является необходимым условием эффективности.

Таблица 4

Основные показатели деятельности товарных бирж

	2006 г.	2007 г.	2008 г.
Число бирж (на конец года)	26	23	28
Проведено торгов, тыс.	1,7	1,8	2,8
Заключено сделок с реальным товаром, тыс.	4,9	36	46,2
Биржевой оборот по сделкам с реальным товаром (в фактически действовавших ценах, без оборота по фьючерсным сделкам), млн руб.	5345	46895	66800
В том числе:			
потребительские товары, зерно	989	3409	32183
продукция производственно-технического назначения	4071	43412	33649
прочие товары (включая сделки по продаже экспортных (импортных) квот и квот на использование водных биоресурсов)	285	74,1	75,9

Источники: Российский статистический ежегодник 2008. Росстат; Социально-экономическое положение России. Январь-февраль 2009 г. Росстат.

3. Динамика нарушений антимонопольного законодательства в 2007–2008 гг.

Объем работы ФАС России в сфере пресечения нарушений антимонопольного законодательства (без учета контроля и надзора за соблюдением хозяйствующими субъектами законодательства в сфере государственного заказа, естественных монополий, рекламы, иностранных инвестиций, электроэнергетики, природопользования) в 2008 г. продолжал увеличиваться (табл. 5).

В ФАС России поступило 10 704 заявления о нарушении антимонопольного законодательства, что на 12,5% больше, чем в 2007 г. Как и ранее, около 2/3 заявлений были необоснованными — по результатам их рассмотрения было отказано в возбуждении дел по признакам нарушения антимонопольного законодательства. Вместе с тем такой рост числа заявлений говорит о расширении угроз конкуренции.

За 2008 г. ФАС России было выявлено 7247 нарушений антимонопольного законодательства (с учетом поданных в суд исков

без возбуждения дела). В отчетном периоде усилилась тенденция их прироста — с 7,1% в 2007 г. до 28,7% в 2008 г. (в сравнении с предыдущим годом).

Количество дел, возбужденных ФАС России по признакам нарушения антимонопольного законодательства, также продолжает расти. В 2008 г. антимонопольными органами было возбуждено 6541 дело, что на 40% больше, чем в 2007 г. Доля дел, возбужденных по инициативе антимонопольных органов, практически не изменилась и составила около 54% общего количества дел.

Структура поступивших заявлений (57,5% — злоупотребление доминирующим положением, 30,6% — действия органов власти, 8,5% — недобросовестная конкуренция, 3,2% — согласованные действия хозяйствующих субъектов) в целом не претерпела существенных изменений по сравнению с предшествующими годами.

Структура выявленных нарушений в разрезе статей Закона о защите конкуренции в 2008 г. претерпела некоторые изменения по сравнению с 2007 г. (рис. 1): 23,2% общего количества выявленных нарушений приходится на злоупотребление доминирую-



Рис. 1. Структура выявленных нарушений в разрезе статей Закона о защите конкуренции



Рис. 2. Структура выявленных нарушений в разрезе рынков в отдельных сферах деятельности

щим положением (снижение по сравнению с 2007 г. на 5,1 пункта), 60,5% — действия органов власти (рост на 7,7 пункта), 5,5% — недобросовестная конкуренция (снижение на 2,1 пункта), 4,1% — согласованные действия хозяйствующих субъектов (без изменений). Нарушение обязанности представления информации составило 4,4% общего количества выявленных нарушений.

При этом количество выявленных нарушений ст. 10 Закона о защите конкуренции (запрет на злоупотребление хозяйствующим субъектом доминирующим положением) выросло на 5,9%, ст. 11 (запрет на ограничивающие конкуренцию соглашения или согласованные действия хозяйствующих субъектов) — на 31,9%, ст. 15–21 (запрет на антиконкурентные акты и действия органов власти) — на 44,9%. В то же время количество выявленных нарушений ст. 14 (запрет на недобросовестную конкуренцию) сократилось на 6,6%.

В разрезе рынков в отдельных сферах деятельности (рис. 2) больше всего выявлено нарушений в сфере электро-, теплоэнер-

гии (13,8% общего количества выявленных нарушений); операций с недвижимым имуществом, включая землю (13,2%); на рынке страховых услуг (10,3%); в сфере торговли, общественного питания, бытового обслуживания (9,5%); в сфере жилищно-коммунального хозяйства (7,9%).

ФАС России проводит политику адвокатуры конкуренции. Антимонопольные органы стремятся создать условия, при которых всем участникам рынка очевидны эффективность конкуренции и необходимость соблюдения требований антимонопольного законодательства.

Вместе с тем на 95% выросло число решений о наличии соглашений, согласованных действий хозяйствующих субъектов; на 74% — решений об антиконкурентных действиях органов власти. Это соответствует тем угрозам, на которые указывал ФАС России в предыдущем докладе: угрозе картелей и угрозе вмешательства в конкурентную среду со стороны государства.

По результатам работы комиссий по рассмотрению дел о нарушении антимонополь-

Таблица 5

**Динамика основных показателей, характеризующих итоги контроля
соблюдения антимонопольного законодательства в 2007–2008 гг.**

Нормы антимонопольного законодательства*	Год	Принято заявлений	Возбуждено дел	Принято решений о признании факта нарушения	Выявлено нарушений**
Запрет на злоупотребление хозяйствующим субъектом доминирующим положением	2006	3895	1166	647	1428
	2007	5290	1331	676	1590
	2008	6156	1639	862	1684
	2008 к 2007, %	116,4	123,1	127,5	105,9
Запрет на ограничивающие конкуренцию соглашения или согласованные действия хозяйствующих субъектов	2006	367	124	62	161
	2007	195	232	94	226
	2008	341	359	183	298
	2008 к 2007, %	174,9	154,7	194,7	131,9
Запрет на недобросовестную конкуренцию	2006	746	372	231	399
	2007	840	448	315	423
	2008	906	517	303	395
	2008 к 2007, %	107,9	115,4	96,2	93,4
Запрет на антиконкурентные акты и действия органов власти***	2006	2700	2002	1187	2460
	2007	3153	2250	1399	2970
	2008	3276	3523	2432	4304
	2008 к 2007, %	103,9	156,6	173,8	144,9

* Не отражены дела по ст. 25, 34, 35, 38 Закона о защите конкуренции, на которые суммарно приходится около 5% нарушений.

** Показатель «Выявлено нарушений антимонопольного законодательства» исчисляется путем суммирования количества нарушений, устраненных до возбуждения дела, выявленных по результатам рассмотрения заявлений и проведенных проверок; общего количества возбужденных дел за нарушение антимонопольного законодательства за вычетом количества решений о прекращении производства по делу в случае неподтверждения факта нарушения.

*** К запрету на антиконкурентные акты и действия органов власти в 2008 г. в дополнение к нарушениям ст. 15–21 Закона относятся также нарушения новой ст. 17.1 Закона о защите конкуренции.

Источник: Составлено по данным ведомственной отчетности.

ного законодательства в 2008 г. антимонопольные органы в 61% случаев (от числа возбужденных дел) признавали наличие антиконкурентных действий органов власти, в 22% — по злоупотреблению доминирующим положением; в 8% — недобросовестную конкуренцию; в 5% — соглашения, согласованные действия.

Что касается нарушения других статей Закона о защите конкуренции, то в 2008 г. ФАС России 341 раз возбуждал дела и 122 раза признавал нарушение обязанности представления информации.

Увеличивается количество исков в суды о признании недействительными решений антимонопольных органов. В судах Российской Федерации за отчетный период было обжаловано 1091 решение ФАС России, т. е. фактически обжалуется каждое четвертое решение о признании нарушения (это несколько меньше, чем в 2007 г., когда обжаловалось каждое третье решение антимонопольного органа о признании нарушения, но существенно выше, чем в 1990-е годы).

В судах недействительными признается в среднем только около 20% обжалованных решений антимонопольных органов. В связи с длительностью сроков рассмотрения дел в судах непрерывно происходит увеличение массива дел, находящихся в стадии рассмотрения.

Вместе с тем доля решений антимонопольных органов, признанных судом законными в полном объеме, неуклонно повышается (табл. 6). Если в 2007 г. доля таких решений среди обжалованных составляла 32%, то в 2008 г. — уже 35% (если рассматривать соотношение решений, признанных законными в полном объеме, и решений, признанных недействительными, то оно выросло на 10%).

Если в 2007 г. особенностью был рост числа решений по делам об антиконкурентных действиях органов власти, которые суды признавали недействительными, то в 2008 г. такой рост наблюдался по делам ФАС России против естественных монополий. Если в 2007 г. дела против естественных монополий составляли только 13% среди решений, признанных недействительными, то в 2008 г. — уже 24,5%. При этом доля дел против естественных монополий среди решений ФАС не изменилась: 15% общего числа решений (40% решений по злоупотреблению доминирующим положением).

Структура принятых ФАС России решений о признании фактов нарушений антимонопольного законодательства в разрезе отдельных норм Закона о защите конкуренции в 2008 г. выглядела следующим образом (рис. 3).

Злоупотребление хозяйствующим субъектом доминирующим положением (ст. 10)

Таблица 6

Прохождение решений антимонопольных органов через судебные инстанции в случае их обжалования в 2007–2008 гг.

	2007 г. — всего	2008 г. — всего
Обжаловано решений в суд	844	1091
Решения, признанные судом законными в полном объеме	276	383
Решения, признанные судом частично недействительными	39	21
Решения, признанные судом полностью недействительными	173	220
Решения в стадии судебного обжалования	356	518

является второй по распространенности группой нарушений на российских товарных рынках. Наиболее распространенным видом злоупотреблений является навязывание контрагенту условий договора, невыгодных для него или не относящихся к предмету договора, — 21%. Нарушения установленного порядка ценообразования (это дела против естественных монополий) — вторая по значимости подгруппа нарушений, на которую приходится 17% нарушений. На необоснованный отказ от заключения договора приходится 12% решений.

В 2008 г. 55% нарушений было совершено в секторе тепло- и электроэнергетики, 11% — в сфере жилищно-коммунального хозяйства, 9% — в сфере газа. Как и в предшествующие годы, около 40% нарушений приходится на субъекты естественной монополии.

Что касается нарушений запрета на ограничивающие конкуренцию соглашения или согласованные действия хозяйствующих субъектов (ст. 11 Закона о защите конкуренции), то наиболее распространенными

видами были соглашения об установлении или поддержании цен (тарифов), скидок — 44% соглашений. На втором месте были соглашения о создании препятствий доступу на рынок, выходу с рынка — 18%. На необоснованный отказ от заключения договоров пришлось 13% соглашений.

Если рассматривать отраслевую структуру нарушений, то в 2008 г. в структуре решений ФАС России о наличии соглашений, согласованных действий наибольшие доли имеют отрасли сферы услуг: 21% — торговля, 19% — страховые услуги, 10% — банковские услуги. На нефть и нефтепродукты пришлось 16% решений (рис. 4).

Работа антимонопольных органов в 2008 г. показывает, что антиконкурентные действия органов власти не сокращаются и представляют собой наибольшую угрозу. В группу соответствующих нарушений входят ограничивающие конкуренцию акты и действия или бездействие (ст. 15 Закона о защите конкуренции), ограничивающие конкуренцию соглашения или согласованные действия (ст. 16); несоблюдение антимонопольных требований к торгам

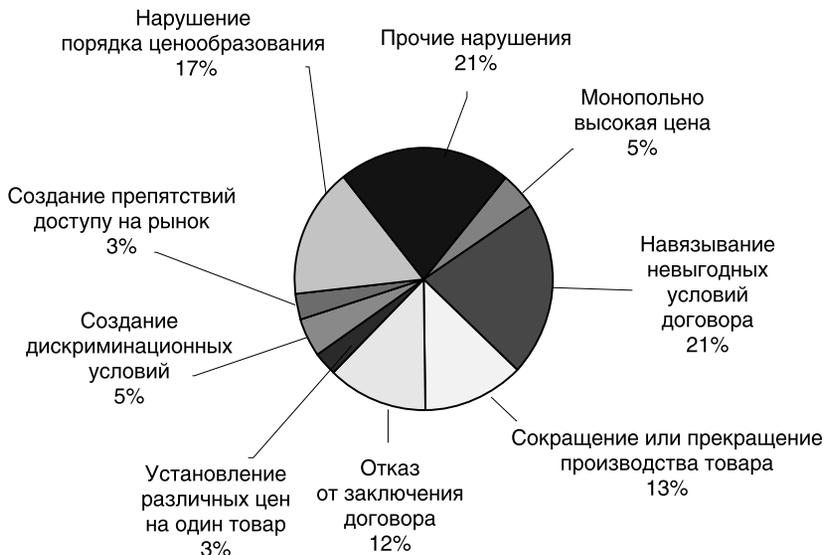


Рис. 3. Структура принятых решений о злоупотреблении доминирующим положением в разрезе отдельных норм ст. 10 Закона о защите конкуренции

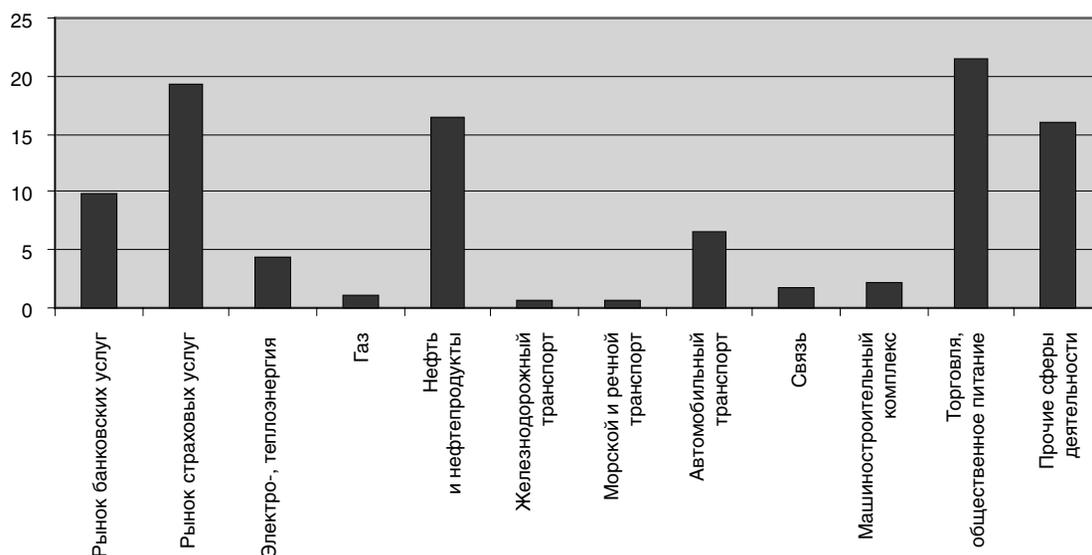


Рис. 4. Структура принятых решений о нарушении статьи 11 Закона о защите конкуренции (соглашения, согласованные действия) в отраслевом разрезе, %

(ст. 17), к заключению договоров в отношении государственного и муниципального имущества (ст. 17.1); отбору финансовых организаций (ст. 18), предоставлению государственной или муниципальной помощи (ст. 19–21).

На рис. 5 видно, что основными в структуре выявленных нарушений являются нарушения ст. 15 Закона. На них приходится 59% нарушений органов власти. Наиболее часто осуществляется необоснованное препятствование осуществлению деятель-

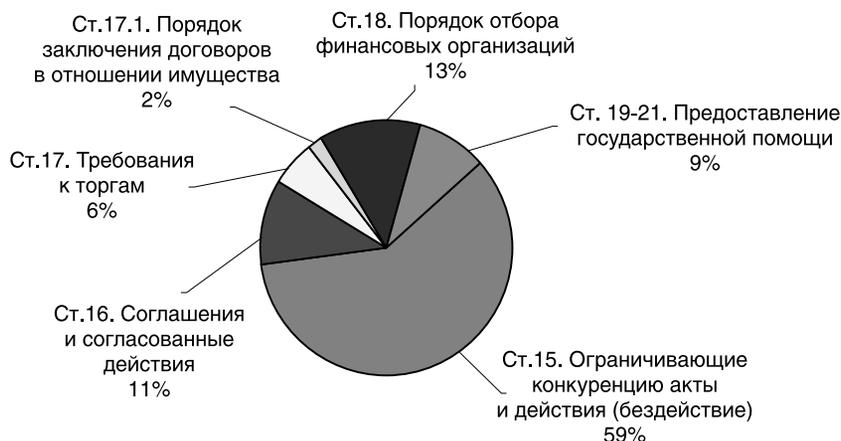


Рис. 5. Структура принятых решений ФАС России о нарушении запретов на антиконкурентные действия органов власти в разрезе статей Закона о защите конкуренции*

* При подсчете долей из нарушений антимонопольных требований к торгам и требований к отбору финансовых организаций учитывались только нарушения органов власти.

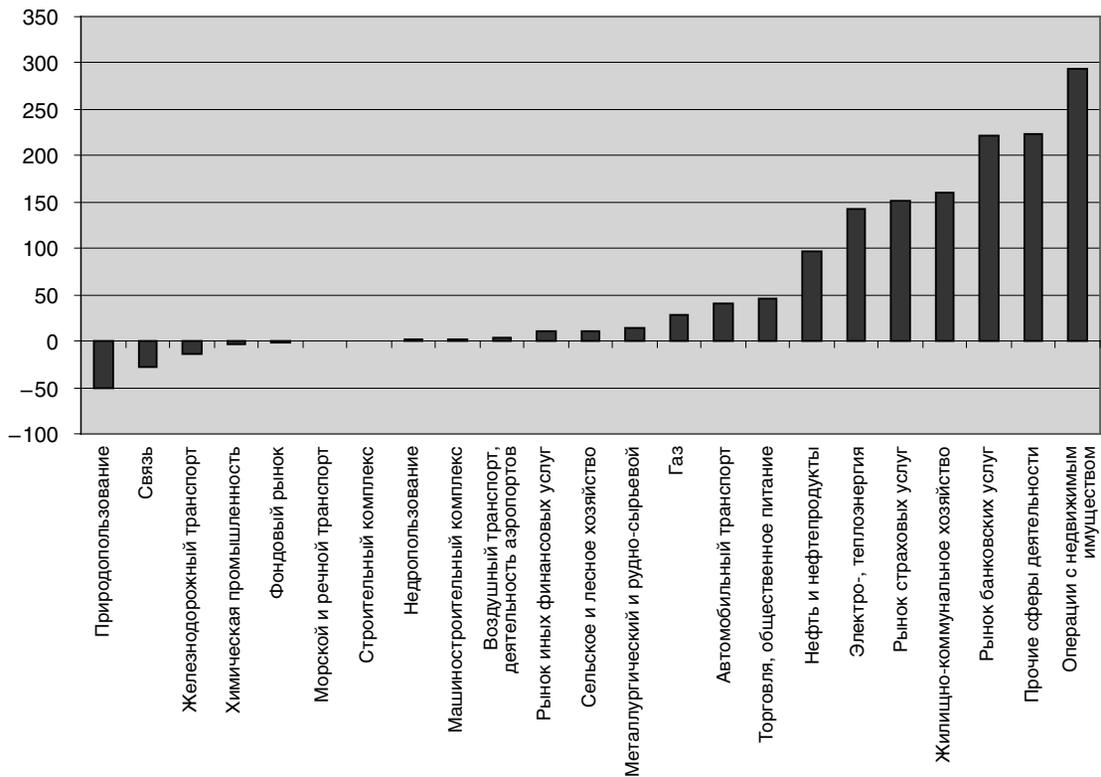


Рис. 6. Прирост числа решений о признании нарушения антимонопольного законодательства, 2008 г. к 2007 г.

ности хозяйствующих субъектов (453 решения). В отличие от предшествующих периодов существенно сократилась доля действий, прямо запрещенных законодательством (ограничения на создание хозяйствующих субъектов, установление запрета на перемещение товаров и т. д.). В то же время на долю «прочих нарушений» приходится более 53%, что свидетельствует об усложнении характера незаконного вмешательства органов власти в хозяйственные экономические процессы.

В отраслевом разрезе преобладают дела по фактам нарушений в сферах операций с недвижимым имуществом, услуг по перевозкам автомобильным транспортом, ЖКХ, а также торговли и общественного питания. Объяснить это можно тем, что наибольшая доля нарушений ст. 15 Закона о

защите конкуренции связана с действиями органов местного самоуправления. Также существенная доля (30%) приходится на действия федеральных органов исполнительной власти.

Следующим по важности (второе место среди принятых решений) видом нарушений антимонопольного законодательства со стороны органов власти является нарушение антимонопольных требований к отбору финансовых организаций (ст. 18 Закона) — 13% нарушений.

Среди запретов на недобросовестную конкуренцию (ст. 14) в структуре нарушений в 2008 г. наибольшую долю имеет продажа товаров с незаконным использованием результатов интеллектуальной деятельности (32%), на втором месте — распространение ложных сведений (17%).

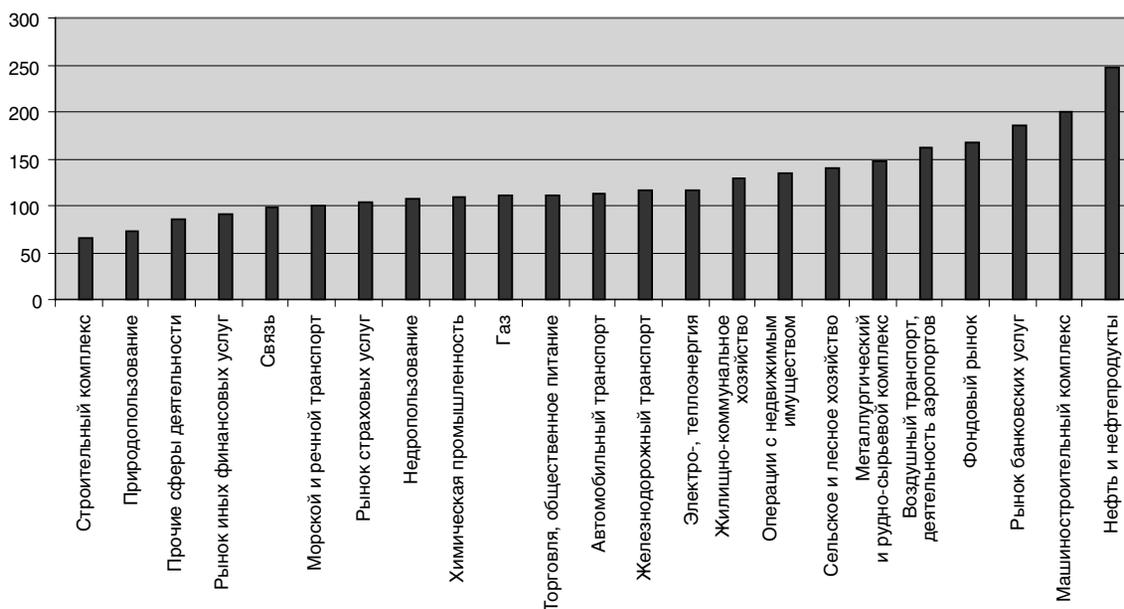


Рис. 7. Изменение числа заявлений о признаках нарушения антимонопольного законодательства, 2008 г. к 2007г., %

Что касается отраслевой структуры нарушений, то наиболее распространены нарушения в сфере торговли и общественного питания, а также в сфере страховых услуг (табл. 6).

Если рассматривать изменение числа заявлений о нарушениях в разрезе отраслей (отражает субъективное восприятие состояния конкуренции в данных сферах участниками рынка) и динамику числа решений ФАС России о наличии нарушения (отража-

ет фактическую картину), то мы увидим следующее (рис. 7).

Наибольшее относительное ухудшение состояния конкуренции, по оценке участников оборота, наблюдалось в сфере нефти и нефтепродуктов, машиностроительном комплексе, рынке банковских услуг. Лидерами же по абсолютному приросту числа нарушений были операции с недвижимостью, рынок банковских услуг и жилищно-коммунальное хозяйство.

ПРАВИТЕЛЬСТВО РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**РАСПОРЯЖЕНИЕ
от 19 мая 2009 г. № 691-р**

1. Утвердить прилагаемые:
 - Программу развития конкуренции в Российской Федерации (далее — Программа);
 - план мероприятий по реализации Программы развития конкуренции в Российской Федерации на 2009–2012 годы.
2. Федеральным органам исполнительной власти и органам исполнительной власти субъектов Российской Федерации обеспечить в пределах своей компетенции реализацию Программы.
3. Минэкономразвития России принять меры по координации работы федеральных органов исполнительной власти и органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации по реализации Программы, в том числе при разработке органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации региональных программ развития конкуренции.
4. Федеральным органам исполнительной власти представлять в Минэкономразвития России ежеквартально, до 10-го числа месяца, следующего за отчетным периодом, информацию о ходе реализации Программы.
5. Минэкономразвития России на основе анализа и обобщения информации, полученной от федеральных органов исполнительной власти, представлять в правительство Российской Федерации ежеквартально, до 30-го числа месяца, следующего за отчетным периодом, доклад о ходе реализации Программы.
6. ФАС России представлять в Минэкономразвития России ежегодно, до 1 марта года, следующего за отчетным, сведения о количестве установленных фактов нарушения антимонопольного законодательства по Российской Федерации, включающие информацию о количестве нарушений, выразившихся в:
 - злоупотреблении хозяйствующими субъектами доминирующим положением;
 - ограничивающих конкуренцию соглашениях и согласованных действиях хозяйствующих субъектов;
 - ограничивающих конкуренцию актах и действиях федеральных органов исполнительной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления.
7. Минэкономразвития России осуществлять анализ социально-экономических последствий реализации Программы на основании показателей эффективности осуществления конкурентной политики, предусмотренных Программой, и ежегодно, до 1 апреля года, следующего за отчетным, представлять в правительство Российской Федерации соответствующий доклад.
8. Настоящее Распоряжение вступает в силу со дня официального опубликования.

Председатель Правительства
Российской Федерации
В. ПУТИН

Утверждена
Распоряжением Правительства
Российской Федерации
от 19 мая 2009 г. № 691-р

ПРОГРАММА РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНЦИИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Введение

Политика в области конкуренции является ключевым фактором, определяющим конкурентоспособность предприятий и уровень жизни граждан, а также основным инструментом достижения целей социально-экономического развития страны.

Конкурентная политика представляет собой комплекс последовательных мер, осуществляемых государством в целях обеспечения условий для состязательности хозяйствующих субъектов, повышения эффективности и конкурентоспособности российской экономики, модернизации предприятий и создания условий для обеспечения экономически эффективным способом потребностей граждан в товарах и услугах.

Реализация направлений макроэкономической политики, которые определены в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года, утвержденной Распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р, в том числе касающихся формирования институциональной среды инновационного развития, снижения инфляции, создания условий для улучшения качества жизни населения и повышения национальной конкурентоспособности, во многом обеспечивается конкурентной политикой.

Достижение целей конкурентной политики предполагает решение следующих задач:

общее улучшение конкурентной среды за счет сокращения необоснованных внутренних и внешнеторговых барьеров, создания механизмов предотвращения избыточного регулирования, развития транспортной, информационной, финансовой, энергетической инфраструктуры и обеспечения ее доступности для участников рынка;

- повышение эффективности защиты конкуренции от антиконкурентных действий органов власти и хозяйствующих субъектов посредством совершенствования антимонопольного регулирования;

- реализация мер развития конкуренции в отдельных отраслях согласно приложению путем ликвидации необоснованных внутренних и внешнеторговых барьеров, использования инструментов налогового и неналогового стимулирования и поддержки.

Программа развития конкуренции в Российской Федерации (далее — Программа) является основой для реализации конкурентной политики, определяет ее приоритеты и основные направления на период до 2012 г., включает меры антимонопольного регулирования, иные защитные меры, а также меры по развитию конкуренции, расширяющие возможности и стимулирующие предпринимательскую деятельность.

I. Краткая характеристика конкурентной среды и угрозы конкуренции

Состояние конкуренции на рынках обусловлено их структурой, наличием барьеров входа, а также общим состоянием инвестиционного климата.

Конкурентной средой на отдельном рынке является совокупность факторов, определяющих возможность хозяйствующих субъектов на этом рынке обнаруживать и использовать возможности получения прибыли. К важнейшим из таких факторов относятся уровень административных барьеров для входа на рынок и ведения бизнеса, внешнеторговых барьеров, развитость и доступность инфраструктуры.

Состояние конкурентной среды в настоящий момент характеризуется высоким уровнем административных барьеров, таможенных тарифов, которые нередко действуют даже тогда,

когда они не служат ни протекционистским, ни фискальным целям. Серьезным барьером является также несоответствие темпов и качества развития инфраструктуры потребностям бизнеса, в том числе дефицит мощностей естественных монополий.

Неразвитое состояние конкурентной среды отражается на конкурентоспособности российских компаний на внутреннем и внешних рынках. Иностранные игроки, имеющие доступ к более развитой среде и инфраструктуре своих стран, в том числе финансовой, обладают конкурентными преимуществами по сравнению с российскими компаниями на отдельных рынках.

Потенциальной угрозой для конкуренции является создание государственных корпораций в сферах, где есть условия для конкуренции с другими хозяйствующими субъектами. Деятельность таких субъектов в силу их особого статуса должна быть максимально прозрачна.

Развитая конкурентная среда, в которой преобладают положительные факторы, обеспечивает сочетание конкурентоспособного, эффективного и инновационного бизнеса с защитой экономических интересов потребителей, установление минимально возможных рыночных цен, обеспечивающих вместе с тем долгосрочную финансовую стабильность наиболее эффективных предприятий.

В случае неразвитости конкурентной среды у хозяйствующих субъектов появляются возможность и стимулы для ограничения производства и торговли. Обычно эта возможность тем больше, чем больше концентрация на соответствующем рынке. В таких случаях появляется необходимость использовать как защитные меры (антимонопольное регулирование), так и меры, направленные на развитие конкурентной среды.

В настоящее время устойчивая тенденция к повышению концентрации производства во многих отраслях на мировом рынке способствует слияниям и укрупнениям российских компаний. Однако сам факт высокой экономической концентрации не означает низкого уровня конкуренции на рынке. Напротив, для ряда отраслей высокий уровень концентрации является необходимым условием эффективности.

Административные барьеры

Необоснованные административные барьеры снижают стимулы входа на рынки новых участников, повышают непроизводственные издержки и создают условия для коррупции и возникновения «административного ресурса».

В ходе проведения административной реформы сокращены масштабы вмешательства государства в экономическую деятельность, связанного с осуществлением государственного контроля (надзора), лицензированием, государственной регистрацией и экспертизой, обязательной сертификацией продукции.

Однако на данный момент указанная работа не завершена — во многих сферах сохраняются ограничения на вход новых участников на рынки в виде необходимости получения от государственных органов различных разрешений, согласований и заключений.

Разнообразные формы государственного регулирования административного характера (ведение многочисленных реестров и регистров, аттестация и аккредитация хозяйствующих субъектов, различные экспертизы, предоставление разрешений и согласований) остаются недостаточно оцененными с правовой и экономической точки зрения, а также с позиций их избыточности и коррупциогенности.

Не завершена работа по разграничению функций по контролю (проведение испытаний, измерений, экспертиз), надзору (проведение проверок, наложение взысканий, выдача разрешений, приостановление деятельности) и оказанию государственных услуг. Например, государственные учреждения ветеринарии субъектов Российской Федерации по-прежнему осуществляют функции контроля и надзора, а также оказывают платные услуги населению.

Не реализована поставленная административной реформой задача существенного сокращения числа унитарных предприятий с сохранением за ними только того имущества, которое необходимо для осуществления публичных функций.

Медленными темпами осуществляются реформа технического регулирования, разработка и принятие технических регламентов в различных сферах экономической деятельности. При этом техническое регулирование становится существенным фактором конкурентной среды, поскольку разработка технических регламентов может являться частью конкурентной борьбы.

Конкурентная среда не защищена от установления новых административных барьеров. Не разработаны и не применяются обязательные во многих странах процедуры предварительной оценки и всестороннего обоснования принятия нормативных актов, вводящих новые административные требования к субъектам предпринимательской деятельности.

Опросы предпринимателей свидетельствуют о том, что административные барьеры являются существенными, а для некоторых предприятий запретительно высокими.

В связи с этим необходимо продолжить системную работу по анализу, ликвидации и снижению административных барьеров в экономике, в том числе:

1) требуется дальнейшее совершенствование системы лицензирования отдельных видов деятельности, предусматривающее:

- расширение сферы действия Федерального закона «О лицензировании отдельных видов деятельности» и повышение его универсальности;

- децентрализацию лицензирования путем передачи полномочий в области лицензирования наиболее массовых видов деятельности органам исполнительной власти субъектов Российской Федерации с одновременным наделением уполномоченных федеральных органов исполнительной власти функциями по контролю за лицензирующими органами на региональном уровне;

- прекращение иных форм государственного контроля (надзора) в отношении тех хозяйствующих субъектов, деятельность которых подлежит лицензированию, в целях исключения дублирования государственных функций;

- дальнейшее упрощение процедур лицензирования, в том числе сокращение сроков рассмотрения заявлений субъектов предпринимательства и предоставление возможности электронного лицензирования посредством использования общедоступных телекоммуникационных систем;

2) необходимо проводить работу по замене обязательной сертификации ряда услуг декларированием соответствия;

3) требуется ускорить разработку первоочередных проектов технических регламентов, предусмотренных Федеральным законом «О техническом регулировании»;

4) необходимо разграничить функции по контролю и надзору в отдельных сферах, в том числе в сферах здравоохранения, транспорта, нефтехимии, производства продуктов питания и строительных материалов.

Государственный контроль качества должен быть заменен соответствующей деятельностью субъектов рынка — лабораторий, исследовательских и испытательных центров, аккредитованных в органах исполнительной власти. Порядок аккредитации при этом должен быть прозрачным и недискриминационным. В отдельных случаях по результатам анализа ряд подобных функций может быть передан саморегулируемым организациям или отраслевым объединениям;

5) на конкурентных рынках следует существенно сократить количество унитарных предприятий, функционирование которых может быть обеспечено негосударственными коммерческими организациями. Необходимо обеспечить передачу имущества унитарных предприятий, не используемого для осуществления публичных функций, в казну с последующей приватизацией либо формированием имущественного фонда для сдачи в аренду хозяйствующим субъектам;

6) необходимо расширить применение электронных технологий, направленных на автоматизацию и упрощение взаимодействия участников рынка с регулирующими органами;

7) в органах власти должна быть внедрена процедура экспертизы и предварительной оценки последствий принятия ключевых нормативных правовых актов, направленная на уменьшение риска их негативного влияния на конкуренцию;

8) необходимо усовершенствовать процедуры распределения государством ограниченных ресурсов и отдельных прав (например, права пользования недрами, лесными, водными и биоресурсами) в целях обеспечения справедливых условий такого распределения, реализации принципов прозрачности и состязательности. Непрозрачные механизмы распределения создают существенные барьеры входа на рынок новых участников;

9) органам исполнительной власти субъектов Российской Федерации следует разработать и принять региональные программы развития конкуренции, к задачам которых должны быть отнесены в том числе:

- упрощение начала и ведения предпринимательской деятельности;
- сокращение административных барьеров и устранение ограничений для перемещения товаров;

- организация сбора, анализа и публикации информации о региональных рынках, потребностях в товарах и услугах в целях привлечения новых предпринимателей;
- повышение информационной прозрачности деятельности органов власти и органов местного самоуправления, включая публикацию основных процедур и результатов деятельности;
- сокращение прямого участия государственных органов и органов местного самоуправления в хозяйственной деятельности;
- развитие государственного и муниципального заказа, в том числе расширение практики заказа социальных (медицинских, образовательных) услуг на основе конкурсных процедур; развитие транспортной и энергетической инфраструктуры.

Региональные программы развития конкуренции должны включать общие меры, направленные на улучшение конкурентной среды в регионе, отраслевые меры, учитывающие специфику и проблемы отдельных рынков, а также меры, направленные на развитие сферы торговли, в том числе различных форматов осуществления торговой деятельности.

Стратегической целью реализации региональных программ развития конкуренции является выравнивание условий конкуренции в различных субъектах Российской Федерации;

10) федеральным органам исполнительной власти необходимо включать показатели развития конкуренции в качестве целевых в доклады об основных результатах деятельности федеральных органов исполнительной власти.

Инфраструктурные ограничения конкуренции

Ограничением для развития конкуренции и предпринимательской деятельности является неудовлетворительное состояние как физической инфраструктуры предпринимательства (автомобильных и железных дорог, грузовой авиации, транзитных узлов, электрических сетей), так и финансовой (банковской системы и предлагаемых банками услуг, страховой системы, фондового рынка).

Высокие темпы экономического роста, наблюдавшиеся в последнее время, привели к увеличению нагрузки на транспортную и энергетическую инфраструктуру.

Характеристики транспортной инфраструктуры (состояние и плотность сети, регулярность, скорость и стоимость перевозок) имеют ключевое значение для конкурентной среды. Транспортные проблемы приводят к созданию изолированных рынков, сокращают возможности для расширения географии реализации товаров и прихода новых участников, способствуют повышению цен.

Низкая пропускная способность и плотность сети автомобильных дорог, дефицит железнодорожных вагонов, портовых мощностей, слабый уровень развития инфраструктуры и технического оборудования аэропортов требуют принятия радикальных мер по решению этих и иных проблем развития в сфере транспорта.

Транспортная стратегия Российской Федерации на период до 2030 г. предусматривает план развития транспортной инфраструктуры, порядок реализации которого должен учитывать необходимость развития конкуренции в отдельных отраслях.

Длительные процедуры, а также высокие цены на подключение к электрическим, газовым сетям, системам тепло- и водоснабжения стали серьезным препятствием для ведения бизнеса. Стоимость подключения к электросетям в крупных российских городах значительно превышает стоимость подключения к сетям в любой из развитых стран.

Несогласованность планов строительства новых объектов энергетической инфраструктуры по срокам, направлениям, техническим решениям и стоимости с планами развития объектов потребления приводит к удорожанию подключения и, следовательно, инвестиционных проектов по развитию новых предприятий, снижая их конкурентоспособность.

Непропорционально высокая нагрузка финансирования строительства мощностей для новых потребителей (в виде платы за подключение) по сравнению с действующими потребителями (в виде инвестиционной составляющей в плате за передачу электроэнергии) ограничивает конкуренцию на товарных рынках.

Непрозрачность формирования инвестиционных программ по объектам, очередности их строительства, стоимости, а также закрытость информации об объеме свободных мощностей для подключения приводят к неэффективным решениям и создают условия для коррупции сотрудников субъектов естественных монополий.

В целях устранения указанных проблем развития энергетической инфраструктуры необходимо осуществить следующие меры:

- обеспечить синхронизацию инвестиционных программ субъектов энергетики — электро-сетевого комплекса, систем газоснабжения и генерирующих объектов;
- ввести требования к прозрачности и информационной открытости при формировании инвестиционных программ субъектов естественных монополий в энергетике, в том числе в отношении имеющихся свободных мощностей для присоединения.

Стоимость финансовых ресурсов на внутреннем рынке является высокой, что не способствует расширению использования заемных средств. Наблюдается дефицит долгосрочных кредитных ресурсов, которые могут быть направлены на инвестиционные цели. Это повышает барьеры входа на рынки новых участников, снижает конкурентоспособность российских предпринимателей по сравнению с зарубежными конкурентами, имеющими более широкие возможности использования заемных ресурсов и выбора финансовых инструментов.

Реализация программы построения международного финансового центра позволит повысить конкурентоспособность российского финансового рынка и будет способствовать расширению спектра и повышению качества финансовых услуг, предоставляемых отечественным предпринимателям.

По результатам опросов, многие российские предприятия отмечают наличие проблемы поиска поставщиков и потребителей. Это вызвано отсутствием развитой информационной инфраструктуры, позволяющей производителям изучать потенциальные рынки сбыта, находить и устанавливать контакт с новыми контрагентами, а также низкой культурой ведения бизнеса.

Участники рынка часто основывают свои действия на непубличных, неформальных связях и источниках информации. Консервативный подход большинства предпринимателей к работе с информацией не способствует динамичному развитию информационной инфраструктуры рынков.

Кроме того, недостаток качественной информации о рынках ограничивает вход новых участников. Непрозрачность взаимоотношений и «правил игры» на многих из них также не способствует развитию конкуренции.

Повышению открытости и прозрачности рынков способствует организованная (в том числе биржевая) торговля товарами. Такая торговля целесообразна на рынках однородных товаров с достаточно большим количеством покупателей и продавцов, а также с отсутствием ярко выраженного лидера, способного в одностороннем порядке оказывать существенное влияние на рыночную ситуацию. Организация ликвидной биржевой торговли представляется сложной и комплексной задачей, которая может быть решена только в результате активного и доверительного диалога между производителями, потребителями, посредниками-трейдерами и органами власти.

На рынках неоднородных товаров, в силу специфики которых биржевая торговля невозможна либо нецелесообразна (широкий ассортимент, ограниченное количество участников), необходимо развитие аукционных форм торговли, в том числе на электронных площадках. Это также позволит повысить прозрачность, сформировать адекватный ценовой индикатор и привлечь новых участников.

Для ускорения процессов создания информационной инфраструктуры бизнеса необходимо реализовать следующие меры, направленные на снижение информационных барьеров для новых участников, повышение эффективности взаимодействия и ведения бизнеса для действующих предприятий:

- организация мониторинга динамики основных показателей рынка. Необходимо расширить перечень и виды публикуемой информации о состоянии рынков и обеспечить ее аналитическое сопровождение. В этих целях могут быть предприняты меры по поддержке создания информационных и аналитических центров, интернет-порталов и профессиональных периодических изданий;
- разработка федеральными органами исполнительной власти, в том числе в области энергетики, сельского хозяйства, системы обобщения, анализа и публикации оперативной информации о состоянии соответствующих рынков однородных товаров;
- стимулирование формирования объективных ценовых индикаторов рынков. Индикаторы цен на товары должны учитывать колебания спроса и предложения, признаваться участниками рынка и органами власти, в том числе в целях налогообложения;

- развитие организованной торговли наличным товаром (включая биржевую торговлю), которое может быть обеспечено в том числе путем разработки методов стимулирования участия в биржевой торговле, порядка признания цен, формируемых на бирже, в качестве рыночных в целях налогообложения и антимонопольного регулирования, и порядка организации государственных интервенций.

Ограничивающие конкуренцию действия органов власти, органов местного самоуправления и их должностных лиц

На региональном и муниципальном уровнях используются практика неформальных преференций, создания искусственных барьеров, дискриминационный подход к оказанию государственных услуг, проведение необоснованных проверок, организация давления посредством использования административного ресурса. Возможности органов власти используются в конкурентной борьбе и стали неотъемлемой ее частью. Это существенным образом ограничивает позитивную роль справедливой конкуренции и завышает издержки общества и экономики.

Так, за последние 2,5 года, по данным ФАС России, доля нарушений антимонопольного законодательства органами власти сохраняется на устойчиво высоком уровне. Около половины всех дел о нарушении антимонопольного законодательства приходится на долю антиконкурентных действий органов власти — 46,2% в 2007 г. При этом количество нарушений, совершенных органами власти, по сравнению с 2006 г. возросло на 17%, а доля повторных нарушений составила 22% общего количества выявленных нарушений.

Органы государственной власти субъектов Российской Федерации и органы местного самоуправления зачастую ограничивают доступ хозяйствующих субъектов к правам пользования государственным и муниципальным имуществом.

Действующий в настоящее время порядок проведения конкурсов и аукционов не в полной мере обеспечивает прозрачность и открытость процедур передачи прав на государственное и муниципальное имущество, а также объективность оценки представленных участниками торгов предложений, что не способствует созданию равных конкурентных условий доступа к такому имуществу и влечет необоснованные преференции по отношению к отдельным компаниям. Четкий механизм контроля за проведением таких торгов, а также ответственность должностных лиц за нарушение порядка их проведения не установлены.

Необходимо установить административную ответственность в виде штрафа и дисквалификации должностных лиц органов власти за действия, ограничивающие конкуренцию, а за наиболее общественно опасные деяния — уголовную ответственность.

Должна быть организована работа по адвокатированию конкуренции среди органов государственной власти и органов местного самоуправления. Необходима регулярная работа по разъяснению антимонопольным органом целей и задач конкурентной политики, установленных антимонопольным законодательством требований к хозяйствующим субъектам и их деятельности, а также запретов и последствий их нарушений.

Необходимо установить четкие правила проведения открытых торгов на право заключения договоров по передаче прав на государственное и муниципальное имущество.

Ограничивающие конкуренцию действия хозяйствующих субъектов

Основными угрозами для конкуренции на российских рынках со стороны хозяйствующих субъектов являются злоупотребление доминирующим положением на товарных рынках, в том числе в сферах деятельности естественных монополий, создаваемые барьеры входа на рынки, а также риски возникновения картелей.

Нарушения со стороны субъектов естественных монополий, как правило, связаны с несоблюдением установленных сроков и порядка заключения договоров. Пресечение таких нарушений посредством штрафов, начисляемых исходя из выручки, неэффективно, поскольку уплата штрафа в конечном итоге компенсируется потребителями услуг естественной монополии за счет тарифа.

Для решения проблем доступа к услугам субъектов естественных монополий требуются как совершенствование мер антимонопольного регулирования их деятельности, так и разработка механизма тарифного регулирования, включающего систему соответствующих санкций (штрафов) и стимулов.

Кроме того, требуется принятие правил доступа к товарам (услугам) субъектов естественных монополий, направленных на предупреждение создания условий, которые ставят одного потребителя в неравное положение по сравнению с другими потребителями товаров (услуг) субъектов естественных монополий. Должна быть установлена административная ответственность за нарушение таких правил должностных лиц субъекта естественной монополии вплоть до дисквалификации.

Более опасным видом нарушения антимонопольного законодательства являются ограничивающие конкуренцию соглашения хозяйствующих субъектов (картели).

Случаи пресечения таких нарушений в российской и зарубежной антимонопольной практике не часты, что объясняется как недостатком необходимых для их выявления инструментов (оперативно-розыскные мероприятия), так и тем, что подобные соглашения являются редким явлением. Картельные соглашения всегда неустойчивы и характерны только для рынков с олигополистической структурой и наличием высоких барьеров входа.

Усилия антимонопольного органа должны быть направлены прежде всего на предупреждение возникновения картелей и снижение их устойчивости. Решение подобных задач возможно путем более широкого применения норм об освобождении от ответственности участника соглашения, сообщившего антимонопольному органу о сговоре, мониторинга рынков с олигополистической структурой, снижения барьеров входа на рынок, проведения оперативно-розыскных мероприятий, адвокатирования конкуренции с целью получения информации о наличии картелей от иных участников рынка.

II. Антимонопольное регулирование и иные меры по защите конкуренции

Антимонопольное регулирование является важным инструментом защиты конкуренции, обеспечивает непосредственное и оперативное воздействие на угрозы ограничения конкуренции, а также предупреждает их возникновение.

Вместе с тем существуют факторы, негативно влияющие на результативность выполнения функции защиты конкуренции. Прежде всего к ним относится перегруженность антимонопольного органа заявлениями и делами, косвенно связанными с защитой конкуренции.

Значительная доля рассматриваемых ФАС России дел касается нарушений, последствием которых является ущемление интересов отдельных лиц, но не ограничение конкуренции на рынке. По сути, Федеральный закон «О защите конкуренции» не проводит различия между неправомерным отказом в подключении частного дома к электрическим сетям и картельным сговором, имеющим серьезные последствия для конкурентной среды и неопределенного круга потребителей. В зарубежной практике дела, не связанные с конкуренцией, как правило, рассматриваются судами либо отраслевыми регуляторами.

Недостаточная активность органов по защите прав потребителей и отсутствие ряда отраслевых регуляторов не позволяют ставить вопрос об освобождении антимонопольного органа от дел указанной категории. Вместе с тем представляется неоправданным отсутствие дифференциации в правовом регулировании таких вопросов и мер по постепенному развитию альтернативных способов разрешения споров, не связанных с негативными последствиями для конкурентной среды.

Например, только за 2007 г. ФАС России рассмотрено 1331 дело по фактам злоупотребления доминирующим положением, 2/3 которых относятся к компаниям, осуществляющим естественно-монопольные виды деятельности в сфере электроэнергетики.

Такие нарушения, как правило, не имеют антиконкурентной мотивации, однако ввиду отсутствия действенной альтернативной системы защиты прав и интересов потребителей по доступу к мощностям субъектов естественных монополий (например, в рамках тарифного регулирования) единственной возможностью эффективного пресечения нарушений по-прежнему остается применение норм антимонопольного законодательства.

Широко распространена практика компенсации мерами антимонопольного принуждения недостаточного использования иных инструментов конкурентной политики.

Так, резкий рост цен в течение 2007–2008 гг. на ряд товаров, производимых крупными компаниями, привел к появлению общественного запроса на вмешательство антимонопольного органа. В некоторых случаях в результате такого вмешательства были установлены предельные цены или обязанность компаний согласовывать с ФАС России увеличение (уведомлять об увеличении) цены. Такие действия были предприняты в отношении рынков минеральных удобрений, нефтепродуктов, коксующегося угля.

Вместе с тем основные причины роста цен на этих рынках (внешний фактор роста мировых цен, несоответствие внутреннего спроса и возможностей поставщиков) могут быть устранены с помощью инструментов таможенно-тарифной политики и механизмов субсидирования потребителей.

Регулирование ценообразования исключительно методами антимонопольного принуждения может привести к существенному искажению конкурентной среды на соответствующем товарном рынке.

Несовершенная нормативно-правовая база также является препятствием на пути эффективного антимонопольного регулирования.

Действующее законодательство не всегда требует проведения экономического анализа рассматриваемых отношений, прогнозирования возможных экономических последствий применения тех или иных норм. Например, в настоящее время компания, занимающая на рынке долю более 50%, практически всегда признается доминирующей, а при доле меньше 35% не может быть признана таковой. Однако связь между размером рыночной доли и конкуренцией далеко не всегда является безусловной, а вывод о наличии либо отсутствии доминирующего положения компании, сделанный исключительно на основании показателя концентрации, может не соответствовать текущей ситуации на рынке.

Аналогичная ситуация при определении коллективного доминирования исключительно посредством установления размера рыночных долей хозяйствующих субъектов без анализа их поведения на рынке позволяет считать доминирующими компании, действующие независимо друг от друга.

Квалификация антиконкурентных соглашений и согласованных действий осуществляется по формальным признакам правонарушения и не предусматривает оценку долей хозяйствующих субъектов, их рыночной силы и реальной возможности посредством согласованных действий ограничивать конкуренцию на рынке. При этом в большинстве стран мира преобладает так называемый поведенческий подход, который заключается в исследовании возможности компании влиять на рынок по результатам анализа множества факторов.

В целях совершенствования антимонопольного законодательства необходимо повысить экономическую обоснованность принимаемых антимонопольным органом решений. Для этого следует:

- изменить порядок установления доминирующего положения хозяйствующего субъекта. Доминирующее положение должно устанавливаться по результатам анализа совокупности факторов, а не только размера доли хозяйствующего субъекта на рынке. К таким факторам относятся в том числе наличие препятствий для входа на рынок новых участников, эластичность спроса на товар, наличие взаимозаменяемых товаров, соотношение долей компании, ее конкурентов и потребителей и другие факторы;

- повысить доказательственный статус экономического анализа и оценки конкурентной среды, формализовать и регламентировать процедуру его проведения. Для этого необходимо установить в федеральном законе основные поведенческие и структурные критерии для анализа и оценки конкурентной среды, а также предусмотреть обязательное включение результатов анализа в решение по делу о нарушении антимонопольного законодательства.

Необходимо четко разграничить две категории нарушений антимонопольного законодательства, прямо и косвенно связанные с ограничением конкуренции.

К первой категории относятся нарушения антимонопольного законодательства, которые ограничивают или могут ограничить конкуренцию. Это правонарушения, которые наносят вред конкурентной среде отдельного рынка и затрагивают неопределенный круг лиц, ведущих хозяйственную деятельность на рынке. За правонарушения, относящиеся к этой категории, должна быть установлена повышенная ответственность вплоть до уголовной.

Ко второй категории правонарушений относятся нарушения, не влекущие серьезных общественно опасных последствий и связанные исключительно с отдельным фактом ущемления доминирующим субъектом конкретного потребителя (контрагента), в том числе нарушения порядка доступа к объектам инфраструктуры естественных монополий (например, нарушение сроков подключения к электрическим сетям неконкурирующего хозяйствующего субъекта или лица, не осуществляющего предпринимательскую деятельность).

Дела о нарушениях, относящихся ко второй категории, являются типовыми, не требуют проведения детального анализа рынка, могут быть рассмотрены в упрощенном порядке и в сокращенные сроки. Для таких нарушений целесообразно предусмотреть штрафы, налагаемые на должностных лиц хозяйствующего субъекта, дополненные возможностью дисквалификации таких лиц, а также мерами воздействия в рамках системы тарифного регулирования. При этом наложение штрафов на юридических лиц, тем более исчисляемых исходя из выручки от реализации, для этой категории нарушений нецелесообразно.

Указанные меры позволяют антимонопольному органу более оперативно и эффективно рассматривать дела, связанные с ущемлением прав потребителей услуг естественных монополий.

Следует пересмотреть подход к осуществлению контроля экономической концентрации. Необходимо сократить количество рассматриваемых антимонопольным органом сделок, не влияющих на состояние конкурентной среды, что позволит повысить качество рассмотрения сделок, которые могут повлечь ограничение конкуренции путем возникновения или усиления доминирующего положения. Для этого необходимо отменить обязанность по согласованию сделок, совершаемых внутри одной группы лиц, и увеличить пороговые значения стоимости активов для согласования сделок. Кроме того, необходимо поставить вопрос о поиске альтернативных стоимости активов предприятия критериев, которые должны отражать степень влияния компании на рынок.

Следует уточнить ряд составов правонарушений, в том числе:

- пересмотреть перечень деяний, запрещенных *per se* (как таковые). Так, в настоящее время запрещено «создание дискриминационных условий». Однако нестандартные практики договорной работы почти всегда возникают в отраслях с высокими постоянными издержками и являются эффективными для конечных потребителей. Запрет на подобного рода действия должен вводиться только после исследования роли и значения подобных торговых практик для функционирования рынка;

- уточнить критерии определения монопольно высокой и монопольно низкой цены во избежание превращения антимонопольного регулирования в ценовое;

- изменить порядок установления антиконкурентных соглашений и согласованных действий с учетом необходимости оценки комплекса факторов, характеризующих возможность хозяйствующих субъектов ограничивать конкуренцию;

- расширить законодательные критерии допустимости «вертикальных соглашений».

Необходимо проанализировать и усовершенствовать практику применения антимонопольным органом предусмотренных законодательством мер структурного характера.

Будет повышена транспарентность решений ФАС России. Решения и предписания по делам о нарушениях антимонопольного законодательства, по итогам рассмотрения сделок по экономической концентрации, а также результаты анализа состояния конкуренции на рынке должны публиковаться на сайте в сети Интернет.

Действенность антимонопольного регулирования во многом обусловлена мерами ответственности за нарушение антимонопольного законодательства и эффективностью их применения. Так, административная ответственность в виде штрафов, исчисляемых исходя из выручки организаций, существенно увеличила силу влияния решений антимонопольного органа на конкурентную среду.

Усиление ответственности за совершение действий, ограничивающих конкуренцию, а также организация взаимодействия антимонопольного и правоохранительных органов будут способствовать не только пресечению правонарушений, но и их профилактике.

Вместе с тем необходимо учитывать, что чрезмерное ужесточение антимонопольного регулирования может оказать отрицательное воздействие на состояние конкурентной среды, снижая стимулы для предпринимательской деятельности и ограничивая эффективные для экономического развития деловые практики.

В целях совершенствования системы ответственности за нарушения антимонопольного законодательства будут реализованы следующие меры:

- внесены изменения в статью 178 Уголовного кодекса Российской Федерации, уточняющие перечень составов уголовно наказуемых деяний, ограничивающих конкуренцию, и условия привлечения виновных лиц к такой ответственности. Критериями отнесения деяний к уголовно наказуемым станут степень их общественной опасности и размер нанесенного ущерба или дохода, полученного в результате их совершения;

- уточнены положения Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях в части включения в перечень лиц, в отношении которых может применяться административное наказание в виде дисквалификации, государственных и муниципальных служащих, должностных лиц субъектов естественных монополий, а также порядка освобождения от административной ответственности в случае добровольного сообщения о совершенном правонарушении;

- организовано взаимодействие антимонопольного органа с правоохранительными органами в целях выявления картельных соглашений.

Глобализация мировой экономики сопровождается увеличением количества транснациональных слияний и расширением трансграничной монополистической деятельности.

В связи с этим развитие международного сотрудничества Российской Федерации в области конкурентной политики является важным фактором, обеспечивающим защиту конкуренции на внутреннем рынке Российской Федерации и способствующим доступу российских экспортеров и инвесторов на внешние рынки.

Главной целью сотрудничества с Европейским союзом является создание равных условий конкуренции на общем экономическом пространстве, устранение неоправданных барьеров для свободного перемещения товаров и услуг, предотвращение ограничений конкуренции со стороны как хозяйствующих субъектов, так и государственных органов.

В рамках сотрудничества со странами СНГ основной задачей является формирование эффективной системы взаимодействия конкурентных ведомств государств — участников Содружества, обеспечивающей проведение согласованной конкурентной политики и пресечение антиконкурентной практики на пространстве организации.

В качестве мер, направленных на стимулирование развития международного сотрудничества в области конкуренции, необходимо:

- включить раздел о конкуренции в новое соглашение между Россией и Европейским союзом, в котором найдут свое отражение цели и основные направления сотрудничества в сфере конкурентной политики и правоприменения;

- активизировать участие антимонопольного органа в деятельности международной конкурентной сети, объединяющей большинство конкурентных ведомств мира, что позволит принимать участие в обсуждении многосторонних правил регулирования конкуренции и путей решения актуальных проблем развития конкурентной политики;

- развивать сотрудничество с антимонопольными органами государств — участников СНГ в рамках Межгосударственного совета по антимонопольной политике, в том числе путем проведения совместных расследований нарушений антимонопольного законодательства на трансграничных рынках;

- создать систему регулирования конкурентных отношений в рамках Таможенного союза Республики Белоруссия, Республики Казахстан и Российской Федерации.

III. Инструменты развития конкуренции и направления их совершенствования

Основной задачей макроэкономической политики является формирование рыночной среды, благоприятной для ведения бизнеса, развития компаний и рынков, наиболее полного удовлетворения потребностей общества. Поэтому реализуемая государством экономическая политика должна основываться на конкурентных принципах. Развитие конкуренции — комплексная задача, за решение которой несут ответственность все органы государственной власти.

До настоящего времени в качестве основного инструмента политики использовались защитные механизмы. В первую очередь к ним относится применение антимонопольного законодательства. Сложность заключается в том, что антимонопольное регулирование ограничено довольно узким инструментарием и направлено прежде всего на устранение правонарушений, а не на развитие конкуренции.

Задача развития конкуренции требует совершенствования использования всех инструментов экономического регулирования, в том числе налоговой политики, таможенно-тарифного регулирования, планирования, государственных закупок и тарифного регулирования естественных монополий.

Таможенно-тарифное и нетарифное регулирование

Установление таможенных пошлин является весьма действенным инструментом влияния на состояние конкурентной среды.

В целях повышения эффективности таможенно-тарифного регулирования необходимо провести анализ действующих импортных и экспортных пошлин с точки зрения их влияния на конкуренцию.

По результатам этой работы могут быть сокращены количество и размер пошлин, фискальное или регулятивное значение которых не подтверждено, определены временные границы действия и динамика изменения пошлин в целях усиления их регулирующего воздействия на экономику.

Необходимо принимать во внимание, что введение мер торговой защиты внутреннего рынка (специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер) может существенно ограничивать импорт, что в условиях высокой концентрации отечественного производства может привести к искажению условий конкуренции на соответствующих товарных рынках. Решение о введении таких мер должно приниматься в целях повышения глобальной конкурентоспособности российских предприятий и с учетом последствий для конкуренции внутри страны.

Необходимо продолжить практику проведения мониторинга конкурентной среды на товарных рынках, в отношении которых принимались меры торговой защиты. Целью мониторинга должны быть анализ эффективности принятых мер и предотвращение возможных злоупотреблений со стороны защищаемых товаропроизводителей, положение которых на рынке упрочилось, а результатом — своевременная постановка вопроса об отмене, продлении или изменении защитных мер.

Целесообразно рассмотреть возможность при распределении импортных или экспортных квот более широкого использования конкурентных механизмов распределения (например, аукционы). Использование таких механизмов возможно после тщательного анализа сложившейся системы распределения квот и оценки последствий изменения принципов распределения, поскольку принятие решений об изменении может повлечь как позитивные (расширение круга пользователей квот), так и негативные (снижение доступа небольших компаний к пользованию квотами) последствия.

Налоговая политика

Налоговая политика является важным фактором регулирования деловой активности и формирования инвестиционно привлекательной среды.

В условиях глобальной экономики важную роль играет налоговая конкуренция между государствами. Страны вынуждены проводить налоговую политику, максимально способствующую привлечению инвестиций и повышению конкурентоспособности национальной экономики. Основным критерием, определяющим конкурентоспособность налоговой системы, является совокупная налоговая нагрузка на хозяйствующие субъекты, складывающаяся из номинального налогового бремени и издержек налогоплательщиков, связанных с исполнением обязанности по уплате налогов и сборов (система налогового администрирования).

В последнее время в Российской Федерации внесены изменения в налоговое законодательство, направленные на снижение номинальной налоговой нагрузки. Номинальное налоговое бремя в Российской Федерации в целом сопоставимо с общеевропейским уровнем.

При этом сохраняющиеся издержки налогоплательщиков, связанные с процедурами налогового контроля и особенностями правоприменительной практики, делают обязанность по уплате налогов более обременительной по сравнению с другими странами. Это приводит к увеличению совокупной налоговой нагрузки и к попыткам ее минимизации за счет уклонения от уплаты налогов.

В результате, с одной стороны, снижается конкурентоспособность налоговой системы, а с другой — компания, использующая различные схемы уклонения от налогообложения, получает дополнительные необоснованные конкурентные преимущества по сравнению с организациями, ведущими легальный бизнес.

В целях повышения конкурентоспособности российской налоговой системы необходимо реализовать следующие меры:

- продолжить работу по снижению общего налогового бремени с учетом возможностей бюджета и задач по диверсификации экономики;
- упростить форму и процедуры представления налоговой отчетности;
- сократить срок возмещения налога на добавленную стоимость по итогам камеральных налоговых проверок для налогоплательщиков, регулярно представляющих налоговую отчетность и исполняющих законные обязательства по уплате налогов;
- предусмотреть налоговое стимулирование для предприятий, направляющих средства на развитие технологий и снижение издержек, в том числе стимулирование энергосбережения и внедрение экологически чистых технологий.

Государственные программы развития инфраструктуры и отдельных отраслей

Программы и планы развития отдельных отраслей или сфер экономической деятельности могут быть эффективным инструментом конкурентной политики. Так, стратегия и программы по развитию транспортной инфраструктуры включают конкретные объекты строительства, которые могут быть скорректированы с учетом потребностей бизнеса и планов перспективного развития территорий. Подобный подход к планированию повысит эффективность управления экономическим развитием и соответственно конкуренции.

Программы отраслевого развития и инвестиционные программы субъектов естественных монополий должны не только быть увязаны между собой, но и соотноситься с общей политикой развития конкуренции в Российской Федерации, быть направлены на создание инфраструктуры в тех местах, где наблюдается дефицит.

Следует установить требования к процедурам разработки и согласования органами власти инвестиционных программ субъектов естественных монополий. Эти процедуры должны быть публичными, и при их согласовании необходимо соблюдать принципы конкурентной направленности программ.

В нормативных правовых актах, регламентирующих порядок разработки и реализации долгосрочных целевых программ и федеральных целевых программ, необходимо предусмотреть процедуры их публикации и обсуждения, порядок учета мнений и предложений со стороны предпринимателей.

Целесообразно провести экспертизу действующих федеральных целевых программ и рассмотреть возможность включения в них мероприятий по развитию конкуренции на соответствующих рынках.

Государственные и муниципальные закупки

Действующая в Российской Федерации система государственных и муниципальных закупок направлена на повышение их эффективности, минимизацию затрат и пресечение коррупции. Данные о результатах проводимых торгов свидетельствуют о расширении круга их участников и ужесточении конкурентной борьбы за поставку товаров бюджетным организациям. Значительное влияние на экономику в целом и формирование конкурентной среды обусловлено общим размером бюджетных средств, освоенных в рамках размещения государственного заказа.

Развитие системы закупок должно быть направлено на расширение возможностей поиска информации потенциальными участниками размещения государственного и муниципального заказа о торгах, проводимых органами государственной власти субъектов Российской Федерации и органами местного самоуправления.

Необходимо создание единого общероссийского сайта в сети Интернет, на котором должна размещаться информация о государственных и муниципальных закупках.

Размещение государственного и муниципального заказа должно преимущественно осуществляться путем проведения открытых аукционов в электронной форме, что позволит снизить издержки «бумажных» процедур, а также вероятность сговора участников за счет обеспечения анонимности участия в электронных аукционах. Кроме того, электронная форма проведения аукционов позволяет обеспечить максимальный доступ предпринимателей к торгам.

Регулирование естественных монополий

Состояние конкурентной среды в значительной степени обусловлено стоимостью услуг субъектов естественных монополий, состоянием инфраструктуры и наличием возможности беспрепятственного к ней доступа.

Таким образом, государственное регулирование естественных монополий напрямую влияет на качество конкурентной среды посредством:

- ценового (тарифного) регулирования;
- инвестиционных программ, которые определяют технологические возможности по доступу к услугам субъектов естественных монополий;
- регулирования доступа к услугам субъектов естественных монополий для развития эффективной конкуренции между их потребителями в соответствующих секторах, а также ускорения инфраструктурных ограничений для экономики в целом.

Значительный рост тарифов на услуги субъектов естественных монополий, наблюдавшийся за последние 8 лет, в основном обусловлен объективными причинами — сдерживанием цен относительно инфляции в конце 90-х годов, значительным объемом инвестиций в инфраструктуру, осуществляемых за счет тарифа. При этом действующая система государственного регулирования субъектов естественных монополий, в том числе посредством установления тарифов методами индексации и экономически обоснованных затрат, не стимулирует в должной мере субъекты естественных монополий сокращать операционные затраты, повышать эффективность инвестиций.

Практика исключительных тарифов на железнодорожные перевозки, направленная на поддержку перевозки одних товаров за счет других (перекрестное субсидирование), оказывает значительное влияние на развитие конкуренции. Вместе с тем в условиях больших расстояний перевозки некоторых видов продукции и сырья изменение или дифференциация размера тарифа способствует поддержке конкурентоспособности российских предприятий.

Тарифы на подключение к электрическим и другим сетям коммунальной инфраструктуры могут стать непреодолимым барьером входа на любые рынки не только для малого, но и для крупного бизнеса. Таким образом, конкурентная среда сможет развиваться только в условиях взвешенной тарифной политики, основанной на эффективной и современной системе регулирования.

Качество конкурентной среды во многом обусловлено динамикой структурных реформ естественных монополий, в ходе которых:

- выделяются конкурентные и естественно-монопольные виды деятельности посредством структурных преобразований или раздельного учета по регулируемым и нерегулируемым видам деятельности;
- устанавливаются рыночные правила конкурентных секторов;
- определяются направления повышения эффективности государственного регулирования.

В настоящее время естественные монополии регулируются на основании концептуально устаревшего Федерального закона «О естественных монополиях». Ряд перечисленных в Законе сфер не всегда является естественной монополией (услуги общедоступной электрической связи, железнодорожные перевозки), другие, напротив, необоснованно исключены из предмета его регулирования (деятельность по оказанию услуг по водоснабжению и водоотведению).

В законодательстве не определены направления обеспечения недискриминационного доступа потребителей к оказываемым субъектами естественных монополий услугам, а также правовой статус реестра субъектов естественных монополий, в результате чего сложилась противоречивая правоприменительная практика относительно того, может ли являться не включенная в указанный реестр организация субъектом естественной монополии.

Не определены система органов регулирования, принципы ее построения, основы разграничения полномочий регулирующих органов, что на практике приводит к конфликту компетенций антимонопольного органа и федерального органа исполнительной власти в области регулирования тарифов.

Для совершенствования системы регулирования естественных монополий необходимо реализовать следующие мероприятия:

- внесение изменений в Федеральный закон «О естественных монополиях», предусматривающих уточнение понятия субъекта естественной монополии, определение статуса реестра субъектов естественных монополий и порядка контроля экономической концентрации, разграничение полномочий органов регулирования естественных монополий;
- внедрение в систему государственного регулирования ряда отраслей метода экономически обоснованной доходности инвестированного капитала, метода сравнительного анализа и других «квазиконкурентных» механизмов, которые предусматривают установление долгосрочного тарифа, обеспечивающего приемлемую норму доходности на вложенный капитал, а также механизма, стимулирующего снижение издержек и поддержание определенного уровня качества услуг;
- обеспечение эффективности закупочной деятельности субъектов естественных монополий путем установления обязательных требований к проведению торгов. Такие процедуры должны обеспечивать прозрачность и состязательность проведения торгов, что сократит издержки субъектов естественных монополий и будет способствовать снижению роста тарифов;
- выделение из сферы деятельности субъектов естественных монополий отдельных видов работ, которые могут быть произведены сторонними компаниями на конкурентной основе (например, осуществление части работ по подключению к системам коммунальной инфраструктуры);
- активизация работы по развитию конкуренции в сопряженных с естественными монополиями сферах, в том числе посредством разделения субъектов на осуществляющих конкурентные и естественно-монопольные виды деятельности. Одним из важных шагов к осуществлению этой задачи является разработка методик по ведению раздельного учета указанных видов деятельности;
- принятие правил недискриминационного доступа к услугам субъектов естественных монополий.

Развитие малого и среднего предпринимательства

Роль небольших компаний в формировании конкурентных отношений является крайне важной.

Такие свойства малого и среднего предпринимательства, как гибкость и способность к быстрой обновлению, позволяют ему в целом составлять конкуренцию крупным компаниям, стимулировать их эффективность. Конкурентное давление со стороны небольших компаний является одним из основных инструментов повышения неустойчивости картельных сговоров и препятствием для установления монопольно высоких цен. Для экономики в целом деятельность небольших компаний оказывается важным фактором повышения ее конкурентоспособности.

В целях создания максимально благоприятных условий для ведения малого и среднего бизнеса необходимы:

- реализация мероприятий, направленных на снижение административного давления.
- Прежде всего это касается необходимости усиления защиты прав предпринимателей при проведении проверок, исключения внепроцессуальных прав органов внутренних дел в отношении субъектов предпринимательской деятельности, упрощения порядка выдачи и продления лицензии и замены ряда видов деятельности страхованием гражданской ответственности (замена декларированием соответствия);
- упрощение процедур государственной регистрации, ликвидации, банкротства, ведения налоговой отчетности и бухгалтерского учета субъектов малого предпринимательства;
 - упрощение и удешевление процедуры присоединения к объектам энергетической инфраструктуры и организациям коммунального комплекса;

- обеспечение доступности объектов недвижимости, находящихся в государственной и муниципальной собственности, для малого и среднего предпринимательства, в том числе реализация преимущественного права выкупа арендуемых помещений;
- обеспечение расширения доступа малых и средних предприятий к государственному заказу, заказам субъектов естественных монополий и государственных корпораций;
- максимальная информационная открытость для начала собственного дела, включая публикацию на едином интернет-портале справочной информации о возможности получения государственной поддержки.

IV. Первоочередные меры по развитию конкуренции

Ситуация в экономике в связи с мировым финансовым кризисом стремительно изменяется. Конкуренция становится более жесткой и обретает новые черты. Обостряется борьба между хозяйствующими субъектами за финансовые ресурсы и удовлетворение снижающегося спроса на товары и услуги.

Одной из важнейших задач в период кризиса является сохранение условий развития малого и среднего предпринимательства прежде всего за счет обеспечения доступа к финансовым ресурсам, снижения административного давления и расширения рынков сбыта продукции.

Скорость открытия нового бизнеса, получения кредитных ресурсов, оформления разрешительных документов в органах власти приобретает в условиях кризиса особое значение.

Однако принимаемые в условиях кризиса местными органами власти экстренные меры поддержки могут наносить вред конкурентной среде страны в целом. Так, в некоторых регионах действия органов власти направлены на изоляцию региона, введение ограничений по перемещению товаров и регулирование деятельности отдельных предприятий.

Необходимо отметить, что в мире отмечается значительное сокращение времени совершения сделок, в том числе осуществления слияний и поглощений. Только за 2008 г., по оценкам экспертов, длительность совершения таких сделок сократилась в 2 раза, со 142 до 80 дней. При этом зачастую альтернативой слиянию является банкротство компании. В связи с этим излишние и длительные процедуры согласования крайне нежелательны и могут привести к снижению конкурентоспособности российских предприятий по сравнению с зарубежными компаниями.

Важной антикризисной мерой является поддержка спроса путем расширения закупок для государственных нужд, а также нужд государственных корпораций и субъектов естественных монополий.

Конкурентная политика в условиях кризиса должна предусматривать реализацию следующих мер:

- следует существенно снизить издержки входа на рынок, в том числе путем снижения административных барьеров в отраслях с ярко выраженными препятствиями входа;
- при осуществлении контроля, в том числе антимонопольного, необходимо сместить акцент с контроля за действиями хозяйствующих субъектов в сторону более тщательного контроля за действиями органов власти;
- нужно упростить доступ к инфраструктуре естественных монополий, ввести ускоренную процедуру рассмотрения нарушений правил недискриминационного доступа к услугам естественных монополий, установить ответственность за их нарушение в форме дисквалификации виновных должностных лиц. Необходимо утверждение правил недискриминационного доступа к системе магистральных и распределительных газопроводов;
- должно быть сокращено количество сделок, подлежащих предварительному согласованию с ФАС России, в первую очередь необходимо исключить обязательное согласование сделок внутри группы лиц;
- требуется формирование эффективной, максимально доступной и прозрачной конкурсной системы размещения государственных заказов, заказов государственных корпораций и естественных монополий, в том числе путем расширения практики размещения заказов на электронных аукционах.

V. Индикаторы результативности конкурентной политики и администрирование Программы

В настоящее время в Российской Федерации отсутствует комплексная система мониторинга состояния конкурентной среды, включающая показатели и критерии ее оценки, и существует дефицит научных исследований в этой области.

В связи с этим необходимо разработать систему показателей состояния конкурентной среды, в том числе количественных и качественных, а также систему постоянного анализа и оценки воздействия на конкурентную среду решений, принимаемых органами власти.

Основой разрабатываемой системы показателей состояния конкурентной среды будут являться, в частности, следующие показатели:

- 1) показатели уровня развития конкуренции, в том числе:
 - различия между российскими и мировыми ценами на отдельные виды товаров и услуг;
 - дисперсия региональных цен на отдельные виды важнейших товаров;
 - доля продукции и услуг, производимых новыми участниками отрасли, вошедшими на рынок в течение последних 3 лет;
 - доля оборота продукции, в отношении которой действуют импортные тарифы, в общем обороте продукции, реализуемой на российских рынках;
 - доля ресурсов, размещаемых государством на аукционах (радиочастот, лесных, водных и биоресурсов);
 - доля хозяйствующих субъектов в общем числе опрошенных, считающих, что состояние конкурентной среды улучшилось за истекший год;
 - доля выпуска продукции субъектами малого предпринимательства в валовом внутреннем продукте;
- 2) показатели административных барьеров, включая показатели входа на рынки, в том числе:
 - показатели усредненных издержек бизнеса на взаимодействие с органами власти по вопросам создания предприятия, лицензирования, надзора (контроля), на систему налогового администрирования, разрешение арбитражных споров;
 - показатели усредненных издержек бизнеса на взаимодействие с субъектами естественных монополий;
 - доля хозяйствующих субъектов в общем числе опрошенных, считающих, что антиконкурентных действий органов государственной власти и местного самоуправления стало меньше за истекший год;
- 3) показатели концентрации на ряде наиболее важных товарных рынков, в том числе показатели численности и долей участников рынков;
- 4) показатели, характеризующие контроль за соблюдением антимонопольного законодательства, включающие сведения о количестве нарушений, выразившихся в:
 - злоупотреблении хозяйствующими субъектами доминирующим положением;
 - ограничивающих конкуренцию соглашениях и согласованных действиях хозяйствующих субъектов;
 - принятии ограничивающих конкуренцию актов и осуществлении ограничивающих конкуренцию действий органов государственной власти и органов местного самоуправления.

В целях оценки результативности конкурентной политики необходимы регулярный расчет и анализ динамики указанных показателей, а также ряда иных показателей в среднесрочной перспективе.

УДК 336.153.11

Сеченова В. В., канд. экон. наук, ведущий научный сотрудник ИЭ РАН, г. Москва,
TNovashina@mpra.ru

АНТИКРИЗИСНАЯ ПРОГРАММА МЕР ПРАВИТЕЛЬСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА 2009 г. КАК АНТИКОНКУРЕНТНАЯ СТРАТЕГИЯ

В периодической печати все чаще появляются критические замечания к антикризисной программе правительства на 2009 г., которые касаются конкретных решений по сверхлимитному выделению дополнительного финансирования автопрому и ВПК, введения заградительных пошлин на отдельные виды продукции, административного регулирования банковского и финансового секторов, наконец, фактического отказа от необходимости изменения акцентов в структурной политике.

По мнению автора статьи, важнейшей причиной подобных отступлений от реализации заявленной долгосрочной стратегии на создание эффективной рыночной среды в социально ориентированной экономике является не просто недоучет, а прямое игнорирование понятия конкурентоспособности на всех уровнях (продукции, бизнеса, рынка капиталов, управленческих решений и т. д.).

В статье анализируются продекларированные в антикризисной программе и предпринимаемые властями шаги с точки зрения их влияния на создание или разрушение конкурентной среды в российской экономике.

Ключевые слова: антикризисная программа, административное регулирование, конкурентная среда, эффективная рыночная среда, конкурентоспособность, монополизация, антиконкурентная стратегия.

Наряду с основными институциональными факторами разработку эффективной программы антикризисных мер можно отнести к важнейшим характеристикам конкурентоспособности национальной экономики.

В то же время необходимо учитывать их разную значимость для процессов управления макроэкономической динамикой. Если основные институциональные факторы образуют долговременную и постоянную причинно-следственную структурную решетку для осуществления воспроизводственных

связей в условиях рыночной экономики, то меры любого антикризисного воздействия, как правило, применяются в режиме локального во времени ручного управления с усилением корректирующего влияния только на отдельные общесистемные факторы, которые впоследствии восстанавливают свой заданный в системе режим.

Конкурентные отношения по своему содержанию относятся к таким институциональным характеристикам рыночной экономики, которые обладают долговременными приоритетами. Поэтому их искажение,

а тем более недоучет быстро воспроизводит отрицательные последствия.

К сожалению, при сегодняшнем состоянии российских экономических отношений отсутствует сколь-нибудь устойчивая система институциональных факторов, обуславливающих и гарантирующих положительную макроэкономическую динамику.

Правительство России представило на обсуждение общественности программу антикризисных мер на 2009 г., базирующуюся на реализации 7 основных приоритетов, раскрытых в перечне ряда мер. В общеметодологическом плане они не вызывают особых возражений, поскольку являются всеобъемлющими и имеют весьма общие формулировки, но в этом, на наш взгляд, и заключена их уязвимость. Прежде чем проанализировать указанные в программе подходы к осуществлению антикризисных мер, необходимо дать реалистичную и жесткую оценку уже принятых властями мер на первых шагах кризисной ситуации в октябре — декабре 2008 г.

Во-первых, важно подчеркнуть различие в исходной ситуации — существовавшее явное «неравенство» в «весовых категориях» и мощности столкнувшихся с кризисом экономик развитых западных стран и сегодняшней российской экономики.

Прежние победные реляции наших властных структур о сверхблагополучии отечественного производства, о высоких темпах роста ВВП и радужных перспективах развития на самом деле оказались выдачей желаемого за действительное. Сегодня приходится признать, что «экономика трубы» не может характеризоваться как базис долгосрочного и устойчивого роста даже в условиях длительной благоприятной конъюнктуры на мировых рынках энергоносителей. Бесконечные разговоры о происходящей диверсификации экономики оказались блефом.

Во-вторых, наиважнейшим по значимости отличием российской экономики от западной (при всей неидеальности последней)

является **отсутствие в России полномасштабного, системного и комплексно организованного пространства рыночной экономики современного уровня в качестве базиса и среды для осуществления воспроизводственных связей в реальном и финансовом секторах.**

Об этом свидетельствует общепризнанный очень низкий уровень конкурентоспособности отечественных товаров и услуг (за весьма редкими исключениями, которые не являются определяющими для экономического роста).

Основными, фундаментальными чертами олигополистической, квазирыночной отечественной экономики, столкнувшейся с мировым кризисом, являются высочайшая степень монополизации, явное неравенство производителей на российском внутреннем рынке, полное отсутствие конкуренции как основной силы развития и оценки эффективности конкретного бизнеса. Они порождены не просто высоким давлением административного ресурса и уровнем коррупции чиновничества, но и прямым вмешательством и слиянием государства и бизнеса при ненадлежащем исполнении властью своих прямых законодательных и законоохранных функций.

Справедливости ради следует отметить, что состояние западных экономик в этот период также характеризовалось деградацией классических рыночных отношений, но уже следующего уровня, когда финансовая экономика постиндустриального уровня развития стала доминировать над реальной, смещая и разрушая критерии эффективности и равновесия.

Однако западные страны имели и положительные моменты к началу кризиса, обусловленные тем, что в результате процессов европейской интеграции страны — члены ЕС быстро перешли от поиска индивидуальных путей смягчения кризисных проявлений к коллективно согласованным конкретным мерам. Выбранный маршрут движения обязательно учитывал особенности разно-

го уровня развития и соответственно возможности финансовых маневров различных государств для подавления проявлений рецессии и разруливания ситуации и далеко не всегда совпадал с мерами, принимаемыми на родине кризиса — в США.

В-третьих, другой отличительной особенностью предкризисного состояния российской экономики по сравнению с западной была выдаваемая нашими властями за сверхпрозорливость финансовая политика, направленная на накопление значительного (до 600 млрд долл.) уровня золотовалютных резервов, размещенных в надежных западных банках и активах в виде ценных бумаг казначейства США. Утверждалось, что подобный запас резервов обеспечит стране финансовую непотопляемость на долгий срок.

Очевидность подобного заблуждения обнаружилась довольно быстро. В связи с тем что единственным источником резервов была цена на экспортную нефть в долларовой выражении, уязвимость сохранности этих резервов подверглась моментальной угрозе троекратного риска:

- за счет снижения ее рыночной цены со 147 до 40 долл. за баррель;
- за счет ослабления доллара как мировой резервной валюты, эмитентом которой является ФРС США, и одновременной вынужденной девальвации рубля;
- наконец, за счет того, что первыми под удар кризиса попали представлявшие ранее столь привлекательными нашим финансовым гуру инвестиционные банки и финансовые компании США, включая ипотечные, которые охотно принимали у себя чужие, в том числе российские и арабские, деньги.

Исходя из изложенного следует прямо назвать ошибочными первые послекризисные шаги правительства России, которые были простой калькой с экстренных мер американских властей. Они были выражены вливанием дополнительной ликвидности в банковский сектор с целью снятия на-

пряженности, возникшей в данном секторе в результате массового невозврата кредитов и снижения платежеспособности в секторе домашних хозяйств США.

Основными причинами распространения мирового кризиса на российскую экономику являлись:

- накопленный глобальный кризис взаимного доверия (населения — бизнесу и государству, бизнеса — партнерам, банкам и государству, государства — бизнесу, населению и т. п.);
- неустойчивость финансовой и банковской системы (опыт дефолта, бегство капиталов, рост суверенного и корпоративного долгов, банкротство банков, финансовые пирамиды, опасение ограничений по валютным операциям);
- отсутствие бизнес-мотивации деятельности производителя в реальном секторе как следствие низкого качества рыночного пространства (супервысокая степень монополизации, отсутствие защиты частной собственности, жесткая налоговая политика, административный ресурс и коррупция);
- неснижающиеся политические риски (падение уровня демократизации общества, неэффективность правовой системы, угрозы национализации и смены курса, преференциальная поддержка властью крупного бизнеса в ущерб защите гражданских и имущественных прав населения и т. д.).

При фактическом отсутствии недостатка ликвидности на финансовом рынке (агрегат M2 в последнее время увеличивался не снижающимся темпом) с угрожающей скоростью росла инфляция, достигнув к концу 2008 г., по официальным данным, 13,5%, тогда как по отдельным группам товаров, особенно в потребительском секторе, она превышала 26–35% годовых.

К основным причинам, подстегивающим инфляцию, наряду с классическим ростом издержек производства и монетарными факторами, по нашему мнению, следует отнести низкий уровень удовлетворения конечного спроса.

Многочисленные банковские и финансовые кризисы на западных рынках стали происходить после того, как закончился этап кризисов перепроизводства материальных благ, в первую очередь в потребительском секторе. Известно, что сегодняшний уровень непроизводственного потребления в России чрезвычайно низок по сравнению с уровнем западных стран, он характеризуется катастрофическими разрывами по отдельным слоям населения в соответствии с их располагаемыми доходами. При отсутствии конкуренции это позволяет производителям и товаропроводящим сетям за счет безграничного увеличения числа паразитических посредников постоянно повышать цены конечного потребления не только на импортную, но и на отечественную продукцию, что увеличивает инфляционное давление на рубль. Так, например, сегодня на российском рынке колбасные изделия проходят через десяток рук оптовиков, закупщиков и дистрибьюторов. На строительном рынке при отсутствии прямых связей производителя с покупателем цены загоняются на недостижимую высоту, а качество ритейла очень часто оказывается связанным с жульничеством.

Заслуживает внимания тот факт, что наблюдается тенденция, когда производства, использующие высокие технологии, отказываются от привлечения посредников даже в таких сферах, как логистика, и стремятся найти непосредственных партнеров и потребителей через Интернет.

По нашему мнению, экстренные меры по противодействию распространению кризиса на отечественную экономику должны кардинально отличаться от шагов западных стран как по последовательности приоритетов, так и по конкретному их наполнению.

В то же время важна не просто последовательность приоритетов программы сама по себе, следует конкретизировать мероприятия, сроки, объемы финансирования и главное — ответственность власти за принимаемые шаги и их конечные результа-

ты. Причем эта ответственность должна носить оперативный характер, а не переводиться в политическую плоскость к очередной выборной кампании.

Предпринятая в апреле 2009 г. корректировка программы, вызванная необходимостью срочно сократить госрасходы в связи с пересмотром бюджета и ростом его дефицитности в 2010–2012 гг., явно ухудшила ее качество как в масштабе охвата решаемых проблем, так и в плане влияния на уровень национальной конкурентоспособности.

По итогам I квартала 2009 г. дефицит бюджета составил 29,7 млрд руб., а госдолг возрос на 125,8 млрд руб. — до 2,817 трлн руб.¹

Отмеченные в отчете Минфина рост Резервного фонда на 90,1 млрд руб. (до 4,117 трлн руб.) и Фонда национального благосостояния на 330,7 млрд руб. (до 2,915 трлн руб.) за этот же период произошел исключительно благодаря девальвации рубля, в то время как в долларовом выражении он уменьшился². Несмотря на неоднократные заверения властей о том, что намеченные социальные программы, невзирая на кризис, будут выполнены в полном объеме, становится ясно, что и они подвергнутся частичному секвестру по ряду национальных проектов, например, таких как «Здоровье». Фактически гарантированными остаются только расходы бюджета на поддержание пенсионной системы в объеме 7000 млрд руб.

Определяющим для развития социальной среды в макроэкономическом плане остается явная недооценка живого труда, перешедшая в нашу сегодняшнюю квазирыночную экономику из социалистического прошлого. Это находит подтверждение в том, что даже в условиях кризиса, ужесточающего давление на предпринимателя по издержкам в расходах на оплату тру-

¹ См.: <http://top.rbc.ru/economics/22/05/2009/305446.shtml>

² См. <http://www1.minfin.ru/ru/reservefund/statistics/balances/2009/index.php?id4=7059>

да, вновь оживают теневые схемы оплаты «в конвертах».

Размер средней заработной платы в объеме 15 тыс. руб. на одного занятого статистически определен при катастрофическом разрыве в уровнях доходов по различным группам населения. Даже без учета инфляции он не дает представления о реальном уровне потребления населением материальных благ и услуг, униженном размере трудовых пенсий, что в определенном смысле способствует созданию социальной напряженности в обществе, снижению доверия к власти.

В связи с создавшейся ситуацией государство должно принять экстренные меры по ограничению степени дифференциации доходов в период кризиса, при этом нельзя скатываться к пресловутой уравниловке.

Рассмотрим конкретные приоритеты антикризисной программы.

1. *Публичные обязательства государства перед населением по оказанию поддержки гражданам и семьям, наиболее пострадавшим от мирового экономического кризиса, путем повышения объема и качества социальных и медицинских услуг.*

1.1. Борьба с безработицей.

Ключевой социальной проблемой в мировом масштабе остается рост безработицы, который воплощает как итог произошедшей экономической рецессии, так и сокращение и деградацию ресурсной базы выхода из кризиса в перспективе. По данным Росстата, по сравнению с мартом 2009 г. число безработных в апреле возросло на 200 тыс. человек, а к аналогичному показателю 2008 г. оно увеличилось более чем на 71%. Согласно методологии МОТ число безработных в России составило 7,7 млн человек, или 10,2% экономически активного населения. С учетом характера динамики экономического развития эксперты считают, что к концу года уровень безработицы может приблизиться к наихудшим показателям дефолта 1998 г. — к 13,9%. Это вы-

звано не только неэффективностью работы региональных служб занятости, но и недостатками закона о размере выплат в период поиска работы и переквалификации.

В наибольшей степени власть обеспокоена повышением угрозы социальной напряженности на рынке труда с ростом безработицы. В 2009 г. в федеральном бюджете выделено 43,7 млрд руб. на стабилизацию ситуации в случае угрозы массовых увольнений, на создание временных рабочих мест, переезд увольняемых в другую местность, на развитие малого предпринимательства и самозанятости безработных³. Однако не ясно, из каких критериев определялся этот совокупный объем финансирования. Кроме того, российская практика, к сожалению, дает основание для обоснованных опасений, что большая часть этих средств будет оприходована масштабной бюрократией на создание и обустройство различных регистрационных служб и их техническое оснащение. В связи с этим следует заранее оговорить допустимую долю подобных расходов в общих затратах. Альтернативным способом финансирования мероприятий по стимулированию занятости может быть полное освобождение от налогов в период кризиса малого бизнеса (исключая торговлю) в случае привлечения труда безработных (особенно по обслуживанию и эксплуатации жилищного фонда, сбору и переработке мусора, очистке водоемов, охране природных объектов, дорожного хозяйства и т. п.). Необходимо обязать региональные власти подготовить списки местных направлений общественных работ, на которых можно привлечь недостаточно квалифицированный труд безработных по региональным программам.

Финансирование обучения высвобождающихся и подлежащих увольнению квалифицированных работников на крупных объектах должно осуществляться из федерального бюджета.

³ См.: <http://premier.gov.ru/anticrisis/>

Не ясно также, на основании чего определен объем материальной поддержки государства на реализацию предпринимательской инициативы 57 тыс. человек⁴, при том что даже до кризиса наблюдалось сокращение предпринимательской деятельности. Кроме того, существует ли среди потерявших работу подобный по размерам потенциал готовности включиться в рынок? Весьма сомнительно. Как сомнительно и то, что подъемные, планируемые в размере 80 тыс. руб., в нынешних условиях могут подвигнуть кого-то сменить местожительство в пользу трудодефицитного — а значит, заведомо худшего по условиям жизни — региона.

1.2. Индексация трудовых пенсий, доведение размера пенсии в текущем году до уровня, который превысит прожиточный минимум пенсионера в 1,33 раза и будет составлять 5641 руб. При этом размер социальной пенсии к концу года должен достичь величины прожиточного минимума⁵.

Явное лукавство, неоднократно проанализированное специалистами в методологии определения данного показателя, не требует дополнительных комментариев. Поскольку наиболее затратной в антикризисной программе, по оценке правительства, является предполагаемое повышение среднего размера пенсии на 23%, или на 8,7% сверх роста цен от сегодняшнего уровня, прежде всего следует оценить реальную эффективность и целесообразность данного подхода.

Очевидно, что кризис заставляет решать проблему кардинальным образом, а не поиском временных паллиативов. Необходимо срочно принять новый закон о гражданских трудовых пенсиях, в котором главными критериями для определения размеров пенсии должны служить только уровень квалификации и трудовой стаж работника при абсолютно равных правах для начисле-

ния независимо от места работы (в том числе для чиновников и служащих госаппарата всех рангов).

При этом обязательно должна быть сохранена дифференциация по уровню вредности и опасности труда.

1.3. Программа опирается на дальнейшее развитие национального проекта «Здоровье».

Во-первых, в программе не указано изменение размеров финансирования проекта в целом в бюджете на 2009 г. за счет антикризисных мер. Ориентировочно на цели поддержания Пенсионного фонда и лекарственного обеспечения населения намечено выделить в совокупности около 125 млрд руб., однако даже в конце I квартала они еще окончательно не распределены и не доведены до исполнителей.

Во-вторых, в программе мероприятия, намеченные в данной сфере, перечисляются бюрократическим, формальным языком с формулировками типа: «будут продолжены программы...», «развернется работа по пропаганде...», «начнут реализовываться мероприятия...», «провести комплекс мер по расширению доступности...» и т. п. Это не дает конкретного представления о мерах по улучшению положения в здравоохранении.

В настоящее время медицинское обслуживание не только в городах, но и особенно в сельской местности (правда, там проживает меньшая часть населения) нельзя считать удовлетворительным как по доступности, обеспеченности медперсоналом, оснащенности современным диагностическим и лечебным оборудованием и даже медицинскими материалами, так и по пресловутому обеспечению лекарственными препаратами.

Государство обязано не провозглашать, а реально гарантировать населению:

- бесплатную, качественную экстренную помощь по жизненным показаниям, включая эти расходы в бюджеты регионов за счет трансфертов с учетом численности и плотности населения;

⁴ <http://premier.gov.ru/anticrisis/>

⁵ См.: http://pfrf.ru/component/option,com_frontpage/Itemid,120/

- уровень квалификации и ответственности персонала в медицинских госучреждениях за счет эффективной реорганизации оплаты труда и использования других методов;

- развитие системы и увеличение количества специализированных высокооснащенных клиник и стационаров при медицинских вузах и научных центрах соответствующего профиля;

- качество и безопасность всех препаратов, входящих в перечень важнейших лекарственных средств, подвергая его периодическому пересмотру;

- доступ к любым импортным препаратам на основе ужесточения требований лицензирования и сертификации.

1.4. Дополнительно в условиях кризиса необходимо прибегнуть к государственному регулированию цен на отдельные группы товаров первой необходимости и тарифов на ЖКХ.

В условиях рыночной экономики вполне допустима подобная регулировка в виде мониторинга розничных цен по основным жизненно важным группам товаров первой необходимости, которую осуществляют как региональные власти, так и ФАС путем усиления контроля и принятия оперативных мер при обнаружении монопольного завышения цен. Размер санкций, применяемых к поставщикам и сетям реализации, должен многократно превышать полученный доход и предаваться гласности через СМИ и электронные средства информации. Уже сегодня ФАС инициирует внесение поправок в антимонопольное законодательство, согласно которым картельный сговор и доминирование на рынке могут квалифицироваться как уголовное правонарушение и наказываться лишением свободы на срок до семи лет с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок от одного года до трех лет.

При этом штрафы за допущенные действия должны быть существенно увеличе-

ны и составлять от 1 до 15% оборота компаний⁶.

Тарифы по ЖКХ являются важной составляющей расходов населения, поэтому их повышение может вызывать все большее социальное напряжение. Необходимо на законодательном уровне обуздать якобы инвестиционные аппетиты энергетических и обслуживающих жилой фонд компаний-монополистов, обязав их раскрывать свою структуру формирования тарифов для последующего анализа компетентными организациями с учетом возможностей фактического использования конкурентных предложений. В случае экстренной необходимости введения социально значимых мощностей и удовлетворения внутреннего спроса компаний следует использовать не заранее закладываемый рост тарифов для потребителя, а банковский кредит либо добиваться выделения долгосрочного субординированного госкредита или прямого привлечения средств бюджета из соответствующей федеральной адресной инвестиционной программы.

1.5. В социальную часть антикризисной программы следует включить важное дополнение — возвращение внутреннего долга населению.

За счет средств Резервного фонда государство намерено прежде всего погасить собственные внешние долги, затем оказать помощь в погашении кредиторской задолженности банковского и корпоративного секторов и в последнюю очередь — только частично вернуть внутренний долг населению. Более того, финансовые власти рассматривают возможность его увеличения в будущем в случае углубления кризиса.

В то же время следует отметить, что размеры индексации по дореформенным вкладам населения в Сбербанке слишком растянуты во времени и незначительны на фоне галопирующей инфляции. Численность населения старших возрастов неуклонно

⁶ См.: <http://tender.mos.ru/Publications/SDE/144425.htm>

сокращается, а порядок выплат компенсаций наследникам слишком затруднен. Все это подрывает и без того низкий уровень доверия к властям и провоцирует социальную напряженность. Необходимо коренным образом менять отношение государства к налогоплательщикам. Окончательное и справедливое погашение долга Сбербанка по дореформенным вкладам, проведенное именно в период кризиса, нанесет меньший ущерб сокращению резервов, чем сохранение недоверия к действиям властей в социальной среде.

2. Сохранение и усиление промышленного и технологического потенциала.

Наряду с прямым госрегулированием к предлагаемым мерам общей поддержки реального сектора отнесено более эффективное использование различных финансовых механизмов. Поскольку все они требуют затрат финансовых ресурсов, источниками которых являются либо бюджетные средства, либо средства долгосрочных федеральных целевых программ, выходящих за рамки принятого скорректированного годового бюджета, либо непосредственно средства Резервного фонда, постольку затушевываются фактические источники используемых активов (например, по субсидиям и участию государства в росте капитализации компаний) и создается впечатление жонглирования цифрами программы без их привязки к лимитным объемам и структуре соответствующих источников финансирования.

Несмотря на утверждение, что списки так называемых системообразующих предприятий федерального уровня (в количестве 295) и регионального значения (в количестве 1148) были сформулированы специальной Межведомственной рабочей группой и Минрегионом на основе ведомственного мониторинга их финансово-экономического состояния, критерии проведенного отбора остаются непрозрачными, близкими к волевым и не исключающим коррупционного давления решениям.

В качестве конкретных финансовых инструментов оказания господдержки предприятиям реального сектора антикризисная программа опирается на три подхода: дополнительная капитализация, субсидии и госгарантии по кредитам. Отметим, что вхождение государства в капитал компаний и временное повышение их рыночной капитализации не гарантирует последующего притока средств институциональных инвесторов вместо спекулятивных операций, а тем более улучшения качества менеджмента. Как показывает опыт, субсидии являются наименее эффективной формой поддержки компаний в рыночных условиях, так как не предусматривают обратной связи и ответственности за полученные даром средства, что может привести к росту издержек, нецелевому использованию и последующему их списанию в убытки. Наиболее предпочтительной является роль государства как гаранта предприятий перед банковским сектором для получения ими «длинных» денег, так как при этом снимаются риски банков и не снимается угроза национализации для компаний. Однако, как отметил недавно на совещании по экономическим вопросам в Кремле президент России, госгарантии как субсидиарная ответственность в наших условиях полностью провалились, необходимо переходить к совместной ответственности кредиторов⁷.

Развитие внутреннего спроса со стороны как государства в виде госзаказа и госзакупок, так и частного сектора и населения вполне обоснованно определяется в программе как основа посткризисного восстановления экономики. Однако и здесь антикризисная программа претерпевает существенную коррекцию. В связи с сокращением текущих доходов бюджета более чем на треть сокращается объем госзаказа — в основном на продукцию гражданского сектора, в том числе из-за низкого уровня

⁷ См.: <http://top.rbc.ru/economics/13/05/2009/302953.shtml>

ее рыночной конкурентоспособности и завышенных цен производителя.

Уход от зависимости дальнейшего развития страны от преимущественного наращивания экспортоориентированных отраслей экономики следует расценивать как вполне резонный, но явно запоздалый.

Успешность посткризисной тактики расширения внутреннего спроса в реальном секторе должна опираться на пересмотр всей стратегии долгосрочного развития. Ее главными направлениями на макроуровне должны стать:

- ориентация на достижение конкурентоспособности отечественной продукции на мировом рынке без скидок на условия внутреннего потребления;
- осознанный отказ от достижения лидерства одновременно во всех областях и сферах производства;
- отказ от старого проверенного способа — делать вручную. В смысле: управлять национальной экономикой без оглядки на законы и реалии свободного рынка, а также на законы собственной страны;
- кардинальное снижение уровня монополизации с целью расширения сферы деятельности малого и среднего бизнеса; выход государства из сферы бизнеса;
- существенное изменение оплаты труда за счет повышения доли вновь созданной стоимости в цене продукта, а в социальном плане — как основное направление борьбы с бедностью.

Гарантиями на этом пути могут стать только оперативные и комплексные меры по реформированию институциональной среды для бизнеса, обеспечивающие экономическую мотивацию производителя для создания и расширения своей деятельности, существенное увеличение реальных располагаемых доходов населения и повышение качества управленческих решений государства, согласованных с потребностями общества в целом, а не отдельных коалиций.

Очевидно, что сложившуюся сырьевую ориентацию нашей экономики, особенно

в краткосрочном периоде, преодолеть не удастся, поскольку она генерируется устойчивыми потребностями мирового рынка в энергоносителях и других сырьевых товарах, пусть и при временном сокращении спроса.

Таким образом, изменение структуры российского промышленного потенциала следует начинать не с подъема автопрома (для Запада это весьма социально значимая и контурообразующая отрасль, связанная с постоянным удовлетворением внутреннего спроса) и отраслей ОПК, а с развития отраслей, занятых повышением уровня переработки отечественного сырья с выходом на принципиально новые виды продукции на основе использования передовых способов тонкой химической и биохимической технологий.

В то же время сверхвысокий уровень монополизации экономики продолжает ухудшать конкурентоспособность российской промышленности. Например, получая весьма большие валютные кредиты и административную поддержку от государства на внешнем и внутреннем рынках, ОАО «Газпром» как супермонополист диктует завышение цен на газ, по оценкам экспертов, на 15–20%, снижая собственную добычу в соответствии с падением спроса. Кроме того, он принуждает к этому независимых производителей, поскольку полностью контролирует газотранспортную систему и 80% внутреннего рынка.

Одиозная по рыночным меркам компания препятствует росту конкурентоспособности отечественной промышленности и развитию социального сектора, планомерно завышая тарифы. Для определения реальной эффективности ее деятельности необходимо сопоставить объем доходов бюджета от «Газпрома» не только с кредитными ресурсами государства, предоставленными концерну, но и с потерями производителей и потребителей во всей экономике от повышения тарифов. Не секрет, что итог будет не в пользу компании, преимущества которой лежат более в политической, чем в экономической, плоскости.

3. *Нормализация функционирования финансового сектора и повышение устойчивости национальной финансовой системы.*

В качестве главных направлений развития финансовой системы в антикризисной программе указаны:

- повышение ликвидности;
- обеспечение доступности кредитов для реального сектора;
- санация банковской сферы.

В настоящее время продолжается неэффективная накачка банковского сектора деньгами за счет различных источников, при этом не достигается конечная цель — предоставление кредитов предприятиям реального сектора. Помимо предоставления субординированных кредитов банкам с госучастием, намечено рефинансирование кредитных организаций за счет расширения ломбардного списка Банка России, в который включены 27 субфедеральных и корпоративных ценных бумаг. Расширяется сфера вовлечения в финансовый оборот активов, приходящих с фондового рынка. Так, разрешен выпуск биржевых облигаций не только открытыми акционерными обществами, но и госкорпорациями. Однако последние уже при своем создании безвозмездно наделялись за счет государства активами, и их цель — кредитовать профильные предприятия реального сектора, а не играть на фондовом рынке.

Очевидно, было бы целесообразным обосновать границы вброса денежной массы в оборот, необходимой для обслуживания реального сектора, в том числе за счет сокращения золотовалютных резервов (ЗВР), и выработать единый подход со стороны Минфина и Банка России по поводу необходимости прибегать к дополнительным внешним и внутренним заимствованиям. При увеличении циркулируемой денежной массы инвестиционные расходы не пополняются, а инфляция только разгоняется. В результате Центральный банк вынужден поднимать ставку рефинансирования до 13%, что, в свою очередь, препятствует

осуществлению инвестиционного процесса, так как ее размер превышает средний уровень рентабельности в большинстве отраслей реального сектора (4–12%).

Доступность банковского кредита снижается по отношению не только к «длинным» инвестиционным деньгам, но и к «коротким» заимствованиям на пополнение оборотных средств предприятий, что вынуждает их вновь прибегать к бартеру и искусственным схемам взаимозачетов. С одной стороны, банки боятся невозвратов кредитов от предприятий, а с другой — доходность на валютном и фондовом рынках, составляющая 20–30%, в несколько раз превышает проценты за кредит.

Предусмотренная программой возможность предоставления Минфином госгарантий по кредитам отдельных предприятий в размере до 10 млрд руб. и до 159 млн долл. для экспортеров промышленной продукции вновь адресована скорее крупному бизнесу, чем среднему звену.

По мнению председателя Центрального банка России, доля просроченной задолженности не выйдет по итогам года за 12%⁸. Однако, по приблизительным оценкам банковского сообщества, к концу года невоз-

⁸ К концу текущего года, по прогнозам рейтингового агентства «Эксперт РА», величина проблемных активов в банковской системе достигнет 20–22% валовой ссудной задолженности. Как говорится в исследовании агентства «Проблемные активы в банковском секторе: штормовое предупреждение», реальные масштабы «плохих» долгов в кредитных портфелях российских банков почти в 3 раза превышают официальные данные.

Помимо просроченной задолженности, которая на 1 мая 2009 г. составила 725 млрд руб. (3,6% кредитного портфеля банков), к проблемным активам аналитики агентства относят часть пролонгированной задолженности. Скрытые дефолты (реструктуризация ссуд заемщикам с крайне низкой платежеспособностью и высокой вероятностью неисполнения обязательств) могут достигать 30% валовой величины реструктуризации, т.е. около 6,6% ссудной задолженности. В результате, по оценкам «Эксперта РА», на 1 мая 2009 г. объем истинных проблемных активов по банковской системе составил около 10% кредитного портфеля. — http://www.plusworld.ru/open-theme/page1_5449.php

враты кредитов в стране могут достичь 10–20%, что повлечет за собой банкротство финансовых организаций⁹.

Для обеспечения санации банков необходимо всем кредитным организациям честно выделить «плохие» активы, а не «рисовать» балансы, в связи с этим следует усилить пруденциальный контроль Банка России. Ответственное поведение самих банков состоит в том, что «плохие» активы из их портфеля, образовавшиеся в результате их деятельности, должны быть списаны за счет этих банков, даже под угрозой банкротства. Активы, ставшие неликвидами в результате целенаправленных действий государства, могут быть временно выкуплены специально созданными финансовыми организациями с участием как государственных средств, так и частного капитала с учетом возможной последующей их реструктуризации.

Прямым нарушением действующего законодательства о банках выглядит предлагаемый контроль за ними (в случае получения субординированных кредитов) со стороны представителей Банка России, поскольку это противоречит уставу банка как коммер-

ческой организации. Введение «ручного» управления в финансовой сфере также полностью неадекватно задачам антикризисной программы.

Таким образом, антикризисная программа мер правительства Российской Федерации на 2009 г. по сути своей может в значительной степени рассматриваться как антиконкурентная стратегия. И в очередной раз можно подчеркнуть необходимость создания реальных институциональных условий для развития бизнеса, в том числе в финансовой и банковской сферах. Именно на это должны быть направлены усилия государства.

Список литературы

1. Программа антикризисных мер правительства Российской Федерации. www.government.ru
2. Кудрин А. Мировой финансовый кризис и его влияние на Россию // Вопросы экономики. 2009. № 1.
3. Иноземцев В. В поисках ответа на кризис // Эксперт. 15–21 декабря 2008 г. № 49.
4. О внесении изменений в Федеральный закон «О федеральном бюджете на 2009 г. и на плановый период 2010 и 2011 гг.» // Российская газета. 6 мая 2009 г.
5. www.komersant.ru; www.vedomosti.ru; www.RBCdayly.ru; top.rbc.ru/economics; www.rg.ru и др.

⁹ См.: <http://www.rg.ru/2009/04/06/ignatev.html>

Статья поступила в редакцию 15.05.2009.

V. V. Sechenova, PhD (Economics), leading scientist of the Institute of Economics at the Russian Academy of Sciences, TNovashina@mfa.ru

2009 ANTICRISIS PROGRAM OF THE GOVERNMENT OF THE RUSSIAN FEDERATION AS AN ANTICOMPETITION STRATEGY

The periodical press has started voicing more and more critical remarks regarding the governmental anticrisis program for 2009. The criticism concerns the overlimit additional financing of the car industry and the military industrial complex, high customs duties on separate products, the administrative regulation of the banking and financial sectors, and, finally, de facto refusal to change the key points in the structural politics.

According to the author of the article the main reason for such deviations from the implementation of the stated long-term strategy for creating an effective market environment in the socially oriented economy is not only the lack of the competitive capacity but rather the obvious neglect of the notion at all levels (production, business, market of capitals, management decisions etc.).

The steps declared in the anticrisis program and taken by the authorities are analyzed in the article from the point of view of their influence on the creation and destruction of the competitive environment in the Russian economy.

Key words: anticrisis program, administrative regulation, competitive environment, effective market environment, competitive capacity, monopolization, anticompetition strategy.

ОТ РЕДАКЦИИ

Дискуссия, открытая редакцией журнала по работе Фридриха фон Хайека «Смысл конкуренции», вызвала живой интерес у представителей современной теории конкуренции. Напоминаем нашим читателям, что в своей статье «Смысл конкуренции» Хайек подверг скрупулезному критическому анализу одно из центральных для неоклассической экономической теории понятий — понятие «совершенная конкуренция». Характерному для неоклассиков представлению о конкуренции как об определенном состоянии Хайек противопоставил выработанное австрийской школой понимание конкуренции как динамического процесса.

По его мнению, понятие «совершенная конкуренция», как это ни парадоксально, в принципе, исключает всякую конкурентную деятельность. Теория «совершенной конкуренции», предостерегал Хайек, не только далека от реальности — очень часто она становится источником вредных практических рекомендаций (вроде требований обязательной стандартизации продукции и т. п.).

В рамках открытой дискуссии редакция публикует мнение авторитетного российского ученого, доктора экономических наук, профессора, проректора Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов **Сергея Геннадьевича Светунькова**, а также рассуждения известного инвестиционного аналитика **Кирилла Станиславовича Дегтярева** о применимости научной теории фон Хайека для настоящего времени.

Мы призываем всех желающих высказать свою точку зрения по поводу смысла конкуренции в целом и в современный период в частности. Надеемся, что открытая журналом дискуссия позволит лучше ориентироваться в современном состоянии и новейших тенденциях развития теории конкуренции.

Зам. главного редактора
А. В. Бабошин

УДК 339.137.2

Светуныков С. Г., докт. экон. наук, профессор, проректор Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов, г. Санкт-Петербург, jSC@marketds.ru

ТЕОРИЯ КОНКУРЕНЦИИ: АБСТРАКТНОЕ И ИДЕАЛИЗИРОВАННОЕ¹

В продолжение дискуссии о статье «Смысл конкуренции» редакция журнала публикует мнение известного российского ученого Сергея Геннадьевича Светуныкова о том, почему статья Фридриха фон Хайека, настолько убедительно показывающая, что от модели «совершенной конкуренции» следует отказаться, не привела экономистов к аналогичному выводу. Почему до сих пор, спустя 60 лет после ее опубликования, значительная часть современных авторов учебников и научных публикаций используют «совершенную конкуренцию» в качестве некоторого эталона, присущего совершенной рыночной экономике, и, разрабатывая на ее основе идеализированные, противоречащие реальности модели, считают их совершенными?

Ключевые слова: конкуренция, совершенная или несовершенная конкуренция, чистая конкуренция, концентрация рыночной власти, уровень конкурентной борьбы.

Несмотря на то что статья фон Хайека была опубликована более 60 лет назад, многие ее положения и выводы актуальны для экономики и сегодня, поскольку она затрагивает так и не решенную в экономике проблему разумного сочетания абстрактного и идеализированного.

В основе любого научного исследования лежит некоторое мысленное представление объекта исследования. Это представление, по сути, является моделью объекта и может быть представлено, как известно, в словесной, графической, математической и аналоговой формах. Также вполне очевидно, что любая модель представляет собой результат процесса абстрагирования — выявления у объекта моделирования наиболее важ-

ных, существенных свойств и игнорирования всех остальных свойств, которые в рамках данного научного исследования считаются несущественными и, более того, несуществующими.

Без абстрагирования нет и не может быть научного исследования, поскольку одновременно учесть все свойства и характеристики объекта исследования можно только в том случае, когда этот объект является примитивным. В экономике не существует примитивных объектов исследования. Каждый из них является сложным объектом, имеющим с другими объектами множество причинно-следственных связей, существенная часть которых зачастую даже неизвестна исследователю. Без абстрагирования в таких условиях познание невозможно.

Однако в отдельных случаях даже абстрагирование не позволяет ученому построить удовлетворительную модель объекта, с помощью которой можно было бы изучить

¹ Положения данной статьи опираются на результаты исследования, проводимые в рамках гранта РГНФ № 08-02-00 212а «Инновации, предпринимательство и конкуренция: системное исследование взаимосвязи».

сам объект. В таком случае наука прибегает к методу идеализации — приданию модели объекта исследования свойств, которые этому объекту вовсе не присущи. Наличие таких свойств у модели позволяет ученым оперировать с этой моделью и, изучая разные аспекты ее поведения, делать вывод по аналогии о том, что же собой представляет реальный объект и как он может себя вести в том или ином случае. Идеальный газ, идеальная жидкость, абсолютно твердое тело и т. п. — идеализированные объекты, не существующие в природе и наделяемые свойствами, которых в реальности нет, но которые позволяют построить математическую модель объекта, а впоследствии, путем добавления в модель действительно существующих свойств реального объекта, трансформировать идеализированную модель в абстрагированную. Важно, чтобы свойства идеализированных моделей не противоречили реальности, а сводили ее к простому, легко описываемому объекту, который пусть и не существует в действительности, но похож на реальность. Наряду с идеализированными свойствами у такого мысленного объекта должны быть свойства фактические. Более того, они должны в модели идеализированного объекта превалировать.

Экономическая теория изобилует идеализированными объектами, одним из которых и является «совершенная конкуренция». Именно доказательству того, что эта идеализированная модель имеет мало общего с экономической реальностью, и посвящена статья фон Хайека. Более того, он вполне убедительно показывает, что в некоторых случаях рекомендации, следующие из модели «совершенной конкуренции», прямо противоположны экономическим реалиям, — например: «Энтузиазм по поводу совершенной конкуренции в теории на удивление часто совмещается с поддержкой монополии на практике».

Если идеализированная модель дает рекомендации, противоположные практике, то

это означает, что в процессе идеализации ей были приданы свойства, не только отсутствующие у реально существующего объекта, но и такие, которые характерны для другого объекта. Именно это и произошло с таким идеализированным объектом, как «совершенная конкуренция». Парадокс заключается в самом названии этого объекта, которое вводит в заблуждение неподготовленного читателя. «Совершенная конкуренция» вовсе не является той конкуренцией, к которой должно стремиться общество, чтобы стать совершенным.

Фон Хайеку вполне удалась главная его задача — «показать, что то, о чем идет речь в теории совершенной конкуренции, вообще имеет мало прав называться «конкуренцией» и что выводы из этой теории не могут принести почти никакой пользы в качестве руководства для политики».

Фон Хайек определяет основные свойства, которыми экономисты наделяют модель «совершенной конкуренции», а затем последовательно показывает, что ни одно из этих свойств не соответствует свойствам реальной конкуренции, являясь идеализацией. Правда, следует отметить, что несколько свойств, которые в теории конкуренции априори считаются заданными для «совершенной конкуренции» и не являются в явном виде, Хайек в этом списке не привел, хотя в самой статье аргументированно обосновал главное свойство, присущее конкуренции, без которого она вообще не может существовать и без которого объекты не имеют права называться конкуренцией — совершенной или несовершенной. Это свойство динамичности, поскольку конкуренция — «это процесс, который включает непрерывное изменение данных и смысл которого, следовательно, должен оставаться полностью недоступным для теорий, принимающих эти данные как неизменные». А экономическая теория, оперирующая моделью «совершенной конкуренции», как раз и воспринимает ситуацию статичной. Основной вывод

статьи фон Хайека заключается в том, что надо отказаться от модели «совершенной конкуренции» и изучать конкуренцию на реальных рынках, поскольку выводы, вытекающие из исследования «совершенной конкуренции», противоположны экономическим реалиям.

Полностью соглашаясь с этим выводом, невольно задаешься вопросом: а почему статья, настолько убедительно показывающая, что от модели «совершенной конкуренции» следует отказаться, не привела к тому, что от этой модели экономисты отказались? Почему до сих пор, спустя 60 лет после ее опубликования, значительная часть авторов учебников и научных публикаций используют «совершенную конкуренцию» в качестве некоторого эталона, присущего совершенной рыночной экономике, и, разрабатывая на ее основе идеализированные, противоречащие реальности модели, считают их совершенными?

Причин тому несколько. Первая причина связана с тем, что системе научных знаний, как и любой другой системе, присуща инерционность, поэтому однажды принятая в экономической науке в качестве основной, модель «совершенной конкуренции», несмотря на все доводы и публикации ее противников, в том числе и фон Хайека, продолжает оставаться таковой. Слишком большое число экономистов, в первую очередь ученых, принимают эту модель безо всякой критики, абсолютно полагаясь на опыт предыдущих поколений экономистов, предложивших и однажды доказавших право этой модели на существование. Действительно, если каждый студент-экономист в процессе своего обучения будет задаваться вопросом о том, почему та или иная графическая модель, та или иная формула имеет именно такой характер, а не иной, и часами штудировать первоисточники с доказательствами и обоснованиями, он никогда не познает экономику в том объеме, который нужен практикующему экономисту или экономисту-теоретику. Любой ученый вынужден опираться

на аксиоматические положения и постулаты, так как слишком большой объем знаний накоплен сегодня в любом разделе современной науки, в том числе экономики, чтобы позволить себе роскошь подвергнуть весь этот багаж знаний критическому анализу.

Вторая причина того, что модель «совершенной конкуренции» продолжает доминировать в современной экономической теории, на взгляд автора статьи, заключается в том, что она очень удобна для исследователя-теоретика: апеллируя к тому, что конкуренция является «совершенной», он сразу же снимает с себя всякую ответственность за необходимость соотносить свои выводы с экономическими реалиями. Существенная часть теоретизирующих экономистов оперирует с моделями (графическими или математическими), которые не абстрактны, — они идеализированы. Эти модели, как и модель «совершенной конкуренции», не имеют ничего общего с реальной экономикой. Множество этих моделей нельзя даже назвать «абстрактным экономическим» — это множество объектов, связанных с экономикой только названиями, но ни в коей степени не с ее сущностью. В качестве примера назовем только одну из подобных моделей — модель «вечно живущего потребителя», которую так любят использовать специалисты в моделировании экономической динамики. Название этой модели уже само говорит за себя. Разве можно в процессе абстрагирования свойств потребителя и построения его модели отбросить такое свойство человека, как его смертность? Бессмертными являются только боги, но они, как известно, не являются потребителями ботинок, сала и телевизоров. Поэтому модель «вечно живущего потребителя» никакого отношения к экономике не имеет. Она уводит экономиста прочь от экономики в область, недоступную простому смертному, — в область божественной красоты и гармонии моделей, графиков и траекторий, существующих независимо и без всякой связи с грешной и реальной

экономикой. Делает она это точно так же, как модель «совершенной конкуренции». Сегодня ссылка экономиста-теоретика на «совершенную конкуренцию» аналогична ссылке средневековых ученых на Священное Писание — дает индульгенцию от всяких ошибок и вольностей толкования экономических реалий.

Третья причина того, что «совершенная конкуренция» существует и еще долгое время будет существовать в современной экономической теории, заключается в том, что теория конкуренции так и не предложила подходов к трансформации «совершенной конкуренции» из идеализированной в абстрагированную модель. В качестве абстрагированного, т. е. в определенной степени реального аналога модели «совершенной конкуренции» предлагается модель «чистой конкуренции».

Если сегодня модель «совершенной конкуренции» исчерпывается пятью признаками:

- 1) наличие большого числа экономических агентов, продавцов и покупателей;
- 2) однородность продаваемой продукции;
- 3) ни один из продавцов или покупателей не в состоянии повлиять на рыночную цену;
- 4) свободные вход на рынок и выход с него;
- 5) максимальная информированность продавцов и покупателей о товарах и ценах,

то, отказавшись от последних двух свойств, ученые выводят ту самую «чистую конкуренцию», которая якобы имеет реальную основу. Но в той же самой статье фон Хайека убедительно показывается, что нет и не может быть однородной продукции в рыночной экономике (второе свойство «чистой конкуренции»): «Вряд ли надо упоминать, что никакие изделия двух производителей никогда не бывают в точности одинаковыми — хотя бы только потому, что, покинув завод,

они должны оказаться в разных местах. Эти различия составляют часть фактов, создающих нашу экономическую проблему, и допущение, что они отсутствуют, не слишком помогает ее решению».

Таким образом, под «чистой» следует понимать такую конкуренцию, при которой имеется большое число экономических агентов, продавцов и покупателей, к тому же ни один из продавцов или покупателей не в состоянии повлиять на рыночную цену. Однако рынок является неоднородным, вход на рынок затруднен, а информация о нем носит и стохастический, и неопределенный характер. Такую модель использовать для теоретических построений весьма сложно. Поэтому замена идеализированного рынка «совершенной конкуренции» на абстрагированный рынок «чистой конкуренции» существенно осложняет работу ученым.

Возможно, помимо указанных выше причин, есть еще и такие, о которых здесь не упомянуто. Но по заведенному на Руси обычаю после ответа на вопрос «кто виноват?» следует найти ответ на вопрос «что делать?».

Так и в нашем случае «вину» «совершенной конкуренции» перед экономической наукой можно считать доказанной. Фон Хайек здесь вполне определен: «Практический урок из всего этого, я думаю, состоит в том, что нам надо гораздо меньше беспокоиться, является ли конкуренция в том или ином случае совершенной, и гораздо больше — есть ли там конкуренция вообще. Наши теоретические модели отдельных отраслей скрывают, что на практике гораздо более глубокая пропасть отделяет конкуренцию от ее отсутствия, чем совершенную конкуренцию от несовершенной». И далее: «Мы можем, вероятно, еще больше узнать о действительном смысле конкуренции, изучая результаты, регулярно появляющиеся там, где конкуренция намеренно подавляется, чем сосредоточенно сравнивая недостатки реальной конкуренции с идеалом,

не имеющим отношения к существующим обстоятельствам».

Этот призыв — изучать результаты реальной конкуренции — не был оставлен без внимания учеными-экономистами, поскольку сегодня теория конкуренции обладает весьма завидным арсеналом инструментальных методов. Однако теоретическое обоснование этих методов да и содержание теории конкуренции весьма далеки от совершенства.

Любая научная теория строится в соответствии с несколькими общенаучными принципами. Один из них — принцип «от простого к сложному». В соответствии с ним в начале формирования теории разрабатываются и проверяются простые гипотезы и модели, которые позволяют описать изучаемый объект в целом, добиться понимания того, что происходит в изучаемом явлении. Затем, развивая теорию за счет более сложных представлений об объекте, добиваются и большей адекватности этой теории реальному явлению.

Современная теория конкуренции остановилась как раз на уровне, когда необходимо перейти от простого к сложному, и сделать это надо именно с базовыми предположениями и моделями. А основные усилия ученых нацелены на то, чтобы исходя из простых линейных представлений пытаться разработать более сложные модели конкуренции.

Действительно, например, в основе всех существующих методов измерения уровня конкуренции лежит неявно высказанная мысль о том, что уровень конкурентной борьбы на рынке обратно пропорционален уровню концентрации рыночной власти в руках одного продавца, причем эта обратная зависимость линейна². Именно поэтому для определения конкуренции на рынке сегодня вычисляют индекс концен-

трации рыночной власти, и, если он близок к нулю, говорят, что рынок неконцентрирован, на нем работают много продавцов, а значит, он в высшей степени конкурентен (и вообще — близок к «совершенной конкуренции»!). Если же индекс концентрации близок к единице, говорят, что рынок монополизирован и никакой конкуренции на нем нет. Значит, при индексе концентрации, равном 0,3, конкурентная борьба сильнее, чем, например, при индексе концентрации, равном 0,7! Однако элементарный анализ зависимости между концентрацией рыночной власти и уровнем конкурентной борьбы на рынке показывает, что она является нелинейной, и конкуренция на олигополистических рынках (индекс концентрации равен 0,7) порой значительно более интенсивна, чем на рынках монополистической конкуренции (индекс концентрации равен 0,3). А это значит, что существующие методы измерения конкуренции на рынке, базирующиеся на линейном представлении, весьма неточны, если вовсе не являются ошибочными!

В теории конкуренции опять-таки неявно, но всегда подразумевается, что конкуренция происходит на рынке, на котором встречаются производитель товара (он же его продавец) и конечный покупатель этого товара. То есть модель рынка, принятая из микроэкономики в теории конкуренции в качестве основной, является одноуровневой: на рынке действуют только два участника — производитель товара (как продавец) и его конечный покупатель. Но в настоящее время основная часть всей продукции производится крупными, средними и малыми фирмами, которые ориентированы на оптового, а не на розничного покупателя. Поэтому встреча производителя с отдельным покупателем и торги за каждую единицу произведенного товара — это кошмар, который может только присниться таким производителям. Наяву такая встреча не происходит. В реальной жизни товар, произведенный на предприятии, проходит

² Ишутин Р. В., Светульников С. Г. Основы теории предпринимательства. М.: Российская академия предпринимательства, 2005. С. 351.

в самом простом случае следующую цепочку взаимодействий³:

- производитель — оптовый покупатель;
- оптовый покупатель — розничный покупатель.

Таким образом, производитель торгуется не с конечным потребителем, а с посредником, и поведение посредника диктуется стремлением получить максимальную выгоду от приобретения как можно большего количества товара по наименьшей цене. Для описания поведения посредника, который при этом выступает на стороне спроса, теория предельной полезности не подходит. Здесь должны использоваться другие модели⁴.

Кроме того, цепочка продвижения товара иногда разрастается до огромных размеров. Товар может проходить через крупных, средних, мелких оптовиков и магазины, где товар реализуется конечному покупателю. Но в любом случае производитель товара и его конечный покупатель непосредственно не встречаются для торгов. Объемы производства товара нацелены на удовлетворение потребностей сотен, тысяч и сотен тысяч потребителей. Производитель и розничный покупатель встречаются только на рынке штучных товаров — художников, дизайнеров, модельеров, на сельскохозяйственных рынках фермерских товаров. Для всех остальных случаев существующая в микроэкономике графическая модель рынка оказывается неприемлемой.

Таким образом, структура рынка любого товара (за исключением вышеупомянутых и разве что рынка услуг) как минимум двухуровневая, он может быть разделен на два

взаимосвязанных рынка — оптовый и розничный рынки. Производитель товара, занимающий на оптовом рынке в целом ту или иную долю, продает товар не бесконечно большому количеству конечных покупателей, а вполне определенному конечному количеству посредников. В свою очередь, количество посредников может быть как очень велико, так и очень мало. Возможны, например, такие случаи, когда на рынке работает только один посредник, и его влияние на конкурентную ситуацию на рынке, на цены и ассортимент товара является доминирующим — он занимает положение монополиста и диктует производителям, какой товар и по какой цене он будет покупать. Не учитывать эту ситуацию при анализе конкуренции на современных рынках нельзя, но современная теория конкуренции как раз именно это и делает: она рассчитывает концентрацию производителей, но не концентрацию покупателей!

Однако даже если рассматривать рынок розничный, где есть продавцы и конечные покупатели, то и в этом случае ситуация не так проста, как ее пока еще представляет теория конкуренции. В реальной экономике нет потребителя вообще. Есть группы потребителей, одинаковым образом реагирующие на товар и его маркетинговое сопровождение. Эти группы в маркетинге называются сегментами рынка. Если, например, на розничном рынке работают 10 продавцов и существует 10 сегментов, то, для того чтобы понять конкурентную ситуацию на рынке, надо провести дополнительные исследования. Ведь при таких условиях может существовать как сегментная монополия, когда на каждом сегменте работает только 1 продавец и на свой сегмент никого не пускает, так и состояние сегментной конкуренции, когда на каждом из 10 сегментов работают все 10 продавцов⁵. Конкурент-

³ Светульников С. Г., Киндеева В. Н., Салихова Я. Ю. Сегментный подход и переориентация теории конкуренции. СПб.: изд-во СПбГУЭФ, 2006. С. 16.

⁴ Светульников С. Г. Экономическая теория маркетинга. СПб.: изд-во СПбГУЭФ, 2003. С. 156–160; Светульников С. Г., Киндеева В. Н., Салихова Я. Ю. Сегментный подход и переориентация теории конкуренции. СПб.: изд-во СПбГУЭФ, 2006. С. 39–52.

⁵ Светульников С. Г., Киндеева В. Н., Салихова Я. Ю. Сегментный подход и переориентация теории конкуренции. СПб.: изд-во СПбГУЭФ, 2006. С. 61–62.

ная ситуация в первом случае принципиально отличается от конкурентной ситуации во втором случае.

Поэтому, если прислушаться к призыву фон Хайека и отказаться от модели «совершенной конкуренции», надо быть до конца последовательными и отказаться от многих других идеализированных построений и предпосылок, противоречащих экономическим реалиям.

А не проще ли оставить все как есть?

Список литературы

1. Ишутин Р. В., Светульников С. Г. Основы теории предпринимательства. М.: Российская академия предпринимательства, 2005.
2. Светульников С. Г., Киндеева В. Н., Салихова Я. Ю. Сегментный подход и переориентация теории конкуренции. СПб.: изд-во СПбГУЭФ, 2006.
3. Светульников С. Г. Экономическая теория маркетинга. СПб.: изд-во СПбГУЭФ, 2003.

Статья поступила в редакцию 25.07.2009.

S. G. Svetunjkov, Doctor of Economics, Professor, pro-rector, Saint Petersburg State University of Economics and Finance, jSC@marketds.ru

THE THEORY OF COMPETITION: THE ABSTARCT AND THE IDIALIZED

To continue the discussion of the article «The Essence of Competition» the editors of the journal publish Sergey Gennadievich Svetunjkov's, a famous Russian scientist's opinion on the reasons why Friedrich von Hayek's article convincing one to reject the model of «the perfect competition» did not make economists come to the same conclusion. Why 60 years after its publication do the majority of contemporary authors of text-books and scientific publications use «the perfect competition» as some benchmark inherent in the perfect market economy, and on its basis work out idealized models that contrast reality, and consider them perfect?

Key words: competition, perfect or non perfect competition, pure competition, the concentration of market power, the level of competition struggle.

УДК 339.13

Дегтярев К. С., инвестиционный аналитик, г. Москва, kir1111@rambler.ru

ЧТО ТАКОЕ КОНКУРЕНЦИЯ¹?

В статье «Смысл конкуренции» Ф. Хайек² убедительно продемонстрировал все «несовершенства» теории совершенной конкуренции. Главным образом он указал на то, что вместо сравнения реальной конкуренции с идеалом стоит анализировать те места, где конкуренция искусственно ограничивается. Это конечно же верно. Однако многие обыватели и специалисты представляют конкуренцию как совершенный инструмент, идеал. В своей статье автор рассуждает о побочных эффектах и ограничениях в прогрессе, вызываемых конкуренцией.

Ключевые слова: конкуренция, реальная конкуренция, антоним конкуренции, способы борьбы в конкуренции, ограничения и побочные эффекты конкуренции, монополия.

Под конкуренцией в данном случае понимается прежде всего борьба между предприятиями за рынок сбыта, за «благосклонность» потребителя. В принципе же очевидно, что конкуренцию можно понимать и намного шире.

Внимание именно к минусам конкуренции связано с тем, что плюсы ее и так известны «широкой публике» и принимаются ею большей частью как аксиома. Главный и всем известный плюс — конкуренция способствует повышению качества, снижению цены товара и росту товарного разнообразия как такового (как подчеркивал в своей статье Хайек). В то время как монополия — антоним конкуренции навязывает потребителю свои условия, в результате в монополистической среде имеет место тенденция к снижению качества товара параллельно с ростом цены и к сужению

спектра предлагаемых товаров. Это так, но далеко не всегда.

Конкуренции как таковой придается некое преувеличенное значение. Точнее, она понимается как некая «первичная» сила, возникающая естественным путем и «все расширяющаяся по своим местам», сама по себе способная улучшать положение дел в экономике и, как следствие, в обществе в целом. Это уже совсем не так. «Количество и качество» конкуренции — скорее, индикатор состояния экономики и общества, чем причина данного состояния.

Побочные эффекты конкуренции — как экономические, так и не совсем — чаще всего выпадают из поля зрения.

Прежде чем рассмотреть все эти проблемы по пунктам, необходимо для большей ясности в дальнейшем отметить следующее.

Картина мира, построенная по принципу «конкуренция — монополия», одномерна. Да и просто не очень корректна. Мир намного сложнее, и критика конкуренции еще не означает защиту монополии. Естественно предположить, что есть и какие-то третьи варианты.

¹ Исходный вариант статьи: <http://kulturolog.narod.ru/konkur.html>

² Хайек Ф. А. Индивидуализм и экономический порядок (1948) // Хайек Ф. А. Общество свободных. London: Overseas Publications Interchange Ltd., 1991.

Происхождение господствующих представлений о конкуренции и ее реальное место в мире

Конечно же всем давно известно утверждение Адама Смита по поводу «invisible hand» («невидимой руки») рынка и конкуренции (а конкуренция — необходимое и главное условие рынка, т. е. то, что, собственно, и делает рынок рынком), которая сама расставляет все на свои места. Посему один из главных советов, данных Смитом: «Laissez faire», или «Let it be» (по-русски: «Не мешай», «Пусть это будет»). «Главное — мир и необременительные налоги. Все остальное делает естественный ход вещей».

На чем основана такая уверенность? Несложно увидеть тесную генетическую связь представлений о конкуренции с представлениями об эволюции. Смит жил и работал раньше Дарвина, но эволюционные идеи тоже появились раньше Дарвина, разве что он наиболее обстоятельно их оформил.

Кроме того, и нынешние специалисты по конкуренции охотно используют биологическую терминологию — пациенты, виоленты³ и т. д. Нетрудно догадаться, что идеи эволюции в природе и конкуренции в экономике идут в одной связке и стоят на некоем общем основании. Правильнее даже было бы сказать, что наиболее распространенные представления о конкуренции — частный случай теории (или теорий) эволюции. Более того, параллели обнаруживаются između частными теориями того и другого. Так, «старина» А. Смит ближе к ламаркизму и/или дарвинизму (здесь, скорее, наоборот — Дарвин проецирует А. Смита в природу), у фон Хайека, возможно, больше общего с Тейяр де Шарденом, а, скажем, понимание конкуренции Й. Шумпетером как борьбы нового со ста-

рым напоминает теорию «многообещающего уродца».

Теория эволюции в самом общеизвестном виде исходит из того, что эволюция является следствием естественного отбора (т. е. той же конкуренции, только в природе). В результате одного отбора происходит образование более совершенных, высокоорганизованных видов. Иными словами, не мешай природе — и она сама все сделает наилучшим образом.

Точно так же «естественный отбор» предприятий приводит к росту количества, качества и разнообразия продукции, к общему экономическому росту и прочим приятным вещам.

Менее известно (точнее, и это известно, но как бы остается в тени) другое. До сих пор никто и никогда не наблюдал ни одного случая эволюции, т. е. трансформации какого-либо вида (видов) в более совершенные виды — превосходящие своих «родителей» по физическим, интеллектуальным и каким-либо еще фундаментальным (скажем, морально-нравственным) характеристикам. Такая эволюция не происходит ни свободным и естественным образом (в природе), ни под влиянием человека. Так, собака в целом не сильнее, не умнее и не добрее волка. То же можно сказать и о таких парах, как свинья — дикий кабан, зубр — корова и т. д.

Более того, никто из ученых (включая Дарвина и всех, кто был до и после него) даже не смог дать более или менее убедительного теоретически возможного механизма эволюции — ни уже упомянутый «классический» естественный отбор, ни мутации, обусловленные теми или иными факторами, просто не могут привести к развитию от простого к сложному.

Если же говорить о воссоздании картины эволюции на базе разного рода геологических, палеонтологических и т. п. данных, то все эти реконструкции более чем спорны.

По сути, теория (теории) эволюции является не научной теорией (т. е. основанной на реально наблюдаемых фактах), а своего рода религией, одной из безоткровенных ре-

³ Юданов А. Ю. Конкуренция: теория и практика: Учебное пособие. Изд. 2-е, испр. и доп. М.: Ассоциация авторов и издателей «Тандем»; изд-во «ГНОМ — ПРЕСС», 2002.

лигий («это так, потому что так сказали Дарвин и другие авторитеты...», «так повелось, отцы и деды наши в это верили, и мы будем...», «просто потому, что это так, и все»). О том, что эволюционизм — на самом деле религия, говорили вообще-то многие (в том числе, например, отец Серафим Роуз).

Что, действительно, похоже на правду — так это то, что в результате естественного (или «естественного»?) отбора выживают наиболее приспособленные к данным условиям. Однако нет, увы, никаких оснований считать, что эти приспособленные чем-то лучше, а также что мир в целом в результате этого процесса становится лучше. Там, где не выживет тигр, олень или лебедь, прекрасно выживет крыса. Кстати, на многих океанических островах вместо некогда разнообразной, своеобразной и красивой фауны остались лишь вольно или невольно завезенные европейцами крысы, собаки и свиньи, вытеснившие все прочие виды.

Однако в случае с конкуренцией — естественным отбором в сфере экономики, казалось бы, факты налицо. Человеческая цивилизация порождает все новые, все более разнообразные, все более совершенные товары и услуги. Казалось бы, очевидно, но... Повторим: в процессе отбора (конкуренции) выживают наиболее приспособленные к условиям внешней среды. Если же говорить о природе, то изменения внешней среды (геологические процессы, климатические изменения, появление извне новых видов и т. д.) определяют, выживет данный вид или нет, а если выживет — то в каком количестве и качестве. По отношению к предприятиям, выставяющим на рынок свои товары, этой внешней средой является человеческое общество во всех своих аспектах: вкусы и предпочтения потребителей и их изменение, политические процессы, появление новых предприятий и т. д. и т. п. Иными словами, конкуренция задается рядом внешних факторов. Сузим этот ряд до одного пункта согласно «чистой» либерально-рыночной концепции: всё должны определять

только вкусы потребителей. Но и в этом случае эти самые вкусы задают качество и количество конкуренции, а не наоборот.

Вкусы бывают очень разные. К сожалению, и здесь нет оснований считать, что вкусы общества — человечества меняются в лучшую сторону. Кстати, это признают все. Читающий какого-нибудь Э. Тополя не станет отрицать, что это низкопробное чтиво. Пьющий дешевое пиво из банки или пластиковой бутылки понимает, что пиво — дрянь. Но... не хватает ресурсов — духовных, материальных, интеллектуальных — на что-то более качественное. И конкуренция ничего изменить к лучшему здесь не может. Конкуренция — рабыня этой ситуации.

Есть еще один важнейший аспект. Повторим еще раз: выживает наиболее приспособленный. Вообще-то принято говорить, что конкуренция призвана удовлетворять разнообразные потребности общества. И это тоже прекрасно перекликается с позицией эволюционистов: эволюция — во всяком случае, в лице ее венца — Человека (ну, или кто там еще будет выше) — призвана удовлетворять потребности Природы в познании и совершенствовании самой себя. Но...

«Наиболее приспособленный» и «удовлетворивший потребности» — это все же разные понятия, и, увы, здесь нет никаких оснований считать, что одно вытекает из другого. Вспомним еще раз печальную судьбу коренной островной фауны.

Однако в случае конкуренции в экономике вроде бы не так? Да нет, примерно так же. Выживает не тот, кто лучше других удовлетворил чьи-то потребности, а тот, кто получил больше прибыли. Прибыль достигается через удовлетворение потребностей? В каких-то случаях (пусть даже во многих случаях) — да. Но если бы это было всегда или в основном так, то самыми богатыми людьми, пожалуй, были бы крестьяне — кто, как не они, обеспечивают самую реальную и фундаментальную потребность общества.

И если бы это было так, государствам не пришлось бы регулировать экономику (т. е., получается, регулировать эволюцию!), причем история государственного регулирования экономики начинается не с 1917 года в России и не с Великой депрессии на Западе, а со времен куда более древних.

Основной целью коммерческого предприятия — главного субъекта рынка и конкуренции является извлечение прибыли (иначе это было бы не коммерческое предприятие, а благотворительное общество). А происходит это путем удовлетворения чьих-либо реальных или иллюзорных потребностей или как-то по-другому — это уже дело техники.

Все же реальность вроде бы такова, что товаров становится все больше — и самых разных, и все лучшего качества. Да, разумеется, конкуренция, с одной стороны, способствует этому (о другой стороне несколько подробнее поговорим ниже). Конкуренция может способствовать тому, что качество автомобилей или качество телег будет возрастать. Однако подобно тому, как естественный отбор не может обеспечить качественный скачок от, скажем, крокодила к обезьяне или от обезьяны к человеку, так и конкуренция как таковая не способна обеспечить переход от телеги к автомобилю.

Помимо множества других условий, для открытий и изобретений необходим определенный уровень интеллекта. Точнее, нужно, чтобы регулярно рождалось некоторое количество людей, наделенных некоторыми способностями. Конечно, конкуренция — но в более широком смысле, чем конкуренция между фирмами, — способствует НТП. Но и эта — более широкая — конкуренция первоначально определяется все теми же вкусами и предпочтениями общества, только тоже в более широком смысле — на уровне системы ценностей, представлений о смысле бытия.

Во-вторых, движение от телеги к автомобилю — процесс, очевидно, весьма неоднозначный. Допустим, человек произошел от обезьяны, как нас учили в школе. Но побоч-

ным эффектом данного прогресса стало то, что человек по сравнению с обезьяной стал потреблять в 100 или даже в 1000 раз больше пищи. Пойдет ли на такие расходы природа-матушка? Получится ли у нее при этом самопознание и самосовершенствование? Скорее, наоборот, все очень быстро закончилось бы самоуничтожением.

Кстати, именно необходимость огромных «расходов», хотя и проявляющихся несколько по-другому, является одним из аргументов антиэволюционистов. Для биологической эволюции природе пришлось бы перебрать такое число комбинаций, что это растянулось бы на триллионы лет, а то и больше.

А движение от гужевого транспорта к автомобильному имеет побочным эффектом именно в тысячи раз больший расход природных ресурсов и загрязнение среды. И это, не считая несопоставимо большую опасность, с которой связано передвижение в автомобиле, и роста негативных воздействий на психику человека.

Вообще, любое «движение вперед» в техническом прогрессе и удовлетворении потребностей, как известно, имеет обратную сторону, свои побочные эффекты, свой «антитовар». Это банальность, которую и обсуждать вряд ли стоит. А поскольку конкуренция выступает как «служанка» этих процессов, то и ее роль весьма неоднозначна.

Однако главное не это. В случае с теорией эволюции — естественный отбор первоначально является реакцией на изменение среды, а не движущей силой изменения среды. Более того, у нас нет ни одного факта, доказывающего, что среда (природная) вообще меняется в «лучшую» сторону (т. е. что происходит эволюция). В случае с теорией конкуренции — конкуренция (ее «количество» и «качество») является реакцией на изменение среды. Более того, у нас нет ни одного факта, доказывающего, что среда (общественно-экономическая) вообще меняется в лучшую сторону (т. е. что происходит качественное улучшение в удовлетворении потребностей человека). В любом

случае там, где в конкуренции часто видят причину, она — просто следствие.

Иными словами, конкуренция для ее апологетов, как и эволюция, является религией.

Ограничения и издержки конкуренции

Если обратиться уже к реальной экономике, то обнаруживается не так уж мало ситуаций, когда несколько конкурирующих компаний оказываются хуже для потребителя, чем одна монополия. Наверное, уже все в России знакомы со словосочетанием «естественная монополия». И все знают, что это «Газпром», РАО «ЕЭС» и МПС. «Научно» же естественная монополия определяется как «состояние рынка, при котором на нем господствует одна фирма, производящая товары или услуги более эффективно, чем это делали бы несколько компаний-конкурентов»⁴.

Тот же г-н Юданов приводит конкретные примеры: «Создание Дж. Д. Рокфеллером гигантского нефтяного треста «Стандарт ойл» привело к 6-кратному снижению цены 1 галлона керосина (с 2,5 до 0,4 ц.) всего за 6 лет». Задумаемся: к снижению, а не к росту! Зловредный монополист — а фирма Рокфеллера была гигантом, каких в истории мало — снижал цены, вместо того чтобы их взвинчивать. Точно так же и олигополизация черной металлургии вызвала стремительное сокращение издержек и цен. Основанный Э. Карнеги гигант продавал в 1889 г. 1 т рельсов за 29 долл., тогда как еще в 1880 г. она стоила 68 долл. Формирование доньине остающегося лидером германской химической промышленности концерна «Байер» вызвало падение цены 1 кг анилиновых красителей с 200 до 9 марок. А век спустя столь же драматическим ростом производительности труда (и падением цен) сопровождалось вторжение крупнейших электронных фирм на рынок персональ-

ных компьютеров и вытеснение с него мелких фирм — изобретателей этой популярной разновидности вычислительных машин.

Экономия на масштабах производства (за счет сокращения постоянных издержек) — известный экономический закон. Да, он действует до некоторых пределов, после которых предприятие становится слишком громоздким в управлении, и экономия перевешивается дезэкономией.

Тем не менее сфера, где монополия эффективнее конкуренции, существует. Опять же А. Ю. Юданов ее очерчивает — это массовое производство стандартного товара. И именно на этом поле советская экономика играла наиболее успешно.

Если же обозначать сферы, где конкурентные отношения представлены лучше и работают более успешно, то это:

- производство специализированного товара, ориентированного на более узкий круг потребителей;
- производство стандартного товара, но в локальных масштабах там, куда не дошли руки у крупных предприятий;
- производство нового товара или использование новых технологий с целью занять место на рынке.

Если снова вспомнить советскую экономику, то именно здесь у нас был провал. Хотя с советской экономикой все несколько сложнее. Но об этом подробнее ниже.

Конкуренция, если рассматривать ее с чисто экономических позиций, предстает как вещь более затратная, чем ее отсутствие. Не говорю «чем монополия», поскольку разнообразие предприятий и производимой ими продукции совершенно необязательно означает конкуренцию, во всяком случае — жесткую конкуренцию.

Выше уже говорилось о «конкурентной нише». Предприятия необязательно должны сталкиваться в борьбе, поскольку они удовлетворяют — каждое — разные потребности рынка. Благодаря этому накал борьбы между предприятиями существенно снижается. И если еще раз вспомнить советскую эконо-

⁴ Юданов А. Ю. Конкуренция — теория и практика. М.: изд-во «Гном-пресс», 2001.

мику, то причина «дефицита» не в том, что отсутствовала конкурентная борьба, что, дескать, позволяло предприятиям не думать о потребителях. Ассортимент потребительских товаров был просто слишком узок, объем выпускаемой продукции по многим товарам был слишком мал; иными словами, слишком много «экологических ниш» просто пустовало.

Монополия, как мы все знаем, «склонна к загниванию». Проще говоря, монополия склонна завышать цены на свою продукцию и не стремиться к хорошему качеству. Но и у загнивания этого есть некоторые пределы, равно как есть стимулы совершенствования и равно как есть пределы совершенствования и у предприятий, действующих в конкурентной среде.

Во-первых, монополия не может повышать цены, равно как и ухудшать качество товара, бесконечно. Раньше или позже она наткнется на падение спроса.

Во-вторых, рост прибыли нужен и монополии, поэтому и она заинтересована как в росте качества своей продукции, так и в снижении издержек.

Что же до конкурирующих предприятий, то рост качества также бесконечным быть не может (цена и качество друг другу противоречат, качество требует дополнительных вложений, что вызывает рост цены товара), и снижение издержек бесконечным быть не может. Напротив, конкуренция (само существование конкуренции в мире) неизбежно ведет к росту издержек.

Что происходит, если два предприятия или более сошлись в схватке за одну нишу? За счет чего предприятие может победить в борьбе «за место под солнцем»? Можно, наверное, назвать три способа борьбы. Во всяком случае, три основных способа:

- во-первых, за счет большего количества предлагаемого товара — тогда суммарная выручка будет выше, даже при более низкой цене (цена снижается);

- во-вторых, за счет роста качества товара — тогда потребители будут готовы больше платить за него;

- в-третьих, за счет убеждения потенциальных потребителей в том, что им надо покупать именно этот товар, т. е. за счет рекламы.

И первое, и второе, и третье требуют все больших и больших средств, все больших и больших привлечений ресурсов извне, причем маховик затрат раскручивается на протяжении всей человеческой истории.

Скажем, фермеру Y для «победы» над фермером X нужно распахать больше земли. Он это сделает. Далее появляется фермер Z, которому надо уже распахать больше, чем фермер Y. И т. д. Когда свободной земли уже не останется, начнется соревнование: кто больше внесет удобрений и т. п.

При этом рост количества, по крайней мере, имеет естественные пределы — число потенциальных потребителей на Земле небесконечно. Рост качества — тоже. Только он ограничен законами природы как таковыми (нельзя, к примеру, создать автомобиль, который вовсе не потреблял бы топлива и мог бы ездить 100 лет без ремонта и замены деталей), а также платежеспособностью потребителей. Кстати, выгодность для компании выпуска столь долговечного автомобиля весьма сомнительна, даже при не очень больших издержках.

А вот третий способ никаких пределов не имеет. И естественно, чем дальше идет человечество «по пути прогресса», тем большую роль играет именно третий способ завоевания рынка. Это относится как к «старым», традиционным товарам (типа зубной пасты), так и к вновь появляющимся на рынке. Причем здесь как раз данный способ становится главным, а иногда и единственным.

Далее. Победа одних в конкурентной борьбе означает поражение других. Очень много предприятий в мире разоряется. Скажем, в США ежегодно разоряется около 200 банков. Что такое разорившееся предприятие? Это пустующие коробки зданий, брошенная техника, склады, забитые никому не нужной продукцией, сырьем, материалами; поля, зарастающие сорняками. Это и лю-

ди, оставшиеся без работы, т. е., если даже абстрагироваться от моральной стороны, простаивающие без дела знания и умения.

На Западе все это можно увидеть, и в не малом количестве, включая и вполне «рязанские» пейзажи с брошенной техникой и зарастающими полями. Кто немного знает реальную жизнь там, знает и это.

У нас стало общим местом, что социалистическая экономика — это экономика бесхозяйственности, когда все вокруг общее, а значит, — ничье, а значит, никто ни за что не отвечает. В результате на складах гниет картошка, поскольку некому позаботиться о хранении. Да, но на Западе тоже гниет картошка, только по другой причине — не нашла сбыта.

В общем-то хорошо известно, что Запад изо всех сил пытается сгладить эту ситуацию. К концу 1980-х годов перепроизводство компьютеров там достигло 30–40% (30–40% труда впустую — такого размаха и при социализме не было). К счастью для них, развалился «коммунистический блок», что предоставило им огромный рынок сбыта.

Традиционным способом решения этих проблем является также гуманитарная помощь — самый дешевый способ утилизации просроченных или не находящих сбыта товаров. Параллельно благодаря вбросу оной помощи разоряются и производители страны-реципиента, что обеспечивает западным компаниям расширение рынка сбыта.

Однако такие вещи тоже могут происходить лишь до некоторого предела. И главное — это не отменяет как таковой весьма неэкономный принцип функционирования рыночной конкурентной экономики.

Нельзя не признать, что в мире производится огромное количество лишних вещей (при том, что очень часто не хватает необходимых), даже если эти вещи находят покупателя. Несложно предвидеть «либеральное» возражение: «А кто вам дал право определять (во всяком случае, по отношению к вещам, которые покупателя нашли), какие вещи лишние, какие — нет? Может, вы

еще и список составите, что можно покупать, а что — нет?».

Безусловно, список здесь не составишь. Не потому, что это слишком трудоемкая работа. И не потому, что для каждого человека пришлось бы составлять отдельный список. Простейший пример: при самой «тоталитарной» и «казарменной» системе в «списке» сибиряка должна присутствовать шуба, а в «списке» африканца — нет.

А потому составить такой список нельзя, что к конкретным вещам это, пожалуй, в принципе, несводимо, неделимо на конкретные вещи. Здесь, как говорится, «вся система» в целом «виновата». Вся «конфигурация» вещей и взаимоотношений. Так, опухоль или вирус какой-нибудь, безусловно, вещи в организме «лишние», но наличие этих вещей говорит о том, что болен весь организм, а не какой-либо конкретный орган у него лишний.

А что мир задыхается (и в экологическом, и в психологическом смысле) от груды созданных им же вещей, а счастья, как говорится, нет — это, пожалуй, для всех очевидно.

Однако выглядит вполне естественным и возражение, что наличие конкуренции тем не менее является стимулом к совершенствованию, компенсирующим — хотя бы до некоторой степени — побочные эффекты.

С одной стороны — да, без сомнения. Здесь интересно обратиться к статье К. Фрумкина «Введение в теорию коррупции»⁵, где он определяет демократическую систему власти как очередную стадию падения человечества после патриархата и монархии. От себя добавлю: демократия — без сомнения, частный случай рынка, где действует конкуренция. Кандидаты во власть предлагают себя в качестве товара, мы же, покупатели, выбираем.

Поскольку человек в очередной раз пал (до рынка и демократии), то конкуренция призвана хоть как-то компенсировать последствия такого падения. Монополист склонен к злоупотреблениям именно в си-

⁵ См.: <http://kulturolog.narod.ru/licemer2.htm>

лу падшей природы человека, и конкуренция в ряде случаев встает барьером на пути этих злоупотреблений.

Но настоящий антоним понятию «конкуренция» вовсе не «монополия». Это в принципе разные понятия. Монополия — не более чем характеристика положения предприятия в экономике. Конкуренция — принцип взаимоотношений. Настоящий антоним конкуренции — сотрудничество. Первоначально именно потеря людьми способности к сотрудничеству вызывает к жизни конкуренцию. Именно конкуренция как принцип — более того, как религия (см. выше) в конечном счете — и обуславливает то, что монополист начинает злоупотреблять. Как говорится: «Преодолеем препятствия, которые сами воздвигли на своем пути».

Кроме того, уверенность в однозначно благотворной роли конкуренции основана на одном допущении — на том, что человек

сводится к *Homo economicus*, т. е. к существу, стремящемуся в первую очередь (если не только) к личной материальной выгоде. Очевидно, что это почти всегда или не совсем так, или совсем не так, причем даже безотносительно к «стадии падения» человека. Мотивации людей могут быть самыми разными, даже в рамках одной и той же культуры. И это все понимают. Но — действует принцип любой безоткровенной, т. е., по сути, атеистической религии: «верю, потому что так принято».

Список литературы

1. Юданов А. Ю. Конкуренция — теория и практика. М.: изд-во «Гном-пресс», 2001.
2. Юданов А. Ю. Конкуренция: теория и практика. Учебное пособие. Изд. 2-е, испр. и доп. М.: Ассоциация авторов и издателей «Тандем»; изд-во «ГНОМ-ПРЕСС», 2002.

Статья поступила в редакцию 12.07.2009.

K. S. Degtyarev, investment analyst, kir1111@rambler.ru

WHAT IS COMPETITION?

The discussion on Friedrich Hayek's work «The Meaning of Competition» initiated by the journal rose vivid interest among representatives of the modern competition theory. We would like to remind our readers that in «The Meaning of Competition» Hayek scrupulously and critically analyzes one of the basic notions of the neoclassical economic — the notion of «perfect competition». Hayek opposes the dynamic understanding of competition worked out by the Austrian school to the static one accepted by neoclassic representatives. In his opinion the notion of «perfect competition» however paradoxical it may sound excludes any competitive activity. The theory of «perfect competition», Hayek warns, is not only far from reality but very often it turns out to be a source of bad practical recommendations (such as to obligatory standardize products etc.).

In the form of an open discussion the editors publish D. E. O'Grafov's ideas on the implementation of Hayek's theory in the modern conditions.

Key words: competition, real competition, antonym of competition, ways of fighting in competition, restrictions and side effects of competition, monopoly.

УДК 332.142

Фролова Е. Д., канд. экон. наук, профессор кафедры Управления внешнеэкономической деятельностью предприятий, ГОУ ВПО «Уральский государственный технический университет — УПИ», г. Екатеринбург, frol-ued@yandex.ru, frolova@mail.ustu.ru

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РЕГИОНА В ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ: ГЕОЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОДХОД

В статье предлагаются авторский, основанный на геоэкономической парадигме, подход к пониманию конкурентоспособности внутригосударственного региона страны в условиях складывающейся новой архитектуры мировой экономической системы и основные блоки механизма ее реализации. Среди них — институциональный (формирование трансрегиональных компаний), структурный (понимание «промышленного района» страны как локального центра мировой экономики), управленческий (применение геомаркетинга), технологический (этапы интеграции в интернационализированные воспроизводственные процессы) блоки. Опираясь на геоэкономический понятийный аппарат (в том числе «экономические границы» деятельности, «внешнеэкономические связи»), регионы смогут разработать адекватный внешней среде механизм реализации «Стратегии-2020» в сфере внешнеэкономической деятельности, что обеспечит выдвигание России на уровень ведущих мировых держав.

Ключевые слова: конкурентоспособность региона, геоэкономический подход, интернационализированные воспроизводственные процессы, интеграция (консолидация) национальных ресурсов, трансрегиональная компания, геомаркетинг, индекс геоинтегрированности.

Вопросам обеспечения конкурентоспособности России посвящено достаточно много работ¹. Однако, на наш взгляд, лишь немногие из них содержат прорывные технологии, применение кото-

рых способно обеспечить России лидирующие позиции в глобальной экономике, тем более что система мирохозяйственного взаимодействия в последние годы принципиально изменилась. Современный этап ее развития характеризуется следующими особенностями:

- переход от торгово-посреднической к инвестиционно-воспроизводственной системе (далее — ИВ-система) внешнеэкономических связей;
- ускоренное развитие межкорпорационного (в дополнение к международному) разделения труда, начало формирования системы взаимных обязанностей и ответственности;

¹ Например: Фатхутдинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации. Учебное пособие / Р. А. Фатхутдинов. М.: Эксмо, 2004; Михайлов О. В. Основы мировой конкурентоспособности. М.: Изд-во «Познавательная книга плюс», 1999; Пилипенко И. В. Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве: теория, опыт малых стран Западной и Северной Европы. Смоленск: Ойкумена, 2005; Стратегии макрорегионов России: методологические подходы, приоритеты пути реализации / Под ред. А. Г. Гранберга. М.: Наука, 2004. и др.

- выход хозяйственной деятельности за административные границы регионов и стран;

- производство продукции новых товарных форм («товара-объекта», «товара-предприятия», «товара-программы»²) в рамках растянутых («длинных») интернационализированных воспроизводственных процессах, которые являются основой глобальных бизнес-проектов,

Все это позволяет интерпретировать современную мировую экономическую систему в виде двухуровневой иерархической модели, внешний уровень которой представляют глобальные сетевые бизнес-проекты, а внутренний — совокупность локальных образований (структур), необходимых для их реализации (неокластерный подход).

Учет таких сдвигов формирует для субъектов мирохозяйственного общения качественно иное понимание конкурентоспособности. Оно опирается на новую геоэкономическую парадигму. Ее центральными атрибутами, сформированными в том числе и представителями российской школы³ геоэкономики, являются стирание граней между внутренней и внешней средами деятельности, стремительно набирающий силу процесс экономизации политики. Сущность геоэкономической парадигмы легче всего понять через осознание ключевых атрибутов. Основными из них являются следующие⁴:

² В качестве примеров можно привести товарные формы, производимые в рамках таких глобальных бизнес-проектов, как «Город здоровья», «Энергетическая программа», «Международная космическая станция».

³ Э. Г. Кочетов (*Кочетов Э. Г.* Глобалистика: Теория, методология, практика: учебник для вузов / Э. Г. Кочетов. М.: Норма, 2002; В. П. Колесов и М. Н. Осьмова (Глобализация мирового хозяйства и место России / Под ред Колесова В. П., Осьмовой М. Н. М., 2000; Е. В. Сапир (*Сапир Е. В.* Геоэкономическое измерение локальных систем: теория и методология глобально-локального анализа / Под общ. ред. Э. Г. Кочетова. Ярославль: Яросл. гос. ун-т, 2004).

⁴ Кочетов Э. Г. Геоэкономический (глобальный) толковый словарь (Основы высоких геоэкономических технологий современного бизнеса): Сборник стратегиче-

- деятельность новых хозяйствующих субъектов осуществляется в рамках экономических, а не административных или государственных границ; на их основе формируются подвижные трансграничные воспроизводственные системы⁵;

- в рамках ядер таких систем образуется мировой доход, борьба за доступ к которому становится главным стратегическим ориентиром при функционировании национальной экономики на мировой хозяйственной арене;

- оперирование идет не на мировом рынке, а на геоэкономическом атласе мира⁶.

При таком подходе смысл конкурирования заключается в стремлении локальных субъектов различных институциональных форм интегрироваться в глобальные бизнес-проекты, а конкурентоспособность определяется как способность участвовать в формировании и перераспределении мирового дохода путем «подключения» к любым звеньям (инвестиционным, производственным, сервисным и т. д.) ИВ-системы, в которой он создается.

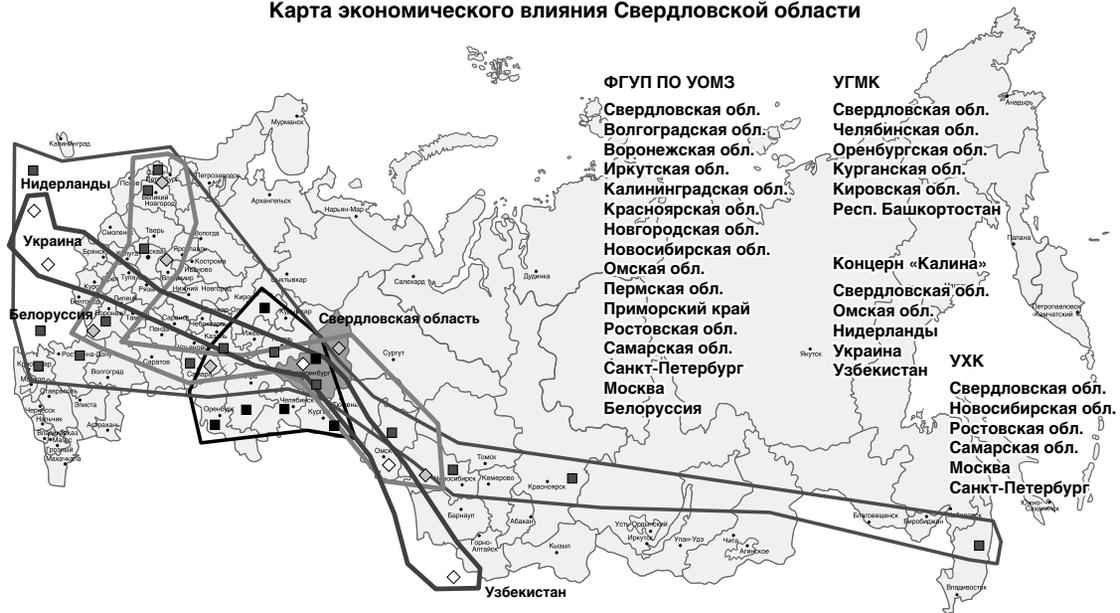
Для эффективной интеграции в такие системы необходимы в первую очередь новейшие институциональные структуры. Их деятельность, как было подчеркнуто выше, выходит за административно-территориальные границы регионов, стран. Применяя геоэкономический подход, можно по-новому представить себе, например, «промышленный район» страны: это ареал стратегического оперирования с экономическими границами, сформированными ИВ-системами, как имеющимися, так и являющимися звень-

ских понятий-новелл. Екатеринбург: ОАО «ИПП «Уральский рабочий», 2006. С. 68, 84, 221, 438.

⁵ Интернационализированные воспроизводственные системы (циклы) — это вынесенные за национальные рамки процессы расширенного товарного воспроизводства; их звеньями выступают национальные и наднациональные хозяйствующие субъекты

⁶ Проекция ареалов национальных экономик и транснациональных экономических анклавов, взаимодействующих в мировом экономическом пространстве; поле для стратегического оперирования.

Карта экономического влияния Свердловской области



Примечание: Для построения использованы исходные данные официальных сайтов указанных компаний.

Рис. 1. Организационно-функциональная страница геоэкономического атласа: воспроизводственный срез (фрагмент на конкретную дату)

ями других воспроизводственных циклов, сконцентрированных (в виде пересечения) и имеющих отображение своими различными институциональными структурами промышленного типа на страницах геоэкономического атласа. Интерпретация такой локальной структуры, оперирующей в глобальном геоэкономическом пространстве⁷, на примере Уральского промышленного района, представлена на рис. 1.

Весь этот сетевой комплекс должен стать первой ступенькой к обеспечению конкурентоспособности России (на уровне региона). Институционально предлагается оформить эти хозяйствующие субъекты как трансрегиональные компании (далее — ТРК). Этим приемом можно выделить

для решения сразу две задачи — назовем их внутренней и внешней. Первая касается консолидации интересов России, реализации политики стратегической интеграции страны, направления собственных уникальных ресурсов не на подпитку глобальных воспроизводственных конвейеров, а на формирование собственных ИВ-систем (если принять во внимание, что одним из классических факторов размещения транснациональными компаниями своих подразделений является преимущество месторасположения, то исходя из огромной территории нашей страны можно выделить реальные точки роста, удовлетворяющие этим моделям; их и надо реализовать через ТРК). Эти ИВ-системы, институционально оформленные как консорциумы, ТРК, финансово-промышленные группы стратегического статуса⁸ и т. д., должны пройти отработку сначала

⁷ Более подробно см.: Фролова Е. Д. Функционирование индустриального района в глобальном геоэкономическом пространстве. Инфраструктурный аспект. Монография / Е. Д. Фролова. Под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. Л. Е. Стровского. Екатеринбург: УГТУ-УПИ, 2007. С. 55, 132, 197.

⁸ То есть представляющие национальные интересы.

на территории России. После того, как они научатся профессионально взаимодействовать в инвестиционно-воспроизводственной модели трансрегиональных связей внутри страны, они выйдут на внешнеэкономические связи (внешняя сфера).

Наличие растянутых (длинных) интернационализированных воспроизводственных цепочек хозяйственной деятельности с ядром в Уральском индустриальном районе говорит о формировании здесь геоэкономической модели внешнеэкономических связей, т. е. об адекватности национальной модели хозяйствования внешнеэкономической среде. Однако для определения степени такой адекватности необходимо произвести более полные расчеты. Для этого предлагается либо самостоятельно, либо в дополнение к известным показателям (коэффициент внешнеэкономической активности, индекс интернационализации и т. д.) применить обобщающий индекс, который назван нами «индекс геоинтегрированности». Он рассчитывается как среднее арифметическое определяемых методом экспертных оценок трех частных индексов, отражающих: 1) тип модели внешнеэкономических связей; 2) направление воспроизводственных процессов; 3) позиционирование экономической системы в технологической пирамиде. Для первого частного индекса в качестве индикаторов выступают включенность в мировое разделение труда, глубина вовлечения в ИВ-процессы, участие в распределении дохода от реализации глобального бизнес-проекта. Для второго — наличие прочных кооперационных связей, участие в органах управления мировой экономикой и др.⁹. Основными индикаторами для третьего блока являются следующие: товарная форма при экспорте готовой про-

дукции, глубина переработки сырьевых ресурсов, место в технологической пирамиде (рассмотрено нами ниже).

Алгоритм определения индекса геоинтегрированности включает семь блоков: формирование аналитической базы анализа (1), построение воспроизводственных цепочек и ареалов их действия (2), отражение зоны экономического влияния района (региона) на геоэкономическом атласе (3), выявление типа модели внешнеэкономических связей (4), выявление типа инфраструктуры внешнеэкономических связей (5), выявление наличия постиндустриальных видов деятельности (6), расчет индекса геоинтегрированности (7).

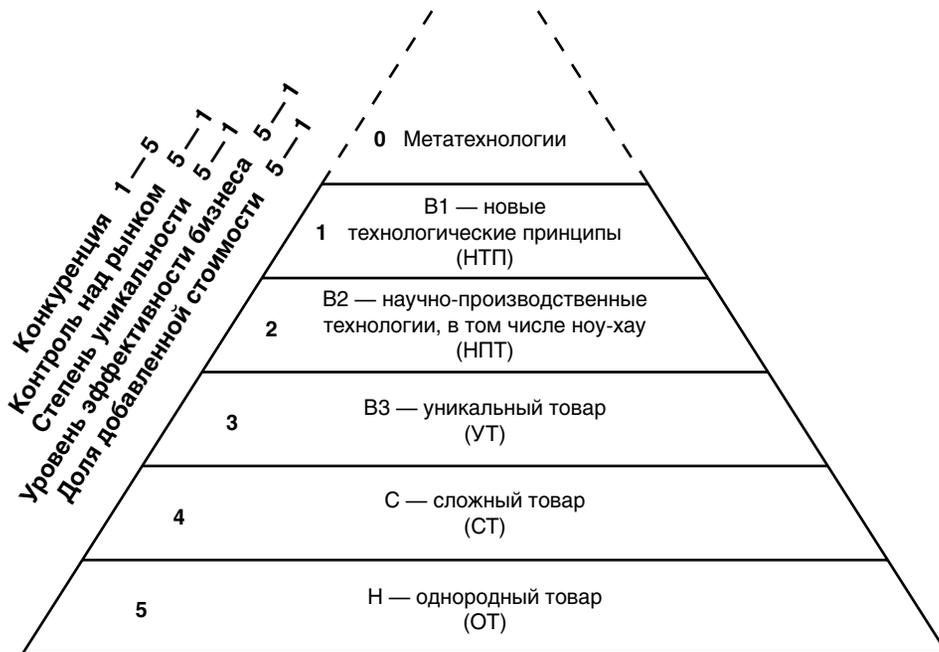
Определенные нами в соответствии с изложенным порядком индексы геоинтегрированности по основным промышленным районам России не превышают значения 0,5 (при максимальном 1,0). Это означает, что национальная модель внешнеэкономических связей (в преломлении к «промышленному району») в ее текущем состоянии не в полной мере адекватна мировой среде. Наиболее низким из составляющих является третий частный индекс. И причина, на наш взгляд, кроется в следующем.

В условиях глобального геоэкономического пространства конкуренция приобретает новые черты. Геоэкономика несколько «срезает» рыночный аспект конкуренции, но не снимает его совсем, а лишь переносит на другие границы — на границы межконтинентального (межкорпорационного) разделения труда, восполняя их рентными отношениями.

Несмотря на общее понимание нами конкурентоспособности как способности формировать мировой доход путем подключения к ИВ-системам на основе обладания уникальными свойствами, необходимо подразделять ее в зависимости от вида товара. Например, Ю. Яковец¹⁰ сконцентрировал свое

⁹ Технология и признаки определения частных индексов более подробно изложены: *Фролова Е. Д.* Геоэкономическая интеграция ресурсов России в мировые воспроизводственные процессы: вопросы теории и методологии. Монография. Екатеринбург: УГТУ-УПИ, 2009. С. 79–88.

¹⁰ *Яковец Ю. В.* Глобализация и взаимодействие цивилизаций. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Экономика, 2003. С. 244–256.



Примечание: 5–1; 1–5 — направления возрастания значений характеристик пирамиды.

Рис. 2. Модель «технологической пирамиды»

внимание на рентных аспектах, выделив как источник сверхприбыли топливную ренту, экологическую антиренту и т. д., а М. Деягин¹¹ — на технологических принципах обеспечения конкурентоспособности, где ключевым критерием является технология и степень уникальности производимого с ее помощью продукта. Описанная им и развитая нами модель «технологической пирамиды» формализована на рис. 2.

В данной модели выделены 5 сформировавшихся этажей — низший (Н), средний (С) и высший (имеющий три уровня: В1, В2, В3), а также новый, находящийся в стадии формирования, нулевой этаж (поскольку эта глобальная «технологическая пирамида» находится в развитии, мы не ограничили ее вершиной). Слева представлены основные характеристики пирамиды. Их значения

возрастают при движении от низшего к высшему этажу.

Ключевым критерием в данном случае является степень уникальности производимого с помощью технологий продукта. Чем она выше, тем в большей степени рынок этого продукта контролируется производителем (а не потребителем, что свойственно нижним этажам), тем выше степень его индивидуализации и рыночная сила владельца данной технологии, тем окончательнее превращение «рынков покупателя» в «рынки продавца». От низшего этажа к высшему также растут доля добавленной стоимости, степень контроля над рынком сбыта, эффективность бизнеса.

Однако такая характеристика, как конкуренция, имеет другое направление возрастания своего значения. Здесь необходимо привести некоторые пояснения. По мере движения от этажа однородных товаров к этажу уникальных и выше конкурентная эффективность используемых технологий, без-

¹¹ Деягин М. Г. Мировой кризис: Общая теория глобализации. М.: ИНФРА-М, 2003. С. 240–249.

условно, возрастает. Однако по мере дальнейшего возрастания рынка ноу-хау и особенно технологических принципов контролируются их разработчиками более сильно, чем на нижних этажах. Чем выше у них рыночная власть, тем больший контроль рынков своей продукции они обеспечивают, поэтому практически они избавлены от внешней конкуренции.

Однако этим сущность конкуренции в парадигме «технологической пирамиды» не исчерпывается. Необходимо различать конкуренцию внутри уровня и между уровнями. По мере повышения уровня (этажа) «технологической пирамиды» конкуренция производств, находящихся на более низком уровне развития, с производствами более высокого уровня становится все более затруднительной. Чем выше уровень пирамиды, тем более организованной и структурированной является конкуренция внутри одного уровня, тем в меньшей степени она носит ценовой и в большей — технологический характер. Наиболее значимой в современных условиях становится конкуренция между уровнями, именно ее называют «современной глобальной конкуренцией»¹².

Интересным является нулевой, т. е. новый, развивающийся этаж. Его представляют метатехнологии. *Метатехнология* — это совокупность всех технологических процессов (научно-исследовательские разработки, опытно-конструкторские работы, подготовка производства, производство, сбыт и сервисная поддержка проекта) по созданию определенного вида продукции с заданными параметрами. Метатехнология — это качественно новый тип технологий, который в принципе исключает возможность конкуренции. Наиболее наглядными примерами метатехнологий являются сетевой компьютер, современные технологии связи, организационные технологии (в том числе технологии управления, технологии фор-

мирования массового сознания). В связи с наибольшей производительностью этих технологий они стали господствующими. Возникновение метатехнологий делает технологический разрыв между более или менее развитыми странами в принципе непреодолимым, что исключает для последних возможность успеха в глобальной конкуренции.

Именно владение метатехнологиями предопределяет конкурентоспособность предприятия и страны в будущем. На сегодняшний день 7 высокоразвитых стран владеют 46 метатехнологиями из 50, которые обеспечивают конкурентное производство, а остальной мир — лишь 3–4. При этом на долю США приходится 20–22 метатехнологии (Германии — 8–10, Японии — 7, Англии и Франции — 3–5, Швеции, Норвегии, Италии, Швейцарии — по 1–2)¹³.

На период до 2025 года Россия могла бы поставить задачу приоритетного развития по 12–16 метатехнологиям, причем до 2010 года основными из них могли бы стать 6–7, где российский суммарный уровень знаний сегодня приближается к мировому, если не превосходит его, — это авиация, космос, ядерная энергетика, судостроение, спецметаллургия и энергетическое машиностроение. Если эти метатехнологии удастся сделать конкурентными, то, по ориентировочным расчетам, на рынке наукоемкой продукции Россия может увеличить свою долю с 0,3 до 10–12%, а это только по экспорту дало бы до 140–180 млрд долларов в год¹⁴.

¹³ Путь в XXI век. Системные проблемы России. М.: Экономика, 1995. С. 360; Фролова Е. Д., Орлова Т. С. Формирование нового типа поведения предприятия в современной экономике. Екатеринбург: Изд-во УрГУ, 2005. С. 36–37.

¹⁴ Путь в XXI век. Системные проблемы России. М.: Экономика, 1995. С. 361, 362; Мельничук А. П. Внешнеэкономическая деятельность. Международный обмен технологиями: Научно-практическое пособие. М.: ИКФ «ЭКМОС», 2003. С. 73, 97.

¹² Деягин М. Г. Мировой кризис: Общая теория глобализации. М.: ИНФРА-М, 2003. С. 250.

Для обеспечения высокой конкурентоспособности России предприятия должны овладеть геоэкономической технологией оперирования в глобальном геоэкономическом пространстве. По мнению автора статьи, она заключается в следующем.

Первое. Применение геомаркетинга в продвижении ИВ-систем и формировании их ядер. Функционирование субъектов мирохозяйственных связей в глобальном геоэкономическом пространстве, принципиально отличающемся от мирового пространства¹⁵, формирует несколько иные положения их маркетинговой политики. Рассмотрим их как «точку пересечения» двух векторов:

- маркетинга как такового и особенно таких его видов, как международный, глобальный, мировой и т. д.;
- стратегического анализа внешнеэкономических связей региона (области, предприятия) в его не торговой, а характерной для глобального геоэкономического пространства инвестиционно-воспроизводственной модели, что соответствует не конъюнктурному, а стратегическому уровню оперирования.

Исходя из того, что основной целью оперирования на геоэкономическом глобальном пространстве является доступ к мировому доходу, определим рамочные контуры геомаркетинга. Геомаркетинг — это рыночная концепция управления инвестиционно-воспроизводственной деятельностью субъектов мирохозяйственных связей, базирующаяся на геоэкономической парадигме, основной особенностью которой является деятельность в экономических (а не в географических) границах, а целью — доступ к мировому доходу за счет формирова-

ния интернационализированных воспроизводственных цепей. При таком подходе геомаркетинг для российских компаний предусматривает целенаправленное создание стратегической конъюнктуры, «удобной» для решения национальных геоэкономических задач, проведение маркетинговых исследований нового класса, которые включают:

- выявление интернационализированных воспроизводственных ядер и циклов в глобальном геоэкономическом пространстве, выделение в них звеньев с целью замещения их российскими компаниями или исследование условий их формирования;
- поиск звеньев экономического взаимодействия малых и средних предприятий в инвестиционно-воспроизводственной цепи крупных компаний;
- разработка комплекса мер по формированию национальной компании нового класса, наделенной стратегическим статусом представителя национальных интересов, который дает ей как совокупность обязательств, так и ряд исключительных преференций (доступ к исключительным ресурсам, сопровождение безопасности деятельности и т. д.);
- изучение условий доступа российских компаний к мировому доходу.

Второе. Следование схеме формирования ИВ-системы и ее ядра.

1-й этап. Выявление глобальных бизнес-проектов.

2-й этап. Экономическое проектирование замкнутой инвестиционно-воспроизводственной цепочки, т. е. ИВ-системы (разработка проектной документации, инвестиции, НИОКР, поставка сырья и материалов, изготовление отдельных элементов и сборка, сервисное обслуживание, формирование сопряженных видов продукции в рамках новых товарных форм (товар-объект, товар-программа) и т. д.).

3-й этап. Поиск на мировых электронных площадках, выставках, кооперацион-

¹⁵ Кочетов Э. Г. Геоэкономический (глобальный) толковый словарь (Основы высоких геоэкономических технологий современного бизнеса): Сборник стратегических понятий-новелл. Екатеринбург: ОАО «ИПП «Уральский рабочий», 2006. С. 110.

ных биржах конкурентоспособных модулей из России и из разных стран, способных войти в ИВ-систему помимо собственных звеньев (исследовательские группы, испытательные лаборатории, сборочные цеха и т. д., включая модули из страны-заказчика). Объявление и проведение внутреннего тендера среди найденных модулей при практическом формировании ИВ-системы и ее ядра (на условиях нового содержания трансграничности).

4-й этап. Выход на тендер к заказчику глобального бизнес-проекта. Его выигрыш. При этом заказчиками могут выступать и государства (как глобальные предприниматели), и отдельные ТНК.

5-й этап. Заключение с юридическим лицом, представляющим модуль, комплекта договоров, включая договор поставки; соглашение о части дохода, получаемого участником ИВ-системы после реализации готовой продукции, производимой в рамках этой системы (система взаимных обязанностей). Второй вариант — создание консорциума при лидерстве завода как инициатора (ядра) ИВ-системы.

6-й этап. Организация и исполнение бизнес-проекта в рамках системы заключенных договоров в соответствии с основным договором с заказчиком глобального бизнес-проекта.

7-й этап. Реализация готовой продукции заказчику, получение по итогам купли-продажи мирового дохода.

8-й этап. Перераспределение мирового дохода между участниками ИВ-системы.

9-й этап. Поиск аналогичного глобального бизнес-проекта и участие в тендере.

Если рассмотреть эту модель внешне-экономических связей при условии не инициации, а участия в других ИВ-системах, то ее этапы (укрупненно) можно представить следующим образом.

1-й этап. Выявление глобальных бизнес-проектов, реализуемых на основе ИВ-систем. Наложение их на интересы предприятия.

2-й этап. Выставление на мировые электронные площадки собственных конкурентоспособных модулей из структуры предприятия, способных войти в ИВ-систему (исследовательские группы, испытательные лаборатории, сборочные цеха и т. д.). Участие в тендере и выигрыш.

3-й этап. Заключение системы договоров с инициатором (ядром) ИВ-системы, включая договор поставки; соглашение о части дохода, получаемого предприятием как участником ИВ-системы, после реализации готовой продукции, производимой в рамках этой системы (система взаимных обязанностей).

4-й этап. Организация и исполнение договора поставки и обязанностей по бизнес-проекту.

5-й этап. Отслеживание исполнения соглашения о перераспределении мирового дохода, получение своей части мирового дохода от реализации готовой продукции (в рамках ИВ-системы).

Обобщим все сказанное и преломим проблему конкурентоспособности через призму геоэкономики. Итак, суть стратегического маневра России заключается в освоении геоэкономического пространства. Это подразумевает оперирование в пространстве ИВ-систем с целью прорыва к полноправному участию России в формировании и распределении мирового дохода. Подключиться к мировой инвестиционно-воспроизводственной системе очень сложно, ведь в деятельности ТНК наиболее полно воплощается тенденция замыкания экономик развитого мира на себя и их изоляция от периферии мировой экономической системы. Кроме того, ТНК не заинтересованы в передаче другим странам технологий, так как именно владение ими является основным конкурентным преимуществом и источником технологической ренты. Тем не менее транснациональным компаниям необходимы новые рынки сбыта, новые источники ресурсов и но-

вые технологии (а на каждый спрос должно быть и предложение). Так что у России есть шанс интегрировать¹⁶ свои ресурсы в мировую воспроизводственную систему. Для достижения этой цели следует решить очень много задач. Основными из них являются следующие:

- расширить территорию хозяйствования и выйти за рубеж, т. е. воспроизводственный момент перенести за границу, в сжатые сроки сформировать национальные ИВ-системы;

- на электронных площадках товарных бирж котировать не столько традиционный товар, сколько воспроизводственные ячейки для их дальнейшей интеграции в ИВ-процессы;

- создать совместимую с внешней средой унифицированную, стандартную производственную, техническую, технологическую и управленческую среды;

- найти мировые «точки роста» при балансе интересов нескольких стран;

- найти на геоэкономическом атласе инновационные «точки роста» и определить свою нишу с учетом высказанных рекомендаций;

- форсированно создавать в России трансрегиональные компании и делегировать им реализацию своих геоэкономических интересов;

- сформировать образ государства как глобального предпринимателя в борьбе за национальный и мировой доход.

Таким образом, как видим, геоэкономическое пространство, его субъекты, управленческие технологии принципиально отличаются от функционирования субъектов в мировой экономике. Новая ситуация в мировой системе формирует новые ценности. Национальные экономики стремятся к новой модели взаимодействия — не

к торгово-посреднической, а к инвестиционно-воспроизводственной: через вхождение в мировые интернационализованные производственные системы и их ядра, а также зарождение новых ИВ-систем, которые обеспечивают доступ к формированию и перераспределению мирового дохода. Именно благодаря формированию в мировой экономической системе собственных сегментов производственных ядер, созданию геоэкономического атласа и оперированию посредством его на геоэкономическом пространстве возможно реализовать геоэкономическую стратегию повышения конкурентоспособности российской экономики и очертить контуры ее экономического влияния.

Список литературы

1. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Пер с англ. М.: Academia, 1999.
2. Бжезинский З. Великая шахматная доска. Господство Америки и его геостратегические императивы. М.: Международные отношения, 1999.
3. Валлерстайн И. Конец знакомого мира: Социология XXI века / Пер. с англ. под ред. В. Л. Иноземцева. М.: Логос, 2003.
4. Валлерстайн И. Куда движется мир? / Мировой общественный форум «Диалог Цивилизаций». Вестник 2008. М.: Студия Матрица, 2008. С. 63–69.
5. Глобализация мирового хозяйства и место России / Под ред. В. П. Колесова, М. Н. Осьмовой. М., 2000.
6. Грани глобализации: Трудные вопросы современного развития / М. С. Горбачев [и др.]. М.: Альпина Паблишер, 2003.
7. Делягин М. Г. Мировой кризис: Общая теория глобализации: курс лекций. 3-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2003.
8. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / Пер. с англ. / Под науч. ред. О. И. Шкаратана. М.: ГУ ВШЭ, 2000.
9. Кочетов Э. Г. Геоэкономика. Освоение мирового экономического пространства. М.: НОРМА, 2006.
10. Кочетов Э. Г. Геоэкономический (глобальный) толковый словарь. Основы геоэкономических технологий современного бизнеса. Екатеринбург: Уральский рабочий, 2006.

¹⁶ Мы намеренно используем термин «интегрироваться в систему», а не «включаться», так как понятие «быть интегрированным» подразумевает под собой быть полноценной, равноправной частью целого.

11. Кочетов Э. Г. Ориентиры внешнеэкономической деятельности. Национальная экономика и предприятия в системе мирохозяйственных связей. М.: Экономика, 1992.
12. Михайлов О. В. Основы мировой конкурентоспособности. М.: Изд-во «Познавательная книга плюс», 1999.
13. Пилипенко И. В. Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве: теория, опыт малых стран Западной и Северной Европы. Смоленск: Ойкумена, 2005.
14. Савона П., Жан К. Геоэкономика. Господство экономического пространства. Пер. с итал. М., 1997.
15. Сапир Е. В. Геоэкономическое измерение локальных систем: теория и методология глобально-локального анализа / Под общ. ред. Э. Г. Кочетова. Ярославль: Яросл. гос. ун-т, 2004.
16. Сапир Е. В. Глобальные стратегии ТНК и формирование международного производства. Ярославль: ЯрГУ, 2008.
17. Стратегии макрорегионов России: методологические подходы, приоритеты пути реализации / Под ред. А. Г. Гранберга. М.: Наука, 2004.
18. Фатхутдинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации. Учебное пособие. М.: Эксмо, 2004.
19. Фролова Е. Д. Функционирование индустриального района в глобальном геоэкономическом пространстве: инфраструктурный аспект: Монография. Екатеринбург: ГОУ ВПО УГТУ-УПИ, 2007.
20. Яковец Ю. В. Глобализация и взаимодействие цивилизаций. Изд. 2-е, доп. и перераб. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2003.

Статья поступила в редакцию 9.06.2009.

E. D. Frolova, PhD (Economics), Professor at the Enterprise Foreign Economic Activity Management Chair, Ural State Technical University — UPI, Yekaterinburg, frol-ued@yandex.ru, frolova@mail.ustu.ru

REGION'S COMPETITIVE CAPACITY IN THE GLOBAL ECONOMY: GEOECONOMIC APPROACH

The article offers an author's, based on the geoeconomic paradigm approach to the understanding of the competitive capacity of a region in the conditions of the new world economic system and the main mechanisms for its realization. Among the mechanisms the author mentions — the institutional mechanism (the formation of transregional companies), the structural mechanism (an industrial region is viewed as a local center of world economy), the management mechanism (the introduction of geomarketing), the technological mechanism (the stages of integration into internationalized reproduction processes). The use of the geoeconomic notions (including «economic boundaries» of an activity, «foreign economic links») will allow regions to develop an appropriate mechanism for the implementation of «Strategy — 2020» in the sphere of foreign economic activity, thus putting Russia among the leading world powers.

Key words: competitive capacity of a region, geoeconomic approach, internationalized reproduction processes, integration (consolidation) of national resources, transregional company, geomarketing, geointegration index.

УДК 339.94

Лукашенко Е. А., Финансовая академия при Правительстве РФ, г. Москва, elukashenko@mail.ru

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ИХ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Глобализация экономики не только ставит российские предприятия перед неизбежностью того, что им придется действовать в условиях жесткой конкурентной среды как на внутреннем, так и на внешних рынках, но и открывает перед самыми эффективными из них широкие перспективы. Практическая деятельность российских компаний по интернационализации их деятельности за прошедшее десятилетие значительно расширилась. Тем не менее произошедший финансовый кризис выявил неэффективный характер стратегий тех (в большинстве своем сырьевых) отечественных компаний, которые уже действуют на зарубежных рынках, что стало лишь очередным подтверждением существования негативных характеристик современной российской экономики.

Целью данной статьи является определение путей повышения конкурентоспособности российских предприятий при их выходе на внешний рынок.

Ключевые слова: конкурентная среда, интернационализация бизнеса, конкурентные преимущества отечественного бизнеса, конкурентоспособность, конкурентоспособные стратегии, конкурентные позиции на внешнем рынке, конкурентные позиции на российском рынке.

Введение

Мировой кризис, распространившийся на российский рынок благодаря глубокой интегрированности международных капиталов, спровоцировал слухи о возможном возврате развивающихся стран к закрытым экономикам. Тем не менее расширяющаяся зарубежная деятельность российского бизнеса является объективно необходимым шагом, направленным на максимальную адаптацию национальной эконо-

мики к современным тенденциям развития мирового хозяйства.

Международная организация производства и торговли позволяет компаниям воспользоваться конкурентными преимуществами, возникающими из страновых различий в конъюнктуре рынка, экономической политике, уровне налогов и ввозных пошлин, стоимости ресурсов, ставках заработной платы, технических и экологических стандартах и т. п., тем самым заметно повышая свою конкурентоспособность.

Несмотря на то что в последнее время у российских компаний появилось желание использовать возможности глобальной экономики, до сих пор лишь немногие из них могут реализовать это желание на практике. Основным препятствием является отсутствие информации о конкурентоспособных стратегиях и методиках осуществления выхода на внешний рынок и успешного функционирования на нем.

Специфические реалии российского бизнеса стали особенно явно видны после резкого осложнения мировой экономической ситуации, поэтому выявление механизмов повышения конкурентоспособности российского бизнеса на внешнем рынке путем совершенствования процесса интернационализации отечественных предприятий в настоящее время является особенно актуальным.

Современное состояние процесса вывода российских предприятий на зарубежные рынки

Как известно, в течение многих десятилетий в России господствовала государственная монополия на внешнеэкономическую деятельность: все виды внешнеторговых операций проводились через Министерство внешней торговли (позднее — Министерство внешнеэкономических связей) и его отраслевые объединения. Но в определенный период положение стало меняться: переход к рыночной экономике ознаменовался поэтапной либерализацией внешней торговли, появлением и развитием валютного рынка в результате принятия целого ряда законов и нормативных актов. Фактически государственная монополия внешней торговли была упразднена Указом президента России от 15 ноября 1991 г. «О либерализации внешнеэкономической деятельности на территории РСФСР», в соответствии с которым право на осуществление внешнеэконо-

мических операций получили все субъекты хозяйственной деятельности независимо от форм собственности.

Несмотря на снятие законодательных ограничений, предпринимательский сектор России занимал до 2000 г. слабые позиции в процессе интернационализации, а следовательно, и бесперспективные конкурентные позиции на внешнем рынке. Производственные активы за рубежом имело ограниченное число компаний, возможности которых базировались в основном на мощной производственной и финансовой базе, полученной в наследство от СССР. После 2000 г. в экономике России начинается устойчивый подъем, который, по мнению российских экспертов, произошел благодаря девальвации национальной валюты во время финансово-экономического кризиса 1998 г., а также повышению цен на мировых рынках энергоносителей. В результате конкурентоспособность российского бизнеса на мировом рынке резко повысилась, чем и воспользовались компании: по данным специалистов, вывоз прямых инвестиций достиг в 2005–2007 гг. в среднем около 14 млрд долл. (в 90-е годы — в 10 раз меньше, т. е. 1,4 млрд)¹.

Состояние интернационализации в России в последние годы отражают следующие данные. Согласно ежегодному «Докладу о мировых инвестициях» ЮНКТАД (2008 г.), доля России в мировом экспорте прямых иностранных инвестиций (ПИИ) возросла с 0,2% в конце 90-х годов до 2,3% в 2007 г. (табл. 1). По данным ЮНКТАД, в 2007 г. объем накопленных российскими компаниями прямых зарубежных активов оценивался в 255 млрд долл. (в 2000 г. — 20,1 млрд долл.), что позволило Российской Федерации занять 3-е место (в 2000 г. — 12-е) среди развивающихся стран, значительно опередив Китай, Бразилию, Мексику, Республику

¹ Шепелев С. В. Мировозыхозяйственное измерение российского бизнеса // Российский внешнеэкономический вестник. 2008. № 1. С. 4.

Таблица 1

Экспорт ПИИ в мире и из России в 1990–2007 гг.

	1990–2000 гг. (Annual average)	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.
Экспорт ПИИ в мире, млн долл.	492 535	920 151	880 808	1 323 150	1 996 514
Экспорт ПИИ из России, млн долл.	1 582	13 782	12 767	23 151	45 652
Доля российских ПИИ в мировом экспорте ПИИ, %	0,3	1,5	1,4	1,7	2,3

Источник: Country fact sheet: Russian Federation. UNCTAD World Investment Report 2008.
http://www.unctad.org/sections/dite_dir/docs/wir08_fs_ru_en.pdf

Корея и др. Причем за один 2007 г. экспорт ПИИ из России вырос практически в 2 раза, тогда как, например, динамика китайских ПИИ составила лишь 6,3%². Правда, предварительные прогнозы ЮНКТАД на 2009 г. предсказывают значительное ухудшение экспорта ПИИ в России в том числе.

Чтобы охарактеризовать современное влияние кризиса на конкурентные позиции российских предприятий на внешнем рынке, приведем фактическую информацию, собранную А. В. Кузнецовым³. В первой половине 2008 г., несмотря на усугубление кризисных явлений в мировой экономике, отечественные транснациональные корпорации (ТНК) лишь усиливали свои конкурентные позиции за рубежом, проводя инвестиционную экспансию. Если за весь 2007 г. объем ПИИ, привлеченных в 10 самых больших проектов, составил чуть менее 10 млрд долл., то за вдвое меньший промежуток времени в 2008 г. аналогичный показатель пре-

высил 8 млрд долл. (табл. 2). В то же время многие отечественные компании для финансирования сделок стали привлекать заемные средства, часто используя собственные акции в качестве залога. Таким образом, инвестиционная экспансия многих ТНК РФ становилась все более зависимой от состояния мировой конъюнктуры, включая положение на фондовых рынках.

Исходя из этого распространение мирового кризиса на экономику России к осени 2008 г. серьезным образом отразилось на конкурентоспособности российских ТНК. Результатом этого стало резкое снижение количества сделок по покупке зарубежных активов. Если в первой половине года было совершено 47 сделок, то во второй половине — только 13⁴. Были отложены многие сделки и проекты в странах, где уже удалось закрепиться в предыдущие годы. Например, «Евраз» планировал в 2008 г. в три этапа приобрести примерно за 1,5 млрд долл. более 51% акций китайской металлургической компании *Delong Holding*. Однако пока «Евраз» стал собственником лишь 10,01% акций, а срок платежа за остальные акции уже

² Country fact sheet: Russian Federation. UNCTAD World Investment Report 2008. http://www.unctad.org/sections/dite_dir/docs/wir08_fs_ru_en.pdf

³ Кузнецов А. В. Зарубежные инвестиции российских компаний в условиях кризиса: что дальше? 27 марта 2009. Фонд исторической перспективы. http://www.perspektivy.info/rus/ekob/zarubezhnye_investicii_rossiyskih_kompaniy_v_usloviyah_krizisa_chto_dalshe_2009-2-27-24-45.htm

⁴ МЭР поможет российским компаниям вести бизнес за рубежом // Информационный интернет-ресурс «Финам-лайт». 26 января 2009 г. Режим доступа: <http://light.finam.ru/news/article1E25A/default.asp>

Таблица 2

**Крупнейшие состоявшиеся приобретения зарубежных активов
российскими компаниями в первой половине 2008 г.**

№ п/п	Приобретаемые активы и их местонахождение	Фирма-покупатель	Сумма, млн долл.
1	49% акций комплекса из двух НПЗ <i>ISAB</i> в Италии	«ЛУКОЙЛ»	1900
2	Металлургический завод <i>Alphasteel</i> в Великобритании	«Миринвест» (для «Эстар»)	1500
3	Фирма <i>Oriel Resources</i> из Великобритании с рудниками в Казахстане и металлургическим заводом в России	«Мечел»	1498 (часть в России)
4	Сталелитейная фирма <i>Esmark</i> в США	«Северсталь»	1025
5	Металлургическая фирма <i>Sparrows Point</i> в США	«Северсталь»	810
6	Второй 12,5%-й пакет акций в «Белтрансгазе» в Белоруссии	«Газпром»	625
7	Дополнительные более 10% акций действующей в сфере полупроводниковых технологий <i>Oerlikon</i> в Швейцарии	Группа «Ренова»	537
8	70% долей <i>Aker Yards Ukraine Holding</i> из Норвегии — владельца верфей в германских Висмаре и Варнемюнде, а также в украинском Николаеве	Финансовая лизинговая компания	470
9	75 АЗС и нефтебаза фирмы <i>Petrol</i> в Болгарии	«ЛУКОЙЛ»	380
10	Производитель метизов <i>Ductil Steel</i> в Румынии	«Мечел»	221

Источник: Кузнецов А. В. Зарубежные инвестиции российских компаний в условиях кризиса: что дальше? 27 марта 2009. Фонд исторической перспективы. http://www.perspektivy.info/rus/ekob/zarubezhnye_investicii_rossiyskih_kompaniy_v_usloviyah_krizisa_chno_dalshe_2009-2-27-24-45.htm

дважды переносился (в последний раз — до августа 2009 г.). От покупки некоторых активов российские ТНК отказались в принципе. В частности, НЛМК предпочел воздержаться от приобретения за 3,5 млрд долл. крупнейшей независимой североамериканской трубной компании *John Maneely Company* с 11 заводами.

Тем не менее нельзя сказать, что инвестиционная экспансия российских ТНК во второй половине 2008 г. совсем прекратилась. На фоне общей паузы некоторые компании смогли завершить ранее запланированные сделки даже с меньшими затратами. В частности, «Северсталь» потратила на приобретение в США угледобывающей фирмы *PBS Coals* почти 1 млрд долл., что на 0,38 млрд долл. меньше изначально пред-

полагаемой суммы. В I квартале 2009 г. были заключены следующие крупные сделки: 21% акций венгерской нефтеперерабатывающей компании *MOL* было куплено «Сургутнефтегазом», а ТМК осуществил покупку 49% акций американского производителя стальных труб *NS Group Inc*⁵. В условиях кризиса в выигрыше оказались те российские компании, которые копили деньги на счетах и не брали кредиты в банках. Так, например, компания «Сургутнефтегаз» осуществила первую в своей истории покупку

⁵ Эксперты: зарубежная экспансия российского бизнеса активизируется, когда банки начнут финансировать покупки // Информационный интернет-ресурс «Росфинком». Режим доступа: <http://rosfincom.ru/analytics/46658.html>.

иностранных активов благодаря своему конкурентному преимуществу в виде собственных накоплений.

Продолжают осуществлять небольшие ПИИ и российские ТНК «второго эшелона», представляющие в основном несырьевые секторы, причем некоторые фирмы делают это впервые. Например, ЗАО «Промстрой Групп» осенью 2008 г. завершило приобретение контрольных пакетов двух специализированных подрядных компаний в Казахстане — «Казмеханомонтаж» и «Автоматика».

Рассмотрим стратегии, формы и методы интернационализации, которыми пользуются отечественные предприятия. В отличие от международных компаний развитых стран российские компании применяют ограниченное число традиционных стратегий. К примеру, формирование глобальных производственных систем, широко используемое корпорациями развитых стран, редко является стратегической целью российских предприятий. Также редко в отличие от развитых стран стратегия российских компаний строится на использовании такого конкурентного преимущества, как обладание новыми технологиями (патентами, ноу-хау, товарными знаками и т. п.)⁶.

Экспортно-импортные операции как направление интернационализации занимают в деятельности российских компаний особое место, поскольку в советское время в силу абсолютной государственной монополии на внешнюю торговлю единственным видом экспорта был косвенный экспорт⁷. А наиболее распространенной формой интернационализации, практикуемой российскими компаниями, являются, как и в развитых странах, *приобретения зарубежных предприятий*. Крупнейшие зарубежные при-

обретения российских ТНК в 2000–2007 гг. представлены в табл. 3.

Отраслевая структура российских международных компаний сохраняется с завидным постоянством: устойчивые конкурентные позиции на внешнем рынке как имели, так и имеют в основном компании *нефтегазовой, металлургической и горнодобывающей отраслей промышленности*. В то же время доходы от экспорта нефти и газа способствовали росту внутреннего спроса, улучшению состояния российских предприятий вне топливно-энергетического комплекса, зависимых от колебаний конъюнктуры внутреннего рынка. Этим объясняется тот факт, что в последние годы среди российских компаний, выходящих за рубеж, стали появляться несырьевые компании. Особенно успешной в настоящее время является сфера телекоммуникаций. Так, активную зарубежную инвестиционную политику проводят телекоммуникационные компании «Вымпелком», МТС, АФК «Система», «Альфа-групп». Проявляют также интерес к зарубежным производственным активам ряд других компаний несырьевого сектора экономики (например, Императорский фарфоровый завод, «Амтел», «Калина», ОМЗ и др.), но расширение их участия в процессе транснационализации сдерживает недостаточная концентрация капитала⁸.

Примером прекрасно проведенной интернационализации в пищевой промышленности является компания «Вимм-Билль-Данн». Созданная в 1992 г. компания, развиваясь быстрыми темпами, завоевала лидирующие конкурентные позиции на российском рынке. В середине 90-х годов она стала осуществлять вхождение на зарубежные рынки путем нерегулярного экспорта: поставки продукции, в основном в Израиль и США, носили разовый характер. С созданием в конце 1998 г. (кстати, в по-

⁶ Шуйский В. П. Целесообразность дифференцированной активизации процесса транснационализации российских компаний // Российский внешнеэкономический вестник. 2007. №6. С. 8.

⁷ Черенков В. И. Международный маркетинг: Учебное пособие. СПб.: Общество «Знание», 1998. С. 64.

⁸ Шепелев С. В. О зарубежных инвестициях российского бизнеса в материальный сектор // БИКИ. 2007. №39 (7 апреля). С. 2.

Таблица 3

Крупнейшие зарубежные приобретения некоторых ведущих российских ТНК в 2000–2007 гг.

Компания Российской Федерации	Приобретенная компания	Страна	Доля, %	Стоимость сделки, млн долл.	Год
«ЛУКОЙЛ» (нефть и газ)	Автозаправочная сеть Getty Petroleum Marketing	США	100	71	2000
	Bitech Petroleum Corp.	Канада	100	105	2001
	Veopetrol, Beograd	Сербия	79,5	225	2003
	Автозаправочная сеть Mobil	США	100	266	2004
	Veopetro	Югославия	79,5	232	2003
	Nelson Resources	Канада/ Казахстан	100	2000	2005
	Автозаправочная сеть Teboil & Suomen Petrooli	Финляндия	100	160	2005
	Автозаправочная сеть Jet	США	100	560	2007
«ЕвразХолдинг» (черная металлургия)	Steel	Чехия	100	287	2005/06
	Palini e Bartoli	Италия	75,1	678	2006
	Highveld Stee	ЮАР	79	678	2006
	Stratcor	США	Более 40	110	2006
	Oregon Steel Mills	США	100	2300	2007
«Северсталь» (черная металлургия)	Rouge Industries	США	100	285	2003
	Rouge Steel	США	100	286	2004
	Lucchini	Италия	62	574	2005
Группа «Мечел» (черная металлургия)	Kost	Румыния	81	Более 38	2002
	SC Industria Sarmei SA	Румыния	80	334	2003
«Норильский никель» (горнодобывающая промышленность)	Stillwater Mining Co	США	51	341	2002
	Gold Fields	ЮАР	20	1200	2004
«Ренова» (горнодобывающая промышленность)	United Manganese of Kalahari	ЮАР	49	...	2004

Окончание табл. 3

Компания Российской Федерации	Приобретенная компания	Страна	Доля, %	Стоимость сделки, млн долл.	Год
«Русал» (алюминий)	Николаевский глиноземный завод	Украина	30	100	2000
	Queensland Alumina	Австралия	20	460	2005
	Kombinat Aluminyuma Podgorica	Черногория	65,4	49	2005
	AMC	Гайана	90	22	2005/06
	Alumina Company of Guinea	Гвинея	100	Более 300	2006
	Alscon	Нигерия	77,5	250	2006
	Glencore, «СУАЛ»	Швейцария, Россия	100	10200	2007
«АПРОСА» (алмазы)	СП Camatchia-Camagico и Hydrochicapa	Ангола	55	85	2004
ОМЗ (тяжелое машиностроение)	Skoda Steel, Skoda JS	Чехия	100	200	2004
«Амтел» (шины)	Vredestein	Нидерланды	100	289	2005
«Алтим» (телекоммуникации)	Turkcell	Турция	13,2	3200	2005
МТС (телекоммуникации)	«Уздунорбита»	Узбекистан	74	121	2004
«Вымпелком» (телекоммуникации)	«КаР-Тел»	Казахстан	100	425	2005
	URS	Украина	100	235	2005
	Mobitel	Грузия	51	13	2006

Источник: Шепелев С. В. Мирохозяйственное измерение российского бизнеса // Российский внешнеэкономический вестник. 2008. № 1. С. 6; Шепелев С. В. Об отношении за рубежом к деятельности российских ТНК на мировых рынках // БИКИ. 2007. № 19 (15 февраля). С. 3.

слекризисный период) собственного экспортного отдела компания стала осуществлять регулярные поставки морсов «Чудоягода» (ее основной экспортный товар) в некоторые развитые страны — в Нидерланды, Германию и др. С 2000 г. предприятие создает собственные торговые представи-

тельства в Израиле, Нидерландах, во Франции и в Германии (2000–2001 гг.), покупает молочные заводы на Украине и в Киргизии (2000–2002 гг.), разрабатывает специальные продукты для отдельных рынков (например, соки — для поставки в европейские страны в соответствии с требованиями местных

потребителей)⁹. Сейчас компании принадлежит более 35 перерабатывающих заводов в России, на Украине и в Центральной Азии. Кроме того, гарантом высокой конкурентоспособности «Вимм-Билль-Данн» на внешнем рынке служит высоко оцениваемая международными экспертами корпоративная репутация компании: в мае 2009 г. она заняла 38-е место в рейтинге мировых компаний с лучшей корпоративной репутацией, опубликованном журналом Forbes¹⁰. В ближайшее время «Вимм-Билль-Данн» планирует продолжить экспортную экспансию путем расширения круга стран-импортеров (следующая цель компании — вывоз молочной продукции на рынки Индии, государств Ближнего Востока и Китая) и экспорта новых товаров, удовлетворяющих запросы зарубежных потребителей.

В настоящее время в России также возникает феномен «рожденных глобальными» (*born global*) фирм. Такие компании в основном принадлежат индустрии высоких технологий, обладая уникальными технологиями и ноу-хау. Благодаря исключительным конкурентным преимуществам, такие фирмы сразу становятся глобальными игроками, даже не имея прочных позиций на внутреннем рынке. Отрадно, что в России тоже есть примеры таких компаний. Так, «Лаборатория Касперского» является одним из мировых лидеров антивирусных программ и прочих систем компьютерной безопасности.

На наш взгляд, важнейшая тенденция настоящего времени — *осознание национальными сырьевыми гигантами того, насколько слабой и устаревшей является конкурентная стратегия производства технологически примитивной продукции*, и перепрофи-

лирование бизнеса на более глубокую ее обработку и доведение готовой продукции до конечного потребителя. Транснациональную деятельность по осуществлению таких инвестиционных проектов стимулируют конкурентные преимущества, получаемые за счет выстраивания цепочки создания добавленной стоимости, значительная часть которой ранее уходила иностранным компаниям. Позитивным примером в этом смысле является транснациональная деятельность компании «ЛУКОЙЛ», весьма эффективной конкурентной стратегией которой стала скупка зарубежных добывающих и перерабатывающих нефтегазовых активов. Благодаря данной стратегии компания на данный момент является лидером среди российского бизнеса в освоении иностранных розничных рынков. В числе наиболее масштабных приобретений «ЛУКОЙЛа», направленных на доведение товара конечному потребителю, является покупка в 2000 и 2004 гг. сетей заправочных станций у американских компаний Getty Petroleum Marketing и Mobil (около 2 тыс. АЗС), в 2005 г. — заправочных станций у финской компании Teboil & Suomen Petrooli (более 430 АЗС и дизельных заправочных точек), а в начале 2007 г. — сетей Mobil (795 АЗС) и Jet (376 АЗС в 6 странах Европы). В результате по состоянию на начало 2009 г. в активе «ЛУКОЙЛа» находились 6748 автозаправочных сетей в странах СНГ, Евросоюза и США, крупные нефтегазовые месторождения в ряде стран СНГ, Ближнего Востока, Южной Америки и Северной Африки, а также ряд перерабатывающих заводов в странах Восточной Европы и на Украине¹¹.

Еще новой для российского бизнеса и, по мнению специалистов, чрезвычайно эффективной конкурентной стратегией является *покупка российскими компаниями зарубежных высокотехнологичных активов*, что способст-

⁹ Кратко И., Пантелеева Е. Управление процессом интернационализации фирмы // Проблемы теории и практики управления. 2003. №2. С. 79.

¹⁰ Компания «Вимм-Билль-Данн» вошла в рейтинг 40 мировых компаний с лучшей корпоративной репутацией // Официальный сайт «Вимм-Билль-Данн». 18 мая 2009 г. <http://www.wbd.ru/press/releases/item.aspx?id=2624>

¹¹ Общая информация о компании // Официальный сайт компании «ЛУКОЙЛ». http://www.lukoil.ru/static_6_5id_29_.html

вует производству товаров с более высокой добавленной стоимостью. Так, в 2006 г. горно-металлургическая группа «Евраз», приобретя американскую компанию *Stratcor*, получила доступ к зарубежному технологическому оборудованию и в результате превратилась из производителя и поставщика ванадиевого сырья в производителя высококачественной продукции из ванадия.

Третьим примером положительной динамики конкурентоспособности российского бизнеса в мировом масштабе является *освоение отечественными компаниями инноваций корпоративного управления*, что одновременно следует из развития интернационализации в стране и также способствует большему развитию данного процесса. Эксперты из журнала БИКИ приводят следующие факты: «Алтимом» основана в Лондоне консультативный комитет с целью внедрения международных стандартов корпоративного управления с использованием опыта западных экспертов; «ЛУКОЙЛ» формирует собственную систему корпоративного управления совместно со стратегическим партнером — компанией *Coposo Philips*; компания «Русал» при поддержке Европейского банка реконструкции и развития и Международной финансовой корпорации также разработала программу совершенствования корпоративного управления.

Рассмотрим конкурентные позиции российского бизнеса на рынках различных стран. Советник директора Всероссийского научно-исследовательского конъюнктурного института С. В. Шепелев полагает, что с географической точки зрения одним из наиболее привлекательных для России направлений инвестирования являются страны *ближнего зарубежья*. Его мнение подтверждает практика: на долю российских компаний, являющихся ведущими инвесторами на рынках стран СНГ, по оценкам экспертов, приходится около 1/3 ПИИ, поступающих в эти страны. Особенно значительны конкурентные позиции российских компаний на рынках Украины, Белоруссии, Казахста-

на и Узбекистана. В странах СНГ российские компании не имеют конкурентов в нефтегазовой сфере и секторе телекоммуникаций. Они постепенно проникают на рынки металлургической продукции, недвижимости, а также в розничную торговлю, страхование и пищевую промышленность. Примером является Украина, где нефтедобыча и нефтепереработка принадлежат 4 российским предприятиям, а компании МТС, «Вымпелком» и «Алтимом» контролируют не менее 90% рынка услуг мобильной связи¹².

Страны СНГ характеризуются сравнительно привлекательными рынками сбыта с низкой конкуренцией и достаточно лояльным отношением руководства этих государств к российским инвесторам и их продукции. К тому же культурная близость этих стран к России позволяет сэкономить на стандартизации товаров и маркетинговых технологий. В последние годы существенным фактором наращивания российских инвестиций является также реализация межправительственных договоренностей по реструктуризации долга ряда стран СНГ (Армения, Казахстан, Киргизия, Молдавия, Таджикистан, Узбекистан) России через механизм конверсии этих долгов в собственность и инвестиции. В свою очередь, присутствие российских ТНК на рынках стран СНГ способствует повышению стандартов качества производства и управления местных компаний. Так, компания «Русал» восстановила в Армении завод «Арменал» по производству фольги, вложив в его модернизацию более 100 млн долл. Она обеспечила поставку сырья и ввела более жесткие стандарты охраны труда и защиты окружающей среды, а также внедрила эффективные технологии. В настоящее время «Арменал» является единственным производителем фольги в южных регионах СНГ. А. Кузнецов указывает еще одну причину деятельности некоторых россий-

¹² Об отношении за рубежом к деятельности российских ТНК на мировых рынках // БИКИ. 2007. № 19 (15 февраля). С. 3.

ских предприятий на рынках СНГ: «участие в политических процессах на постсоветском пространстве, заключающееся в обеспечении экономической привязки бывших союзных республик к России»¹³. Как пример автор приводит покупку в 2005 г. Молдавской ГРЭС дочерним предприятием бывшего РАО «ЕЭС России». Данный фактор отражает так свойственную нашей стране взаимозависимость государства и бизнеса.

Одним из наиболее привлекательных направлений инвестирования в страны дальнего зарубежья являются страны Центральной и Восточной Европы, причем, с точки зрения С. В. Шепелева, особенно страны Балканского региона. Производительные активы балканских стран пользуются сравнительно невысоким спросом со стороны западных компаний, это позволяет российским компаниям осуществлять транснациональную деятельность, не испытывая суровую конкуренцию западных предприятий (особенно в Румынии, Сербии, Болгарии, Македонии и Боснии)¹⁴. Страны Балтии также являются благоприятным рынком для российских компаний, тогда как в Польше, Венгрии, Чехии и Словакии появление российского бизнеса встречается негативно, к тому же эти страны являются более привлекательными для западных инвесторов. Инвестиционная активность в регионе Центральной и Восточной Европы концентрируется также преимущественно в секторе энергетики, а именно — в переработке и реализации энергоресурсов («Газпром», «ЛУКОЙЛ»). В других секторах российским компаниям пришлось столкнуться с жесткой конкурентной борьбой со стороны международных инвесторов, однако они показали достаточную устойчивость к конкуренции и смогли приобрести ряд предприятий

в металлургии, химической промышленности, в транспортном и банковском секторах.

Для российских инвесторов также могут быть привлекательными страны «третьего мира», владеющие определенными природными ресурсами. Как уже говорилось, крупные российские металлургические, алюминиевые и алмазодобывающие компании инвестируют средства в добычу и переработку природных ресурсов. При этом российские компании не только не встречаются с препятствиями со стороны местных деловых и государственных структур, но и не ощущают конкурентного давления со стороны западных компаний, которые считают такую инвестиционную деятельность достаточно рискованной. Африка является основным регионом, в котором российские инвесторы приобретают предприятия по переработке природных ресурсов. Министр добывающей промышленности Ганы С. Джонах оценивает капиталовложения российских компаний в странах континента в ближайшие годы в 5 млрд долл. и считает, что Россия станет одним из лидеров в добыче и переработке природных ресурсов в Африке¹⁵.

Говоря о развитых странах, следует отметить, что хотя в последние годы российские компании и начали вкладывать капиталы в их производительные активы, однако транснациональная деятельность российских предприятий на рынках этих стран сопряжена с большими трудностями, главными из которых являются политическое взаимное недоверие стран, а также серьезное конкурентное давление со стороны местных деловых кругов. Однако пример металлургической компании «Северсталь» показывает, что успешная деятельность российской компании на Западе вполне реализуема. В 2000 г. «Северсталь» приобрела на торгах компанию *Lucchini Group*, являющуюся одним из ведущих итальянских производителей в черной металлургии, благодаря че-

¹³ Кузнецов А. Два вектора экспансии российских ТНК — Евросоюз и СНГ // Мировая экономика и международные отношения. 2006. №2. С. 98.

¹⁴ Шепелев С. В. Мировоззственное измерение российского бизнеса // Российский внешнеэкономический вестник. 2008. №1. С. 9.

¹⁵ Об отношении за рубежом к деятельности российских ТНК на мировых рынках // БИКИ. 2007. №20 (17 февраля). С. 3.

му получила в распоряжение 20 предприятий в странах Европы и возможность доступа на европейский рынок бытовой техники. А в 2004 г. компания приобрела активы корпорации *Rouge Industries* (пятый производитель проката в США и основной поставщик кузовных заготовок для компании *Ford Motor Company*). *Severstal North America* (бывшая *Rouge Industries*) ныне является рентабельным предприятием, она сотрудничает с автомобильными компаниями США и стран Азии. Отметим, что в США действуют таможенные тарифы на импорт стальной продукции, поэтому благодаря покупке местной компании «Северсталь» преодолела данные барьеры.

До сентября 2008 г. инвестиционные прогнозы конкурентных позиций российских компаний на зарубежных рынках содержали исключительно оптимистичные оценки. Так, согласно прогнозу британского агентства *The Economist Intelligence Unit*, в 2006–2010 гг. объем российских внешних инвестиций в 2006–2010 гг. должен был превысить 50 млрд долл., что могло позволить России укрепиться в пятерке лидеров среди развивающихся стран по размерам вложенных и накопленных за рубежом производительных активов. Как свидетельствуют эксперты газеты БИКИ, до начала кризиса ведущие российские инвесторы («ЛУКОЙЛ», «Газпром», «Северсталь», «Русал» и «Евраз») уже опубликовали инвестиционные планы, связанные с проникновением на развитые рынки и дальнейшей экспансией на развивающиеся рынки. Подобные инвестиционные планы подготовили также фирмы среднего размера, действующие в розничной торговле, а также страховые и риэлторские компании¹⁶. Отметим также, что даже в разгар кризиса звучат весьма оптимистичные оценки будущей конкурентоспособности России на мировом рынке. Представители компании *McKinsey* полага-

ют, что, после того как мировая экономика пойдет на поправку, сырьевые экономики начнут экспансию, а Россия и вовсе будет одним из лидеров по скупке подешевевшей иностранной собственности. Если верить докладу *McKinsey*, зарубежные активы российских компаний будут расти с такой же скоростью, что и зарубежные активы китайского бизнеса, а в 2013 г. они удвоятся и превысят 2 трлн долл.¹⁷. Согласно прогнозам, в ближайшие несколько лет основная часть российских инвестиций в зарубежные производительные проекты будет направляться в страны Африки, Восточной и Западной Европы. В отраслевом отношении будет по-прежнему преобладать сырьевой сектор, но его общий вес в структуре международных проектов несколько снизится за счет оживления международной деятельности прочих секторов экономики¹⁸.

Из вышеизложенного следует, что Россия вышла на принципиально иной уровень интеграции в мировой рынок и показывает определенный тренд в направлении освоения инновационных практик международного бизнеса. Тем не менее ярко выраженные проблемы, свойственные российской экономике и усилившиеся под действием кризиса, осложняют конкурентные позиции России на глобальном рынке. Озвучим более подробно некоторые из них.

Основные проблемы международного бизнеса в России

Европейский банк реконструкции и развития в ноябре 2008 г. опубликовал отчет

¹⁷ McKinsey подсчитывает зарубежные активы российских компаний и пророчит России светлое сырьевое будущее // Информационный интернет-ресурс «Росинвест». 15 июля 2009 г. Режим доступа: <http://www.rosinvest.com/news/569006>.

¹⁸ Шепелев С. В. Мирохозяйственное измерение российского бизнеса // Российский внешнеэкономический вестник. 2008. № 1. С. 10.

¹⁶ Об отношении за рубежом к деятельности российских ТНК на мировых рынках // БИКИ. 2007. № 19 (15 февраля). С. 3.

о состоянии стран с переходной экономикой, в котором указано, что *экспортная корзина* России является одной из худших среди экономик таких стран¹⁹. В основном она состоит из первичных ресурсов, что не позволяет повысить качество экспорта (например, это было бы возможно в случае экспорта переработанных товаров). Таким образом, вывод российских предприятий за рубеж лишь в малой степени способствует решению задачи диверсификации экспорта и перехода России на инновационный путь развития.

Такая структура, напротив, способствует консервации сырьевого характера нашей экономики и снижает конкурентоспособность России в целом, на которой, в свою очередь, основывается конкурентоспособность отечественного бизнеса. Более того, эксперты констатируют, что развитие производства в стране в настоящее время не позволяет ей легко переключиться на экспорт других товаров. Несмотря на это, Россия должна переходить на экспорт другого вида продуктов. Этот переход не может быть легким, поскольку требует инвестирования больших ресурсов для обновления основных фондов и совершенствования методов менеджмента.

Говоря о *методах менеджмента*, следует отметить, что ранее для российских и советских предприятий было типичным назначать одного человека ответственным за всю внешнеэкономическую деятельность предприятия. Причем если подобный опыт на Западе связан с функционированием исключительно малых компаний, то в России даже на больших предприятиях практиковалась подобная структура. И в настоящее время наиболее распространенной ошибкой является представление о том, что проект интернационализации может существовать в фоновом режиме. Между тем к интернационализации предприятия следует подходить как к любому другому проекту: с определением целей, бюджета, людских ресурсов и пр.

В настоящее время одной из ключевых проблем является *отсутствие в рамках компании компетентных специалистов*, владеющих основными приемами проведения интернационализации бизнеса и применяющих инновационные конкурентные стратегии. В результате непрофессиональных действий возникают долгосрочные материальные потери, закрепляется неблагоприятный имидж российских компаний в глазах западных партнеров. Эта проблема усугубляется отсутствием необходимой информации о зарубежных рынках для осуществления маркетингового анализа и правильного выбора страны для вхождения, а также «экспортфобией»²⁰ (боязнь руководства компании начинать проект по выходу на незнакомый и сложный для понимания внешний рынок). Многим успешным российским компаниям решиться на экспорт мешает стереотип, что они не готовы вступить в конкурентную борьбу с крупными западными игроками.

В России опыт взаимодействия материнской компании с зарубежными филиалами относится преимущественно к *этноцентрическому типу*, при котором зарубежные рынки остаются второстепенными по отношению к национальному. Для полноценной интернационализации необходим полицентрический подход, который подразумевает равную ориентацию на зарубежные рынки. Находясь в центре СНГ — региона с общими историей и традициями, а значит, однородного с маркетинговой точки зрения, российские компании также могут рассматривать как выгодный региоцентрический подход.

Между тем наиболее значимой характеристикой российского рынка является его гетерогенность. В связи с этим даже выход российского предприятия на рынок другой части страны требует такого количества знаний и нередко таких ресурсов и технологий,

¹⁹ Transitional report. European Bank for Reconstruction and Development, 2008 (November). P. 69.

²⁰ Белов А., Кирьякова В. Экспортные стратегии, наиболее подходящие российским компаниям. Корпоративный менеджмент. — http://www.cfin.ru/management/manufact/export_myths.shtml

которые используются на Западе при выходе предприятий на зарубежный рынок.

Более того, в связи с присутствием на российском рынке огромного числа иностранных конкурентов, большинство которых являются могущественными транснациональными корпорациями, российский производитель сегодня чувствует себя на внутреннем рынке так, как если бы он осуществлял интернационализацию предприятия и боролся с иностранными конкурентами на их территории. В условиях увеличивающегося с каждым годом конкурентного напряжения, без опыта экспортной деятельности российским компаниям будет сложно поддерживать конкурентоспособность и на внутреннем рынке.

К другим российским особенностям, влияющим на развитие интернационализации экономики, относятся нечетко выраженная специализация страны в международном разделении труда, отсутствие свободных капиталов в большинстве инновационных отраслей, низкий уровень качества отечественных товаров, отставание в сфере международного маркетинга, нестабильный внутренний рынок и, что наиболее печально, ограниченная инфраструктурная и прочая поддержка интернационализации со стороны государства.

Определив важнейшие проблемы российских предприятий на пути к устойчивым конкурентным позициям на глобальном рынке, рассмотрим, готовы ли сами российские компании к превращению в глобальных игроков, обладают ли они необходимыми для этого конкурентными преимуществами, благодаря которым можно преодолеть как внутренние, так и внешние препятствия. В. П. Шуйский в своей статье «Целесообразность дифференцированной активизации процесса транснационализации российских компаний» выделяет две группы конкурентных преимуществ компаний: имманентные (т. е. внутренне присущие им) и внешние²¹. К имманентным конкурентным

преимуществам относятся прежде всего высокие технологии и управленческий опыт. По данным исследований ЮНКТАД и других международных организаций, готовность фирмы к интернационализации характеризуется прежде всего наличием имманентных конкурентных преимуществ, и именно на таких преимуществах строят свою стратегию международные компании развитых стран. К *внешним конкурентным* преимуществам относятся в первую очередь богатые природные ресурсы, включая положительную конъюнктуру мировых цен на эти ресурсы. Именно на такие конкурентные преимущества опирается большинство российских компаний при выходе на иностранные рынки. Однако, чтобы стать глобальными, добывающие компании к своим внешним преимуществам должны постепенно присовокуплять имманентные: разрабатывать и осваивать новые технологии добычи, переработки и сбыта природных ресурсов. Определенные положительные сдвиги в данном направлении показывают лишь некоторые российские компании.

Из сказанного можно сделать вывод: в настоящее время успешные конкурентные позиции российских компаний на международном рынке являются скорее исключением, чем правилом. Исходя из этого можно сформулировать главную проблему интернационализации в России: выход российских предприятий за рубеж. Это результат не столько достижения страной определенного уровня конкурентоспособности, сколько действия факторов, выталкивающих эти инвестиции из страны. К этим факторам относятся: во-первых, *исчерпание возможностей для роста внутри страны* (в силу ограниченности внутреннего рынка, острой конкуренции либо слабости сырьевой базы). В России этот фактор в основном наблюдается в сырьевых отраслях, а в других сферах он традиционно неярко выражен благодаря значительной

²¹ Шуйский В. П. Целесообразность дифференцированной активизации процесса транснационализации

российских компаний // Российский внешнеэкономический вестник. 2007. №6. С. 6.

величине внутреннего рынка, несильной конкуренции и хорошей обеспеченности ресурсами. Тем не менее в условиях современного экономического кризиса фактор снижения платежеспособности российского населения и падения спроса является ведущим мотивом российских предприятий для поиска прибыли за рубежом.

Во-вторых, очень сильным фактором, мотивирующим компанию к интернационализации, является *неблагоприятный инвестиционный климат*, политическая и экономическая нестабильность в стране. Этот выталкивающий фактор отмечают в качестве свойственного России даже зарубежные специалисты — например, авторы монографии «Теория международной торговли»²². Действительно, высокая инфляция, неразвитая кредитная система, тяжесть на-

логообложения, сохраняющаяся коррупция, слабая судебная власть, не способная противостоять недружественным поглощениям, — все эти недостатки экономической системы до сих пор в огромном масштабе представлены на российском рынке. Это не только не способствует привлечению зарубежных инвестиций, но, более того, провоцирует бегство капитала из страны. Многие российские компании создаются в офшорных зонах, преследуя цель минимизации налогообложения. До тех пор пока не будет создан благоприятный инвестиционный климат внутри страны, данный процесс будет продолжаться.

Для совершенствования процесса интернационализации российских предприятий и повышения таким образом конкурентоспособности отечественного бизнеса на внешнем рынке необходимы согласованные действия со стороны как компаний, так и государства.

Продолжение в следующем номере.

²² International Trade Theory: capital, knowledge, economic structure, money, and prices over time // Wei-Bin Zhang. Springer, 2008. P. 236.

E. A. Lukashenko, Finance Academy under the Government of the Russian Federation, elukashenko@mail.ru

COMPETITIVE CAPACITY OF RUSSIAN ENTERPRISES IN THE PROCESS OF THEIR INTERNATIONALIZATION: CURRENT STATE, ISSUES, AND PERSPECTIVES

The process of economic globalization makes Russian enterprises not only exist in a tough competitive environment in the domestic as well as in the international markets, but also opens wide perspectives in front of the most effective of them. The practical activity of Russian companies in the sphere of their internationalization has extended in the recent ten years. Nevertheless the financial crisis revealed the ineffective character of strategies in those national companies (for the most part raw materials companies) which operate in foreign markets, thus it once again proved the existence of negative characteristics in the present day Russian economy.

The article is aimed at finding ways to increase the competitive capacity of Russian enterprises in the process of their entering the foreign market.

Key words: competitive environment, business internationalization, competitive advantages of national business, competitive capacity, competitive strategies, competitor.

УДК 338.242.2

Хасанов Р. Х., канд. экон. наук, доцент кафедры «Финансы и кредит» филиала ВЗФЭИ в г. Омске, rinat.khasanov@gmail.com

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье предлагается методика оценки конкурентоспособности предприятия, основанная на концепции ценностной цепи Майкла Портера. Методика предполагает оценку конкурентоспособности, основанную на ценностных действиях внутри фирмы. Оценка осуществляется экспертным путем с использованием опросных листов.

Ключевые слова: оценка конкурентоспособности предприятия, ценностная цепь фирмы, конкурентные преимущества, конкурентоспособное предприятие.

Основной методикой оценки конкурентоспособности является предложенная М. Портером концепция ценностной цепи (Value Chain), согласно которой все виды деятельности фирмы подразделяются на две категории:

- основная деятельность (постоянное производство, сбыт, доставка и обслуживание товара);
- поддерживающая деятельность (обеспечение компонентами производства: технологией, людскими ресурсами, инфраструктурой).

Обобщенная ценностная цепь фирмы представлена на рис. 1¹.

Любая фирма представляет собой сумму действий, необходимых для проектирования, производства, рыночного продвижения, доставки и обслуживания продукции. Ценностная цепь фирмы является отражением ее истории, стратегии, подходов к осуществлению стратегии, а также способов ис-

полнения, заложенных в ценностную цепь действий.

Сделаем дополнение по поводу терминов. Так, термин «ценность» понимается нами как денежная сумма, требуемая для выполнения того или иного действия. Однако это не только стоимостной показатель, но и показатель качества, значения выполняемого действия для достижения конкурентного преимущества. Поскольку не всякий показатель конкурентоспособности можно выразить денежной суммой, использование термина *ценностная* (а не стоимостная) *цепь* является более предпочтительным.

Ценностные действия и прибыль показывают цену товара, предлагаемого фирмой. Однако ценностная цепь фирмы не является еще одним способом определения себестоимости. Ее смысл в другом. Она предназначена для определения сильных и слабых сторон предприятия. Благодаря ей можно увидеть реальные и потенциальные источники конкурентного преимущества, а также оптимизировать работу фирмы согласно выбранной конкурентной стратегии.

¹ Porter M. Competitive Advantages. New York: The Free Press, 1985. P. 37.



Рис 1. Обобщенная ценностная цепь фирмы

Каждое ценностное действие использует: *определенное сырье и материалы, человеческие ресурсы и технологию*. Кроме этого, используется и создается та или иная *информация* (например, технические спецификации, чертежи, данные о покупателях, процент брака и т. д.).

К основной относятся действия, связанные с физическим созданием продукта, его продажей, доставкой и сервисным обслуживанием.

Поддерживающая деятельность должна обеспечивать основную, предоставляя снабжение, технологию, управление и выполнение функций, связанных с фирмой в целом. На рисунке пунктирные линии, проходящие через такие поддерживающие действия, как снабжение, технология и менеджмент, показывают, что каждое из них может ассоциироваться как с фирмой в целом, так и с конкретными основными действиями (например, снабжение обеспечивает все отделы фирмы канцелярскими товарами, а также

специфические потребности каждого звена). Только инфраструктура фирмы не связана с конкретными основными действиями, ее функция заключается в обеспечении эффективных внутрифирменных связей и взаимодействия.

Основные и поддерживающие ценностные действия являются как бы строительными блоками конкурентного преимущества. Источники преимущества в издержках могут находиться как в производственной блоке, так и в блоке исходящей логистики (интересно, что источники дифференциации могут также происходить из этих двух блоков). Концепция ценностной цепи позволяет увидеть место образования конкурентного преимущества, наметить стратегические планы сосредоточения усилий фирмы на конкретные блоки внутрифирменного пространства, а также непосредственно найти места неэффективного использования капитала и пути выхода из кризиса.

Основная деятельность

Основная деятельность фирмы может быть разбита на 5 категорий, каждая из них состоит из свойственных им действий:

- *входящая логистика*. Она включает действия, связанные с получением, хранением и распространением по предприятию входных продуктов (переработка грузов, складирование, контроль за состоянием запасов, планирование доставок, возврат брака поставщикам);

- *производство продукции*. Сюда относятся действия, связанные с переработкой входных материалов в конечный продукт (обработка сырья и материалов, сборка, отделка, упаковка и проверка);

- *исходящая логистика*. Включает действия, связанные с приемкой, хранением и физическим распространением продукции к покупателям (складирование готовой продукции, разгрузка-погрузка, планирование и доставка продукции потребителю, принятие заказов);

- *маркетинг и продажи*. Включает действия, направленные на стимулирование покупателей, и непосредственные продажи (реклама, продвижение товара, маркетинг, реализация, работа с каналами, распределение, ценообразование);

- *обслуживание*. Сюда относятся действия, направленные на восстановление и поддержание ценности приобретенного покупателем продукта (инсталляция и сборка на месте, ремонт, подготовка обслуживающего персонала, предоставление запасных частей).

Каждая из этих категорий действий может играть чрезвычайно важную роль для получения конкурентного преимущества. Эти действия присутствуют в каждой фирме, имея разную важность в зависимости от отрасли, в которой функционирует фирма.

Поддерживающая деятельность

Поддерживающая деятельность может быть разделена на 4 общие категории:

- *снабжение*. Оно призвано обеспечить фирму необходимыми для ее функционирования материалами, сырьем, машинами, другими товарами. Часто снабжение ассоциируется с основной функцией фирмы — такой, как входящая логистика, однако оно обслуживает всю ценностную цепь фирмы (например, обеспечивает оборудованием производственный блок, офисом — менеджмент и т. д.). Как и все другие действия, снабжение имеет собственную технологию, включающую процедуры переговоров с поставщиками, информационную систему, квалификационные и производственные требования. Несмотря на то что доля расходов на саму службу снабжения мала, ее качественные характеристики играют очень важную роль для получения конкурентного преимущества, причем как для лидерства в издержках, так и для дифференциации. Известен пример с экспертами качества хлопка, которые определяют сорт хлопка такими методами, как «на глаз», «на нюх» и «на зуб», причем альтернативы этим специалистам до сих пор не существует. Это говорит о важности качественного снабжения, поскольку только качественное сырье может обеспечить производство качественного товара;

- *развитие технологии*. Каждое ценностное действие включает технологию — будь то ноу-хау, процедуры или технология приемки товара. Количество технологий, используемых на предприятиях, очень велико — от технологии подготовки документов и перевозки товаров до сервисной или производственной технологии. Более того, многие ценностные действия используют технологию, которая включает несколько субтехнологий. Развитие технологии имеет множество форм (например, требуется развить дизайн продукта и в то же время нужны новые технологии маркетинговых исследова-

ний, интерактивная система регистрации заказов). Таким образом, используемая технология является важнейшим фактором конкурентного преимущества, причем важна не только производственная технология, но и технологии выполнения других основных ценностных действий;

- *управление людскими ресурсами.* Оно включает действия, связанные с наймом, подготовкой, контролем и оплатой труда всех типов персонала. Управление персоналом обслуживает как основную, так и вспомогательную деятельность. Персонал значительно влияет на конкурентное преимущество, а возможно, даже играет главную роль. Для преимущества на дифференциации важны квалификация и творческий потенциал рабочей силы, в то же время лидерство в издержках в некоторых отраслях может быть обеспечено только при использовании дешевой рабочей силы;

- *инфраструктура фирмы.* Она состоит из следующих действий, обеспечивающих функционирование фирмы в целом: управление высшего звена, планирование, финансы, бухгалтер, связи с правительством. В отличие от других ценностных действий инфраструктура не обслуживает отдельные категории, а работает на всю ценностную цепь фирмы. Она также может являться источником конкурентного преимущества.

Использование ценностной цепи предприятия предполагается в качестве основы для конкурентного анализа. Это обусловлено тем, что:

- во-первых, концепция ценностной цепи универсальна, ее можно использовать в любой отрасли народного хозяйства;

- во-вторых, при построении ценностной цепи фирмы можно увидеть существующие и потенциальные источники конкурентного преимущества;

- в-третьих, ценностная цепь наглядно, в графическом виде, демонстрирует достоинства и недостатки исследуемого предприятия, а также позволяет определить рейтинг каждого ценностного блока.

Достоинством данной методики является ее трансформируемость, т. е. возможность некоторой доработки под нужды конкретных предприятий или отрасли. Это объясняется тем, что при составлении общей методики сложно бывает учесть все источники конкурентного преимущества, характерные для каждой фирмы и (или) отрасли.

Экспертная группа должна ответить на вопросы, сгруппированные по ценностным блокам фирмы (табл. 1). При этом оценка 1 является самой низкой, т. е. утверждение или вопрос не соответствует реальному положению дел; оценка 3 отражает частичное соответствие, 5 — полное соответствие, это наивысшая оценка. Отвечать на вопросы следует предельно честно, с большей долей умаления собственных возможностей при анализе своей фирмы и преувеличения возможностей конкурентов (см. табл. 1).

После заполнения общей таблицы следует сделать выводы по ценностным блокам, структурировав их в следующей таблице (табл. 2). В ее левой части указываются ценностные блоки, в правой — средние баллы по каждому блоку. Затем подсчитывается общий средний балл.

Для анализа конкурентоспособности фирмы на основе полученных результатов создается новый рисунок, отражающий ценностную цепь предприятия (рис. 2).

В результате можно наглядно оценить реальное положение дел в компании, определить точки возможного роста, блоки неэффективного использования капитала, ценностные действия, которые определяют конкурентное лицо компании и ее конкурентные преимущества. Графическое представление ценностной цепи совместно с количественными экспертными оценками позволяет российским предпринимателям и менеджерам определить свое конкурентное преимущество и создать конкурентоспособное предприятие.

Данная методика неоднократно применялась на практике, в частности авторским

Таблица 1

Конкурентные преимущества фирмы, сгруппированные по ценностным блокам

Исследуемое предприятие: _____
(основная деятельность)

Входящая логистика

Ценностное действие	Оценка (1, 2, 3, 4, 5)
Эффективность переработки грузов (учитывать обеспеченность специальным оборудованием, навыки персонала)	
Используется ли система доставки сырья и материалов «точно в срок» (используется, не используется, используется частично)	
Оцените размер затрат на хранение продукции	
Размер запасов (оптимальный, перерасход, недостаточный)	
Условия доставки товара отвечают требованиям конкурентной стратегии (сроки, скорость, стоимость)	
Большие объемы закупок позволяют экономить на затратах	
Квалификация складского персонала	
Оцените ваши взаимоотношения с поставщиками	
Оцените месторасположение складов	
Оцените количество персонала	
Ваш собственный показатель конкурентоспособности (если таковой имеется)	
Итого средняя оценка	

Производство

Ценностное действие	Оценка (1, 2, 3, 4, 5)
Оборудование отвечает современным требованиям (хуже, на том же уровне или лучше, чем у конкурентов)	
Применяемая технология производства (соответствует требованиям времени, передовая, отсталая)	
Уровень квалификации работающих	
Размер объема производства (относительно объема рынка)	
Оцените количество работающих	

Продолжение табл. 1

Ценностное действие	Оценка (1, 2, 3, 4, 5)
Каково качество выпускаемых изделий (желательно сравнивать с продукцией конкурентов)	
Соответствуют ли цели руководителей целям вашей фирмы (не соответствуют, соответствуют, соответствуют частично)	
Оцените производственные нововведения в вашей фирме (их количество, качество, объем инвестиций)	
Имеется ли план развития производства (не имеется, имеется, как выполняется)	
Имеется ли программа повышения качества продукции	
Способно ли ваше производство перестраиваться на другие типы продукции	
Насколько упаковка содействует продажам, привлекая внимание	
Оцените дизайн продукции, насколько он соответствует современным вкусам потребителей, узнаваема ли продукция	
Размер производственных затрат (оптимальный, может быть снижен, высокий)	
Ваш собственный показатель конкурентоспособности (если таковой имеется)	
Итого средняя оценка	

Исходящая логистика

Ценностное действие	Оценка (1, 2, 3, 4, 5)
Оцените обеспеченность фирмы складами готовой продукции	
Условия хранения готовой продукции	
Оцените затраты на хранение готовой продукции	
Оцените оборудование складов	
Оцените численность складского персонала	
Нет ли затоваривания	
Каковы ваши связи с покупателями	
Каково физическое распространение товара по каналам распределения	
Применяется отгрузка «с колес», минуя склад	
Каковы потери продукции при хранении и транспортировке (минимальные, большие, могут быть снижены)	

Продолжение табл. 1

Ценностное действие	Оценка (1, 2, 3, 4, 5)
Ваш собственный показатель конкурентоспособности (если таковой имеется)	
Итого средняя оценка	

Маркетинг и продажи

Ценностное действие	Оценка (1, 2, 3, 4, 5)
Оцените знания и опыт фирмы в области маркетинга	
Квалификация работников отделов маркетинга и сбыта	
Проводятся ли маркетинговые исследования, каковы их качество, системность, использование результатов	
Насколько хорошо вы знаете своего покупателя (половозрастной состав, уровень доходов и др.)	
Насколько покупатели осведомлены о достоинствах продукции фирмы	
Объем рекламы ниже, одинаков или выше, чем у конкурентов	
Вы знаете и отслеживаете изменения в своей рыночной доле?	
Оцените эффективность каналов распределения продукции	
Цены на продукцию ниже, одинаковы или выше, чем у конкурентов	
Клиентам предоставляются скидки в виде купонов или в определенные дни?	
Существует ли у фирмы программа маркетинга (да, нет, не явно)	
Оцените образ фирмы и ее продуктов	
Оцените известность и популярность торговой марки (по сравнению с конкурентами)	
Проводятся ли мероприятия по стимулированию сбыта (лотереи, распродажи, продажи в рассрочку)	
Ваш собственный показатель конкурентоспособности (если таковой имеется)	
Итого средняя оценка	

Продолжение табл. 1

Обслуживание

Ценностное действие	Оценка (1, 2, 3, 4, 5)
Расположение сервисных пунктов	
Срок гарантии по сравнению с конкурентами	
Квалификация сервисных работников	
Существует ли обратная связь с потребителями?	
Обеспеченность сервисных пунктов запасными частями	
Известно ли потребителю об уровне сервиса?	
Имеются ли дополнительные типы сервиса, отличающие вашу фирму от конкурентов?	
Уровень послепродажного обслуживания	
Ваш собственный показатель конкурентоспособности (если таковой имеется)	
Итого средняя оценка	

Поддерживающая деятельность**Снабжение**

Ценностное действие	Оценка (1, 2, 3, 4, 5)
Оцените надежность системы доставки входных материалов	
Качество сырья	
Качество сборочных компонентов	
Расположение складов	
Доставка продукции клиентам минимизирует затраты?	
Качество запасных частей	
Ваш собственный показатель конкурентоспособности (если таковой имеется)	
Итого средняя оценка	

Продолжение табл. 1

Развитие технологии

Ценностное действие	Оценка (1, 2, 3, 4, 5)
Технология обеспечивает уникальные качества продукции?	
Оцените технологию хранения и транспортировки	
Количество патентов	
Технология обеспечения качества	
Специальные компьютерные программы для обеспечения продаж	
Технология исследования рынка	
Технология снабжения запасными частями	
Ваш собственный показатель конкурентоспособности (если таковой имеется)	
Итого средняя оценка	

Управление людскими ресурсами

Ценностное действие	Оценка (1, 2, 3, 4, 5)
Квалификация персонала	
Существуют ли программы переобучения?	
Стабильная политика в области управления персоналом	
Текучесть кадров	
Лучшие инженеры и ученые работают в исследуемой фирме?	
Ваш собственный показатель конкурентоспособности (если таковой имеется)	
Итого средняя оценка	

Инфраструктура фирмы

Ценностное действие	Оценка (1, 2, 3, 4, 5)
Высший менеджмент обеспечивает эффективные связи с окружением?	
Оцените эффективность внутрифирменных связей	
Имидж фирмы	
Значения коэффициентов финансовой устойчивости (соответствуют норме, выше, намного выше, банкротство)	

Окончание табл. 1

Ценностное действие	Оценка (1, 2, 3, 4, 5)
Оцените организационную структуру фирмы	
Квалификация высшего менеджмента	
Ваш собственный показатель конкурентоспособности (если таковой имеется)	
Итого средняя оценка	

Таблица 2

Общие выводы по ценностным блокам

Ценностный блок	Средний балл
Входящая логистика	
Производство	
Исходящая логистика	
Маркетинг и продажи	
Обслуживание	
Итого средний балл по основной деятельности	
Снабжение	
Развитие технологии	
Управление персоналом	
Инфраструктура фирмы	
Итого средний балл по поддерживающей деятельности	
Общая оценка фирмы	

коллективом анализировалась конкурентоспособность предприятий кластера химической и нефтехимической промышленности Омской области², проводились исследования в пищевой отрасли и машиностроении.

² Хасанов Р. Х. Моделирование промышленных кластеров (на примере кластера химической и нефтехимической промышленности Омской области). <http://www.pmjobs.net/art/9.doc>

В целом методика может с минимальными изменениями применяться в любых отраслях или регионе, а в силу доступности инструментария не требует использования дорогостоящего оборудования или специализированных знаний. В идеале корпорации (либо даже средние и малые предприятия) могут определить свою конкурентоспособность самостоятельно, не прибегая к помощи экспертов.



Рис. 2. Пример анализа конкурентоспособности предприятия

Список литературы

1. Michael E. Porter. Russian Competitiveness: Where Do We Stand? Institute for Strategy and Competitiveness. Harvard Business School. U.S.–Russian Investment Symposium. Boston, Massachusetts 13 November 2003 http://www.isc.hbs.edu/pdf/CAON_Russia_2003_Harvard_Symposium_11-13-03_CK.pdf
2. Porter M. Competitive Advantages. New York: New York: The free Free Press, 1985.
3. Портер М. Конкуренция. Пер. с англ. М.: Издательский дом «Вильямс», 2005.
4. Хасанов Р. Стратегии конкуренции. Анализ и практика. Омск, 1999.
5. Хасанов Р. Х. Моделирование промышленных кластеров (на примере кластера химической и нефтехимической промышленности Омской области). <http://www.pmjobs.net/art/9.doc>
6. Штайльман К. Новая философия бизнеса. Т. III. М. — Берлин: МИД, 1998.

Статья поступила в редакцию 27.05.2009.

R. Kh. Khasanov, PhD (Economics), Associate Professor, the Finance and Credit Chair, the All-Russian State Distance-Learning Institute of Finance and Economics (ARDLIFE), branch, Omsk, rinat.khasanov@gmail.com

THE METHOD OF ENTERPRISE COMPETITIVE CAPACITY EVALUATION

The article offers the method of enterprise competitive capacity evaluation based on Michael Porter's value chain concept. The method is aimed at evaluating competitive capacity based on value action inside a firm. The evaluation process suggests expert examination as well as the use of questionnaires.

Key words: enterprise competitive capacity evaluation, a firm's value chain, competitive advantages, competitive enterprise.

УДК 338.124.4:336.71

Продолжение. Начало см. № 1 (13). 2009.

Карпунин В. И., канд. экон. наук, доцент, исполнительный директор Национального фонда управления активами, г. Москва, nfam2003@mail.ru

Новашина Т. С., канд. экон. наук, доцент, зав. кафедрой стратегического и финансового менеджмента МФПА, г. Москва, TNovashina@mfa.ru

ЕВРАЗИЙСКАЯ РЕЗЕРВНАЯ СИСТЕМА: ПРЕДПОСЫЛКИ СОЗДАНИЯ И РАЗВИТИЯ

Попыток объяснения причин весьма сложной финансово-экономической ситуации, с которой столкнулась мировая экономика, и рецептов выхода из нее предпринимается немало. К примеру, информационное агентство Bloomberg в середине октября 2008 г. опубликовало «Индекс финансового состояния», который учитывает показатели денежного, акционерного и облигационного рынков. Этот индекс продемонстрировал настолько беспрецедентный спад, что аналитики вспомнили об эффекте «черного лебедя», которым и объяснили ситуацию на мировых рынках. Авторы статьи убеждены, что в основе глобального системного кризиса, охватившего мировую экономику, по сути, лежит глубокий кризис моральных ценностей. Приоритетность обогащения как цели деятельности на всех уровнях — от низов до истеблишмента — способствовала началу процесса, который способен не только «взорвать» основы мировой финансовой системы, но и привести к более серьезным последствиям в общественном устройстве.

Ключевые слова: евразийская резервная система, безинфляционное развитие экономики, кредитные деньги, кредитная экспансия, глобальный системный кризис, глобальное системное противоречие.

Не ставя перед собой в рамках журнальной статьи задачу проведения детального критического анализа представленных точек зрения на причины происходящих сегодня в мировой экономике катаклизмов, обратим внимание читателя лишь на наличие широкой и весьма пестрой палитры мнений. Зачастую именно эта пестрота затушевывает, затемняет и переводит в область «невидимого» наличие глобального противоречия **«кредиторы — должники»**. Осмысление природы настоящего кризиса, анализ различных точек зрения на нее позволяют выделить наиболее значимые из них.

Первая. Причины мирового финансового кризиса аналитики объяснили эффектом «черного лебедя» (The Times, октябрь 2008 г.). Поясним: термин апеллирует к ситуации с открытием настоящего черного лебедя. До того как в Австралии был обнаружен первый черный лебедь, считалось, что лебеди бывают только белыми. Поэтому эффектом «черного лебедя» в экономике принято называть крайне редкое явление, которое, во-первых, невозможно предсказать, во-вторых, при его наступлении становится невозможным прогнозирование дальнейшего развития ситуации. Последствия этого явления, как правило, катастрофичны.

Вторая. Насим Талеб, автор книги «Черный лебедь: последствия крайне маловероятного»¹, считает, что порочность современной финансовой системы заключается прежде всего в «безмозглости банкиров»², в их некомпетентности и алчности, в принятии ими чрезмерных рисков; а также в использовании ложных финансовых моделей. При этом его точка зрения прямо противоположна приведенной нами выше, поскольку он достаточно категорично отрицает то, что обвал мировых фондовых рынков можно характеризовать как эффект «черного лебедя». По мнению Насима Талеба, и это представляет особый интерес, подобное развитие событий является вполне предсказуемым и его можно было предотвратить.

Третья. В качестве ведущей макроэкономической причины кризиса называется избыточная ликвидность и активизация процесса формирования рыночных «пузырей» — искаженная, завышенная оценка различных видов активов³. Действительно, бывший глава ФРС Алан Гринспен⁴ вынужден признавать (октябрь 2008 г.), что ви-

на в сотрясающем мир финансовом кризисе «частично» лежит на нем самом. Он выделяет прежде всего следующие причины его возникновения: недооценка рисков, гигантские «мыльные пузыри», «кредитное цунами», которое случается раз в столетие. Позднее он подчеркнул: если бы не случился кризис на рынке ипотечных кредитов в США, он произошел бы в другом секторе американского финансового рынка. И это весьма симптоматично. Кризис был неминуем, и Алан Гринспен, по сути, признался в том, что руководство ФРС осознавало это. Кредитная экспансия американского доллара, умело запущенная когда-то творцами ФРС США, превратилась в «кредитное цунами», грозящее разрушением основ мировой финансовой системы.

Четвертая (определяющая причины развития мирового финансового кризиса в России). Ее характеризуют, в частности, высказывание все того же Алана Гринспена: основная проблема экономики России — рост инфляции (январь 2008 г.), а также позиция, высказанная The Financial Times (октябрь 2008 г.), согласно которой причины российского финансового кризиса схожи с западными:

- резкое удешевление залоговых бумаг и, как следствие, прекращение кредитования реального сектора экономики;
- полная зависимость российской экономики от иностранных кредитов;
- падение цен на ресурсные товары;
- инфляция.

Удешевление залоговых бумаг, предоставленных заемщиком в обеспечение кредита, в конечном итоге приводит к изменению (уменьшению) величины финансового рычага заемщика. При этом от заемщика требуется предоставить дополнительное покрытие по полученным кредитам либо провести реструктуризацию задолженности, уменьшив основную сумму долга на величину обесценения залога. Если это явление носит массовый характер, а должники не в состоянии предоставить дополнитель-

¹ Автор теории «черного лебедя» Nassim Nicholas Taleb известен своей репутацией стабильного трейдера.

² Это выражение с явной экспрессивной, негативной и ироничной окраской принадлежит Н. Талебу, которого вообще отличает резкость суждений.

³ Кудрин А. Л. Мировой финансовый кризис и его влияние на Россию // Вопросы экономики. 2009. № 1. С. 9–10.

⁴ *Наша справка.* Британская Guardian (январь 2009 г.) составила список людей, на совести которых, по мнению газеты, лежит нынешний кризис, худший со времен Великой депрессии.

Нынешний экономический обвал, пишет газета, «не природное явление, а антропогенная катастрофа». Перечисление основных виновников этой катастрофы Guardian начинает с превратившегося из гуру и оракула в олицетворение зла Алана Гринспена. Гринспен, возглавлявший Федеральную резервную систему США с 1987 по 2006 г., считается одним из основных виновников раздувшегося финансового «пузыря» финансовой системы США.

ное обеспечение либо провести реструктуризацию задолженности, то кредиторы, как правило, прекращают кредитование. Это абсолютно адекватная процедура, принятая мировым деловым сообществом и применяемая кредиторами для минимизации кредитных рисков. В этом нет ничего уникального и позволяющего отнести это явление к причинам (движущим силам) возникновения и развития кризиса. Скорее, это типичная форма его проявления, обусловленная не только обозначенными выше факторами.

Зависимость национальной экономики от иностранных кредитов следует рассматривать так же, как и любую зависимость должника от кредитора: чрезмерный долг всегда обременителен, а в ряде случаев он «смертельно» опасен. Россия, по крайней мере пока, может чувствовать себя спокойно. Подушка безопасности в виде национальных золотовалютных резервов временно обеспечивает ей это спокойствие (но отнюдь не беспечность).

И наконец, инфляция, что является очень существенным. Инфляция, как известно, проявляется как устойчивый, повсеместный рост цен на товары и услуги. Сущностная основа этого явления — всякое удорожание. Почему же в российской экономике устойчиво происходит удорожание, и, несмотря на борьбу с этим явлением, ЦБ России предотвратить (в одиночку) это не удается?

Ответ на этот вопрос может многое прояснить. В том числе помочь разобраться в причинах возникновения и развития в России кризисных явлений.

Пятая⁵. В основе глобального системного кризиса, охватившего мировую экономику, по сути, лежит *глубокий кризис мо-*

ральных ценностей. Он проявился и в асимметрии информации⁶, сыгравшей ключевую роль в развитии современного кризиса, и в жажде обогащения на всех уровнях. Эта жажда — от низов до элиты — некогда запустила лавинообразный процесс, который сегодня не только способен подорвать мировую финансовую систему, но и весьма основательно сотрясти основы экономического и политического мироустройства современной цивилизации. Зададимся вопросом: какова должна быть система мер, которая позволит системно разрешить системное противоречие «кредиторы — должники»? Мы не оговорились, трижды употребив термин «система». Мы содержательно (на сущностном уровне) и стилистически акцентируем внимание на необходимости *системного* подхода к разрешению *системного* противоречия.

«Нелепый парадокс», отмеченный Генри Фордом⁷ — безусловно, во всех отношениях человеком незаурядным, — является одной из форм проявления и следствием разворачивания системного противоречия «кредиторы — должники», противоречия, обусловленного (порожденного) делением общества на две основные социальные группы (два класса). Как и иные социально-экономические механизмы, механизм, обеспечивающий разворачивание этого системного противоречия, состоит из трех основополагающих и взаимно обусловленных элементов: институционального, инструментального, процедурного. Институциональная, инструментальная и процедурная природа социально-экономических механизмов (основополагающие элементы) порождает соответствующие формы их социального, экономического и юридического бытия.

⁵ Авторы статьи придерживаются именно данной точки зрения. Прочие факторы, упомянутые в том числе выше, являются вторичными, третичными и т.д., порожденными глубоким кризисом моральных ценностей в мире.

⁶ См: Кудрин А. Л. Мировой финансовый кризис и его влияние на Россию // Вопросы экономики. 2009. № 1. С. 10.

⁷ Об этом было сказано в первой части статьи (см. журнал «Современная конкуренция». 2009. № 1).

Институциональный элемент механизма развертывания системного противоречия воздействует на «полюса» противоречия через присущие ему социальные формы бытия.

Инструментальный элемент механизма развертывания системного противоречия воздействует на «полюса» противоречия через присущие ему экономические формы бытия

Процедурный элемент механизма развертывания системного противоречия воздействует на «полюса» противоречия через присущие ему юридические нормы и многообразные формы бытия этих норм⁸.

Первым системным толчком (катализатором) в запуске механизма развертывания системного противоречия является кредитная экспансия. В результате кредитной экспансии американского доллара выстраиваются исторические, т. е. устойчивые во времени, цепочки причинно-следственных связей.

Историческую устойчивость одному из полюсов системного противоречия «кредиторы — должники» — социальной группе «**кредиторы**» обеспечивают:

- во-первых, наличие институционального фактора в его социальной форме — «*финансовое правительство*»;
- во-вторых, наличие инструментального фактора в его экономической форме — «*кредитная экспансия*»;

- в-третьих, наличие процедурного фактора в его юридической форме — неограниченное «*право эмиссии*» национальной, а в дальнейшем и мировой резервной валюты — доллара США.

Историческую устойчивость другому (противоположному) полюсу системного противоречия «кредиторы — должники» — социальной группе «**должники**» обеспечивают:

- во-первых, наличие институционального фактора в его социальной форме — «*общество потребления*»;
- во-вторых, наличие инструментального фактора в его экономической форме — «*кредитная ловушка*»;
- в-третьих, наличие процедурного фактора в его юридической форме — легкодоступное «*право на потребительский кредит*»⁹.

Представим в виде формализованной логической структурной схемы эти устойчивые во времени цепочки причинно-следственных связей.

Одна линия развертывания идет от полюса системного противоречия «**кредиторы**»: кредиторы — кредитная экспансия; кредитная экспансия — финансовое правительство; финансовое правительство — финансовые угрозы; финансовые угрозы — нейтрализация. Таким образом, развертывание системного противоречия от полюса «кредиторы» неизбежно приводит к возникновению финансовой угрозы стабильному и безопасному существованию данной социальной группы. И эта угроза должна быть непременно устранена (нейтрализована).

Вторая линия развертывания идет от полюса системного противоречия «**должники**»:

⁸ Юридические нормы суть условные правила. Юридическая норма состоит из двух элементов: из определения условий применения правила и изложения самого правила. Первый элемент называется гипотезой или предположением, второй — диспозицией или распоряжением. Каждая юридическая норма может быть выражена в определенной форме. Гипотеза может быть выражена или в общей, абстрактной, форме, или в конкретной, казуистической. Эти формы, в свою очередь, имеют богатую гамму конкретных форм. (Коркунов Н. М. Лекции по общей теории права. Кн. 2. «Объективная и субъективная сторона права». § 24. «Элементы юридической нормы». Издание 1914 г.).

⁹ К примеру, российский банк «Русский стандарт», самый розничный банк в национальной банковской системе, объявил удобство и легкодоступность потребительского кредита своей миссией, обеспечив при этом себе получение за счет скрытых комиссий беспрецедентно высокой эффективной процентной ставки, которая порой превышала 85% годовых!

ки: должники — общество потребления; общество потребления — кредитная ловушка; кредитная ловушка — финансовые угрозы; финансовые угрозы — нейтрализация. Таким образом, развертывание системного противоречия от полюса «должники» неизбежно приводит к возникновению финансовой угрозы: всевозрастающая кредитная экспансия (кредитная ловушка) является системным ограничителем стабильного и безопасного существования данной социальной группы¹⁰. И эта угроза должна быть непременно устранена (нейтрализована).

По мере исторического генезиса¹¹ (развертывания) противоречия «кредиторы — должники» возникает глобальное, исторически обусловленное столкновение: «нейтрализация — нейтрализация». Или, говоря другими словами, возникает объективно обусловленная необходимость разрешения системного противоречия «кредиторы — должники» посредством различных, прежде всего финансовых, процедур: «нейтрализация — нейтрализация».

Механизмы нейтрализации с каждой из сторон могут иметь разнообразные — порой непредвиденные — формы реализации, обусловленные совокупностью различных исторических, политических, социальных, экономических факторов, их взаимодействием и взаимообусловленностью¹².

¹⁰ Кредитное плечо у жителей Исландии, по сути, первой страны-банкрота, в 2008 г. составило 230%.

¹¹ Генезис — теория, описывающая происхождение, возникновение, становление, развитие, метаморфозы и гибель объектов или явлений.

¹² Военные конфликты являются крайне агрессивной формой реализации механизма нейтрализации. Многочисленность военных конфликтов нового времени с главной движущей силой в виде глобальных финансовых интересов США — прямое тому подтверждение. Последний трагический пример, затрагивающий непосредственно интересы России, — грузино-российский военный конфликт, или, как его окрестили журналисты, война «08.08.08». Основная задача в области финансовой геополитики, которую решали «архитекторы» «08.08.08» (недаром во времени это

Поскольку вектор финансовой угрозы (для «кредиторов») определен и очень четко обозначен самими США, еще раз подчеркнем, что это Россия, Китай, страны ОПЕК¹³, следовательно, речь для России должна идти о создании альтернативной Федеральному резерву системе.

Именно ФРС США выступает генератором кредитной экспансии американского доллара. Экспансия эта осуществляется через разнообразные и порой изоцированные каналы. Вот несколько примеров конкретных каналов проникновения американского доллара в экономики иных стран, что позволяет ФРС США проводить свою политику кредитной экспансии в мировом масштабе. В этой экспансии в качестве орудий ее реализации выступают прежде всего не только крупнейшие банки мира, позиционирующиеся в качестве глобальных «игроков» на лондонском и иных рынках евродоллара¹⁴, но и ряд центральных банков Евросоюза, Великобритании, Канады, Швейцарии, Японии. Ранее участие центробанков в реали-

было совмещено с началом крупнейшего мирового события — Олимпийских игр) — дискредитация России в глазах мирового сообщества. Это, несомненно, облегчало реализацию геостратегического транспортно-энергетического проекта «Набуко». США поставили на «Набуко» в финансовом противоборстве с Россией и для его успешной реализации действуют по всем фронтам.

¹³ «США видят в России одну из основных финансовых угроз. Основные финансовые угрозы для США исходят от России, Китая и стран — членов Организации стран — экспортеров нефти (ОПЕК)» — с таким заявлением выступил в конгрессе глава Национальной службы разведки Майкл МакКоннелл (Вашингтон, 5 февраля 2008 г. Reuters.).

¹⁴ Евродоллары — американско-долларовые депозиты в иностранных банках или иностранных филиалах американских банков. Эти вклады главным образом размещаются в Европе, но они также активно используются и в таких странах, как Канада, Япония, Нидерланды, Панама, Сингапур, Гонконг, в таких притягательных офшорах, как Каймановы острова, Антильские острова (что вполне объяснимо) и др. Но независимо от географического расположения региональных рынков вклады эти называются евродолларами.

зации политики поддержки американского доллара было фрагментарным и эпизодическим. Сегодня они объединили свои усилия по поддержке и защите американского доллара, действуя согласованно. ФРС США в конце 2007 г. заключила договор о валютном свопе с ЕЦБ и Банком Швейцарии на общую сумму 24 млрд долл., что позволит последним кредитовать в долларах. При этом суммы могут быть значительно увеличены. Банк Англии готов принимать в качестве обеспечения, причем впервые, ипотечные облигации и бумаги, номинированные в долларах¹⁵.

Несмотря на глобальный системный кризис и необходимость в связи с этим введения особых заградительных мер защиты национальной экономики, на значительный внешний корпоративный долг финансового и нефинансового секторов российской экономики, крупнейшие российские государственные банки продолжают осуществлять крупномасштабные внешние заимствования. В частности, ОАО «Россельхозбанк» в июне 2009 г. завершило размещение еврооблигаций, номинированных в долларах, которые выпущены в рамках программы банка по эмиссии облигаций, представляющих собой участие в кредите, на сумму 7 млрд долл. Объем выпуска составил 1 млрд долл., ставка купона — 9% годовых (!)¹⁶. Несомненно, цена кредита слишком высока для российского сельскохозяйственного банка. Но дело даже не в этом. Основной вопрос: зачем кредитоваться государственному сельскохозяйственному банку на внешних рынках евродоллара? Однако эту идеологию разделяет не только руководство банка.

Россия должна защитить национальную экономику от дальнейшей кредитной экспансии американского доллара¹⁷. Как полага-

ем, альтернативой может быть Евразийская резервная система. В отличие от виртуальных финансовых активов и кредитной накачки мировой экономики американскими долларами, диктата фиктивного финансового капитала Евразийская резервная система должна опираться на реальное национальное богатство, которым сегодня располагают регионы и страны. Это реальное национальное богатство — как рукотворное: города, заводы, интеллектуальный капитал и пр., так и созданное природой: люди¹⁸, земля, леса, воды, недра и пр. — принадлежит народам, достойным жить достойно. Таким образом, инструментальной основой механизма нейтрализации финансовой угрозы, осуществляемой Евразийской резервной системой, должно стать национальное богатство. Это вовсе не означает, что российский рубль напрямую должен быть обеспечен национальным богатством, как некогда напрямую золото обеспечивало национальные валюты. Это нецелесообразно, а при наличии существующих международных противоречий в формате «G20» по поводу реформирования системы надзора над мировыми финансами и создания эффективной системы раннего предупреждения кризисов просто невозможно. Механизм этот гораздо сложнее. Прежде всего он связан с активным процессом регионализации национальных финансовых «оборонительных» рубежей.

После кризиса мир развалится на блоки, а страны отгородятся друг от друга — это один из четырех сценариев мирового развития, спрогнозированный экспертами Всемирного экономического форума,

народного экономического форума-2009: необходимо «не только регулировать отдельные рынки, а *искать интегральные инструменты* (курсив наш. — Авт.), которые смогут обеспечить стабильность рынков, стабильность мировой экономики».

¹⁸ Человек — это «уникум» природы, он обладает дуалистической, биосоциальной сущностью. См.: *Парцвания В. В. Генеалогия отчуждения: от человека абстрактного к человеку конкретному*. СПб.: Университетская книга, 2003.

¹⁵ top.rbc.ru со ссылкой на агентство Reuters.

¹⁶ Информация размещена на официальном сайте банка: rshb.ru

¹⁷ Вот позиция министра финансов РФ Алексея Кудрина, озвученная им в ходе XIII Петербургского между-

состоявшегося в Давосе (январь 2009 г.). Руководители Международного валютного фонда (МВФ) и Всемирного банка (ВБ) со страниц *Financial Times* заявили¹⁹, что правительства стран, входящих в «большую двадцатку», не сотрудничают друг с другом в восстановлении финансовых систем. Предлагаемые правительствами разрозненные пакеты денежного стимулирования не поддержат экономику. «Просто заливая пожар кризиса деньгами, проблему не решить. Без укрепления банковской системы денежное стимулирование — как наркотическое забытие», — объясняет президент ВБ Роберт Зеллик.

Какова должна быть система мер, которая позволит системно разрешить системное противоречие «кредиторы — должники»? Как уже говорилось, США видят в России одну из основных финансовых угроз. Финансовые угрозы для США (эта проблема обсуждалась в конгрессе) исходят от России, Китая и стран — членов Организации стран — экспортеров нефти (ОПЕК). С учетом развития указанного системного противоречия, осознавая необходимость защиты национальных экономик, а также необходимость нейтрализации угрозы, исходящей от долларовой экспансии «страны Залива» («ядро» ОПЕК), например, и Китай, и Россия предпринимают определенные меры по самозащите.

Так, в декабре 2007 г. саммит лидеров Совета сотрудничества арабских государств Персидского залива решил ввести с 1 января 2010 г. новую международную валюту — динар Залива²⁰. Это вызвано по-

требностью снизить высокий уровень импортируемой инфляции из-за привязки национальных валют к американскому доллару, т. е. нейтрализовать основную финансовую угрозу, исходящую из США и его эмиссионного центра ФРС. Правительства стран «GCC» осознают, что для устойчивого функционирования единой валюты необходимо создать прежде всего общий рынок, усилить его интегративные функции важнейшими институциональными структурами общего рынка — валютным фондом и центральным банком Залива. Однако текущие экономические проблемы, в немалой степени вызванные мировым финансовым кризисом, серьезно осложняют решение данной задачи²¹.

Тактики региональной консолидации «оборонительных» усилий придерживается и Китай. В мае 2008 г. министры финансов стран Ассоциации государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН),²² а также Китая, Японии и Южной Кореи договорились создать общий фонд в размере 80 млрд долл. для борьбы с возможным финансовым кризисом²³. На долю стран АСЕАН придется 20% вложений в фонд, а на 3 оставшихся государства — 80%. На фоне мирового финансового кризиса необходимо избежать опасности повторения азиатского финансового коллапса, произошедшего в 1997–1998 гг.

Главы финансовых министерств стран, участвующих в пуле, для предотвращения спекулятивных атак на свои рынки договорились использовать следующий инструментарий:

- углубление финансовой кооперации;

¹⁹ Ведомости. 28 января 2009 г. № 14 (2284).

²⁰ В Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива (GCC) входят Бахрейн, Катар, Кувейт, ОАЭ, Оман и Саудовская Аравия. Создание общего рынка «GCC» было заявлено в качестве цели сразу после учреждения этой организации в 1981 г. С 2001 г. 6 стран региона обсуждают введение единой валюты — динара Залива — на территории государств — членов Совета сотрудничества арабских государств Персидского залива.

²¹ Инфляция угрожает динару Залива // РБК daily. 10 июня 2008 г.

²² В АСЕАН входит 10 государств: Бруней, Камбоджа, Индонезия, Лаос, Малайзия, Мьянма, Филиппины, Сингапур, Таиланд и Вьетнам.

²³ Совокупные международные резервы стран — участниц «антикризисного» регионального фонда составляют 3,4 трлн долл.

- усиление обмена экономической информацией;
- расширение торговли в валюте азиатских стран;
- совместное использование «финансовых мощностей» антикризисного регионального фонда.

Основной задачей, которую поставили правительства этих стран, являлось принятие эффективных мер по преодолению инфляционного давления на их экономики. Премьер-министр Таиланда Самак Сундаврей объявил о создании картеля — организации стран — экспортеров риса наподобие ОПЕК²⁴. Таким образом регион, осознавая свои место и возможности в глобальной экономике, хочет обезопасить себя от возможных негативных последствий мирового финансового кризиса. «Азиатские государства пытаются исключить такой сценарий, при котором им придется прибегать к помощи МВФ»²⁵. В свое время Международный валютный фонд обязал эти страны проводить жесткую экономическую политику, включающую крайне непопулярные меры. В ходе кризиса в конце 1990-х годов Индонезии, Таиланду и Южной Корее пришлось потратить большую часть своих международных резервов для поддержки собственной валюты. Воистину «достойное» применение национальных международных резервов, заработанных созидательным трудом населения этих стран. Говоря иначе — «банальное» перераспределение вновь созданной стоимости в пользу «заокеанских экспортеров» инфляции. МВФ принудил правительства этих стран сократить расходы, поднять учетные ставки и продать государственные активы. Эти три государства

²⁴ В картель, помимо Таиланда, могут войти Мьянма, Лаос, Вьетнам, Камбоджа, Индия и Китай. (См.: Рисоводы всех стран, соединяйтесь! // Взгляд. 30 апреля 2008 г.). Однако вскоре под давлением стран-экспортеров Таиланд отказался от планов создания картеля. (См.: Взгляд. 6 мая 2008 г.).

²⁵ Bloomberg. 6 мая 2008 г.

должны были вернуть МВФ более 100 млрд долл. займов.

Россия тоже предприняла ряд «региональных» инициатив: газовый ОПЕК, достигнутые соглашения в рамках ШОС, саммит BRIC в Екатеринбурге (июнь 2009 г.) и др.²⁶ Тем не менее, поскольку речь идет о необходимости разрешения системного противоречия «кредиторы — должники», подчеркнем еще раз: вектор финансовой угрозы определен самими США, следовательно, речь должна идти о создании альтернативной Федеральному резерву системе, а именно о Евразийской резервной системе.

Каковы же цели и задачи ее создания? Целей создания Евразийской резервной системы несколько, и они системно взаимосвязаны. К ним относятся:

- защита национальной экономики от воздействия глобальных финансовых кризисов и повышение на этой основе ее конкурентоспособности;
- создание безинфляционного финансового механизма устойчивого развития;
- капитализация национального богатства;
- укрепление национальной денежно-кредитной системы.

Эти цели системны, глобальны, взаимообусловлены, они могут быть реализованы путем последовательного, взвешенного и адекватного решения ряда институциональных, функциональных и инст-

²⁶ *Наша справка.* Россия в преддверии лондонского саммита «G20» (1 апреля 2009 г.) продемонстрировала свое видение будущего мировой финансовой архитектуры, заложив в фундамент ее нового устройства сильные основы регионализации. Франция (неэффективность англо-саксонской модели капитализма), Германия (введение глобальной системы управления финансовыми рисками). Китай (наднациональная резервная валюта) также выступили за кардинальное переосмысление международных финансовых отношений, предложив свои подходы. США настаивают и полны решимости в том, чтобы удержать доллар в его нынешнем статусе. Это и понятно: нельзя убивать курицу, несущую золотые яйца.

рументальных задач. В рамках каждой из обозначенных целей сформулируем данные задачи.

Цель первая: защита национальной экономики от воздействия глобальных финансовых кризисов. Основными задачами, решаемыми в ходе ее достижения, являются уход от мировой кредитной монополии американского доллара, создание (формирование и функционирование) национальной «залоговой системы развития», создание (формирование и функционирование) Евразийской резервной системы.

Цель вторая: создание безынфляционного финансового механизма устойчивого развития. Основные задачи, решаемые в ходе ее достижения: формирование региональных «залоговых фондов развития», национальной «залоговой системы развития», «евразийского финансового дома», расчетно-клиринговой системы, создание необходимых финансовых инструментов; разработка регламентов и процедур функционирования институтов Евразийской резервной системы.

Цель третья: формирование механизмов капитализации национального богатства. Основные задачи, решаемые в ходе ее достижения: инвентаризация, классификация, распределение и закрепление прав субъектов собственности, экономическая оценка активов и прав на них, оценка инвестиционной емкости субъектов РФ — участников национальной «залоговой системы развития», обеспечение функционирования национальной «залоговой системы развития», «евразийского финансового дома», развитие инвестиционного потенциала субъектов РФ — участников национальной «залоговой системы развития», внедрение системы демпфирования (поглощения) финансовых рисков, управление инвестиционными рисками и рисками ликвидности Евразийской резервной системы.

Цель четвертая: укрепление национальной денежно-кредитной системы. Основ-

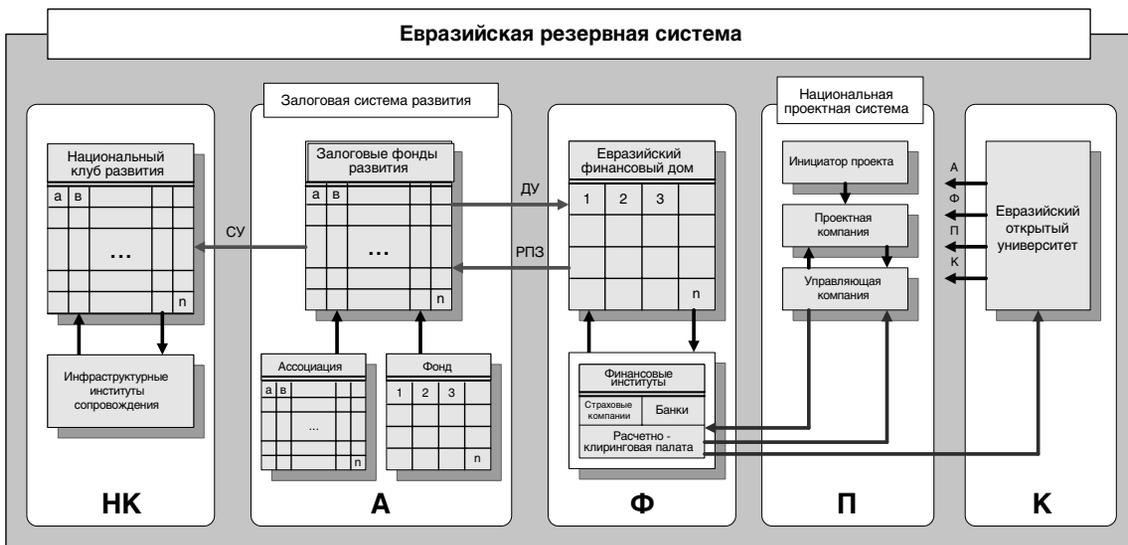
ные задачи, решаемые в ходе ее достижения: обеспечение финансовой устойчивости, национальной банковской системы, внедрение безынфляционного финансового механизма, внедрение системы демпфирования (поглощения) финансовых рисков.

В рамках формирования механизма функционирования резервной системы, основанного на оценке инвестиционной емкости регионов и включении национального богатства как резерва в экономический оборот, необходимо прежде всего сформировать институциональные элементы этого механизма²⁷. Данные элементы могут выступать в определенных институциональных (организационных) формах. Не ставя перед собой в контексте данной статьи задачу обосновывать целесообразность наличия в системе тех или иных институтов (это обусловлено множеством взаимосвязанных факторов: социальных, экономических, исторических, политических и др.), обозначим главное — их ключевой функционал. Полагаем, что Евразийская резервная система должна включать 5 основных институциональных блоков (см. схему).

Блок «НК» — «национальный клуб развития». Этот институт должен обеспечить систему участия глав регионов РФ, представителей федеральных органов исполнительной власти РФ, представителей исполнительных органов государственной власти субъектов РФ в Евразийской резервной системе. Он определяет стратегию, приоритеты стабильного функционирования и направления развития системы.

Блок «А» — активы. Это фундаментальный, базисный блок, составляющий материальную основу функционирования систе-

²⁷ Мы исходим из понимания того, что любые социально-экономические механизмы состоят из трех основополагающих и взаимно обусловленных элементов (подсистем): институционального, инструментального, процедурного.



мы, он представляет собой «залоговую систему развития». Эта система формируется на основе интеграции национальных (региональных, федеральных) активов региональных «залоговых фондов развития». Региональные «залоговые фонды развития» формируются на базе той части национального богатства, которая имманентно присуща данной территории, являясь, с одной стороны, неотъемлемой природной средой обитания населения региона, а с другой — результатом рукотворной деятельности человека. Активы (вся совокупность элементов национального богатства) региональных «залоговых фондов развития», в отличие от активов традиционных залоговых фондов (они сформированы в ряде регионов), играющих, как правило, роль прямых (или опосредованных через поручительство) залогов, выполняют функцию интегрального показателя «инвестиционной емкости» региона. Основные функции, которые обеспечивает залоговая система: инвентаризация, консолидация, интеграция национальных активов, учет, оценка, хранение активов как резерва, запуск их в экономический оборот как ресурса.

Блок «Ф» — финансовый («евразийский финансовый дом»). Основные функции, ко-

торые призван выполнять данный институт: секьюритизация активов «залоговых фондов развития», капитализация активов «залоговых фондов развития», внедрение и реализация безынфляционного финансового механизма функционирования экономики регионов, реализация механизмов демпфирования (поглощения) финансовых рисков, управление рисками ликвидности системы, реализация механизмов бюджетирования (финансирования) инвестиционных проектов, реализация механизмов финансирования текущей деятельности Евразийской резервной системы.

Блок «П» — проектный («национальная проектная система»). Основные функции данного института: экспертиза, оценка, подготовка, реализация, обеспечение эффективного функционирования региональных, национальных и международных проектов и программ.

Блок «К» — кадровый («евразийский открытый университет»). Основные функции: проектная подготовка высококвалифицированных специалистов и управленцев, проектная переподготовка высококвалифицированных специалистов и управленцев, призванных обеспечить устойчивое функционирование Евразийской резервной системы.

Как было отмечено, блок «А» является базисным, он составляет материальную основу функционирования всей резервной системы и представляет собой в совокупности институтов, его образующих, «залоговую систему развития». Именно поэтому «залоговая система развития» является основой формирования Евразийской резервной системы. «Залоговая система развития» включает 3 основных блока: «А-I», «А-II», «А-III».

Блок «А-I» — активы. Институционально представлен региональными «залоговыми фондами развития». Залоговые фонды сформированы на основе национальных (региональных, федеральных) активов. Основные функции: инвентаризация, консолидация национальных (региональных, федеральных) активов, учет, оценка, хранение активов как резерва, передача в доверительное управление, запуск активов в экономический оборот как ресурса.

Блок «А-II» — активы. Институционально этот блок представлен ассоциацией экономического взаимодействия субъектов РФ «Резервные залоговые системы развития». В соответствии с Федеральным законом «Об общих принципах организации и деятельности ассоциаций экономического взаимодействия субъектов Российской Федерации» от 11 декабря 1999 г. № 211-ФЗ учредителями ассоциации являются органы государственной власти субъектов Российской Федерации. Ассоциация обеспечивает интеграцию региональных «залоговых фондов развития» в «залоговую систему развития», реализует систему участия представителей исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации, региональных «залоговых фондов развития» в «залоговой системе развития», формирует и реализует политику эффективного функционирования залоговой системы, осуществляет контроль над ее реализацией.

Блок «А-III» — активы. Институциональная основа — НО «Фонд «Резервные за-

логовые системы развития». Обеспечивает систему участия представителей региональных «залоговых фондов развития», финансовых и иных институтов в «залоговой системе развития», разрабатывает и формирует условия реализации стратегии развития системы.

Полагаем, что началом функционирования Евразийской резервной системы может и должна стать реализация пилотного проекта по созданию на базе нескольких регионов Российской Федерации «залоговой системы развития». Целью проекта является запуск в предельно короткие сроки механизмов защиты национальной экономики от воздействия глобального финансового кризиса.

Выводы

Представленная в данной статье концепция управления национальным богатством и создания на этой основе резервной системы, несомненно, является теоретической конструкцией. Однако исходя из исторического опыта безынфляционного развития, многократно апробированного на практике, с использованием, например, таких финансовых инструментов, как «свободные деньги»²⁸, можно предположить, что в рам-

²⁸ «Свободные деньги» («freigeld») — деньги без процентов и инфляции, имеющие тысячелетнюю историю. В частности, в середине 30-х годов прошлого столетия «свободные деньги» вводились в Австрии, Швейцарии, Германии и практически повсеместно в США. Теорию «свободных денег» признали академические круги. Всемирно известный британский экономист Дж. М. Кейнс «склонял перед ней голову». После Второй мировой войны теорию «свободных денег» окутали тайной. Истинная причина этого кроется в ее чрезвычайной опасности для современной финансовой элиты. Этот финансовый инструмент является наиболее действенным и многократно апробированным на практике средством ликвидации диктата кредитных денег. При многочисленных попытках реализовать на практике «свободные деньги» были продемонстрированы феноменальные результаты по преодолению проявлений экономической депрессии.

ках формируемой Евразийской резервной системы удастся освободиться от кредитной экспансии американского доллара, перейдя к иной парадигме использования национального богатства, существенно повысить конкурентоспособность национальной экономики России.

Возможно, подход авторов к идее создания Евразийской резервной системы вызовет далеко не однозначную реакцию со стороны научного сообщества и представителей деловых кругов, но необходимость активного поиска путей разрешения глобального системного кризиса очевидна. Зачастую предложенная концепция становится предметом заинтересованного обсуждения и, как результат этого, формирования наиболее четкой позиции в решении про-

блемы. В данном случае проблема действительно требует коллективного осмысления, поэтому авторы готовы к продолжению разговора.

Список литературы

1. Кудрин А. Л. Мировой финансовый кризис и его влияние на Россию // Вопросы экономики. 2009. № 1.
2. Назаретян А. П. Цивилизационные кризисы в контексте универсальной истории: Синергетика — психология — прогнозирование: Пособие для вузов. Изд. 2-е., доп. и перераб. М.: Мир, 2004.
3. Парцвания В. В. Генеалогия отчуждения: от человека абстрактного к человеку конкретному. СПб.: Университетская книга, 2003.
4. Интернет-ресурсы: mirkrizis.ru; finance-live.ru; rbc.ru и др.

Статья поступила в редакцию 22.07.2009.

V. I. Karpunin, PhD (Economics), Associate Professor, Chief Executive at the National Asset Management Fund, nfam2003@mail.ru

T. S. Novashina, PhD (Economics), Associate Professor, Head of the Strategic and Financial Management Chair, Moscow University of Industry and Finance, TNovashina@mifa.ru

EURASIAN RESERVE SYSTEM: PREREQUISITES FOR CREATION AND DEVELOPMENT

There exist a number of attempts to explain the reasons for a rather difficult financial and economic situation that the world economy has been facing and there also exist a lot of attempts to cope with it. For instance, in the middle of October 2008 the information agency Bloomberg published «The Financial Conditions Index» that covers indices of the money, stock, and bond markets. This index showed such an unprecedented decrease that analysts remembered «the black swan effect» to account for the situation in the world markets. The authors of the article are inclined to think that as a matter of fact a crisis of moral values lies at the heart of the global system crisis that grasped the world economy. The priority to become rich for all strata of the society from low classes up to the establishment turned out to be the basis of the process that can «blow up» not only the foundations of the world financial system but also cause more serious problems in the social order.

Key words: Eurasian reserve system, non inflationary development of the economy, credit money, credit expansion, global system crisis, global system contradiction.



ОТ РЕДАКЦИИ

26 ИЮНЯ скончался член редакционной коллегии журнала **Раис Ахметович Фатхутдинов** — доктор экономических наук, заслуженный деятель науки Российской Федерации, лауреат Премии Правительства Российской Федерации в области образования, профессор Московской финансово-промышленной академии.

Раис Ахметович был широко известен не только в России, но и в Белоруссии, в Украине, в других странах СНГ как выдающийся ученый в области управления инновациями и конкурентоспособностью различных объектов.

Раис Ахметович был автором большого количества научных статей, опубликованных в том числе и в нашем журнале, 59 учебников, учебных пособий и монографий общим тиражом около 350 тысяч экземпляров. Он стал создателем научной школы по направлению «Управление конкурентоспособностью», первым в России опубликовав учебники для высших учебных заведений, охватив весь спектр дисциплин по обеспечению конкурентоспособности экономики ВПО и России в целом.

Созданные им учебники неоднократно переиздавались, что подтверждает их востребованность как у молодых специалистов, так и у профессионалов. В мае 2009 года Раису Ахметовичу было присвоено высокое звание заслуженного деятеля науки Российской Федерации, как признание его значительного научного вклада.

Редакция журнала, наши читатели знали Раиса Ахметовича как высококвалифицированного специалиста, талантливого ученого и незаурядного преподавателя. Эта потеря невосполнима.

Продолжая публикацию глав учебника «Управление конкурентоспособностью организации», редколлегия и редакция журнала «Современная конкуренция» отдадут дань памяти, уважения и благодарности **Раису Ахметовичу Фатхутдинову**.

УДК 339.137.22

Фатхутдинов Р. А., докт. экон. наук, академик Академии проблем качества, профессор кафедры Теории и практики конкуренции Московской финансово-промышленной академии, член комитета Торгово-промышленной палаты РФ по качеству, г. Москва

УРОВНИ И ОБЪЕКТЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Журнал продолжает публикацию учебника доктора экономических наук Раиса Ахметовича Фатхутдинова «Управление конкурентоспособностью организации».

Вторая тема посвящена разработанной автором концепции конкурентоспособной экономики, которая основывается на философии воспитания лидеров, экономике и управлении знаниями ради всеобщего повышения качества процессов во всех сферах и отраслях, активизации инновационной деятельности и повышения конкурентоспособности управляемых объектов. Автором были проведены математико-статистические исследования и многофакторный международный анализ 146 факторов конкурентоспособности 125 стран (на основе данных ВЭФ) за 2006 г. Данные исследования показали, что наиболее уязвимым разделом конкурентоспособности России является первый — институты власти.

Ключевые слова: сущность конкурентоспособной экономики, пирамида объектов конкурентоспособности, макроконкурентоспособность, мезоконкурентоспособность, микроконкурентоспособность.

Сущность конкурентоспособной экономики

В научной и деловой среде в настоящее время пользуются понятиями «новая экономика» и «инновационная экономика». Под *новой экономикой* понимается экономика знаний, новых информационных технологий, обеспечивающих эффективность управления производством. В Государственном университете управления открыт Институт новой экономики. Под *инновационной экономикой* понимаются отрасли, выпускающие наукоемкую высокотехнологичную продукцию. В России разработана Национальная инновационная система. Однако концепции как новой экономики, так и инновационной экономики не в полной мере отвечают требованиям на-

учных подходов: системного, комплексного, стратегического, маркетингового, функционального и др.

В условиях назревающего глобального инновационного прорыва, новой научно-технической революции, формирования концепции шестого технологического уклада, основными компонентами которого являются нано- и биотехнологии, новые глобальные цифровые информационные технологии, использование в энергетике водорода и т. д., современные знания и инновации ради обеспечения глобальной конкурентоспособности объектов требуются абсолютно везде, во всех сферах и отраслях, для всех работников.

Кроме того, в новой и инновационной экономике не интегрируются экономические законы, закономерности и законы ор-

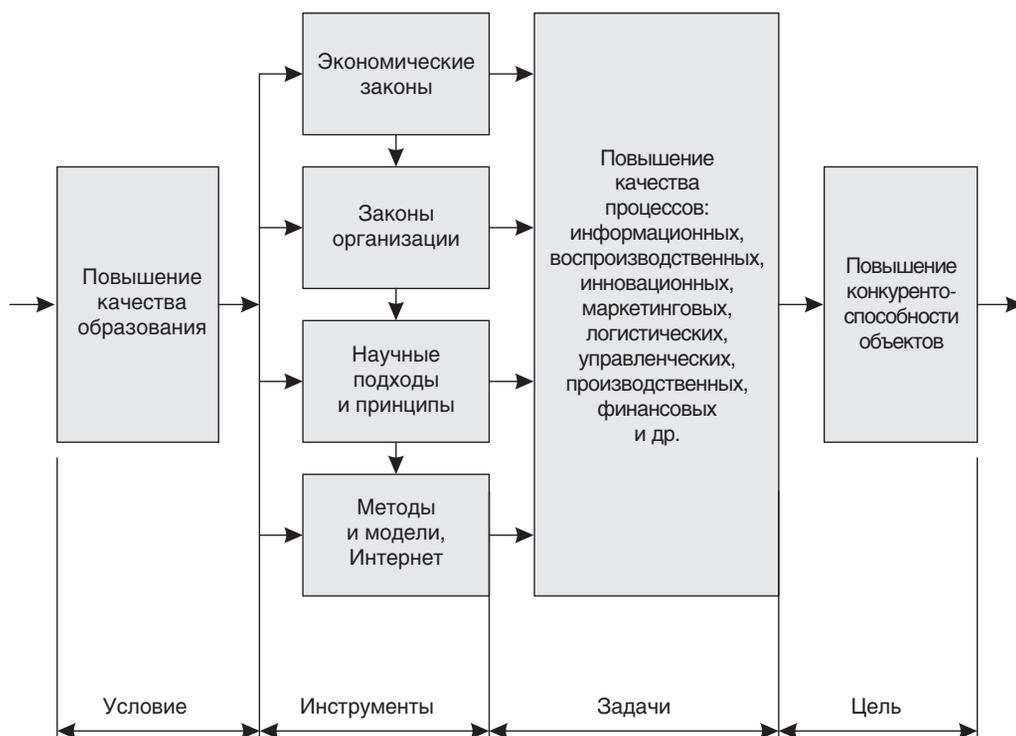


Рис. 2.1. Взаимосвязь компонентов конкурентоспособной экономики (КЭ)

ганизации, научные подходы и принципы, современные методы и модели. Они не ориентированы на всеобщее повышение конкурентоспособности объектов.

Вследствие этого доля России в мировом фонде (рынке, рейтинге) патентов, наукоемкой продукции, систем менеджмента качества, конкурентоспособных компаний за последние 15 лет снизилась в 3–5 раз и составляет всего 0,3–0,5%. Государство этими факторами не управляет.

Поэтому, на взгляд автора, целесообразно провести модернизацию систем профессионального образования, экономической науки и управления по их ориентации на применение инструментов конкурентоспособной экономики (КЭ). КЭ — это не какая-либо отрасль, а философия воспитания лидеров, экономика и управление знаниями ради всеобщего повышения качества процессов во всех сферах и отраслях, активи-

зации инновационной деятельности и повышения конкурентоспособности управляемых объектов. Структура КЭ представлена на рис. 2.1.

К экономическим законам, закономерностям, механизм проявления которых обязательно следует изучать, относятся законы возвышения потребностей человека, спроса и предложений, возрастания дополнительных затрат, убывающей доходности, экономической взаимосвязи затрат в сферах производства и потребления, эффекта масштаба (опыта), экономии времени, конкуренции и др.

К законам организации относятся: законы композиции, пропорциональности, наименьших, онтогенеза, синергии, упорядоченности, единства анализа и синтеза, самосохранения и развития.

К научным подходам, которые следует применять при разработке управленческих

решений, относятся: системный, логический, воспроизводственно-эволюционный, инновационный, комплексный, глобальный, интеграционный, виртуальный, кластерный, стандартизационный, маркетинговый, эксклюзивный, функциональный, процессный, структурный, ситуационный, нормативный, оптимизационный, директивный, поведенческий, деловой и др.

Для условий ужесточения конкуренции и повышения качества информационных, технологических, производственных и других процессов экономической науке следует также повышать качество и эффективность принятия прежде всего стратегических решений. Поэтому, по нашему мнению, учебно-методическая литература по экономике и управлению должна отвечать следующим требованиям конкурентоспособной экономики:

1) ориентация понятий и учебников по маркетингу, управлению персоналом, управлению качеством и функциональным видам менеджмента на инновации, конкурентоспособность и конкуренцию;

2) применение при написании учебно-методической литературы и включение в нее инструментов конкурентоспособной экономики, интегрированной системы МЭТУК (методика — экономика + техника + управление — конкурентоспособность);

3) переход от изложения учебного материала в форме ответов на примитивные вопросы исторического характера — что? где? когда? — на вопросы организационно-технического и социально-экономического характера:

а) *почему* (системный и функционально-стоимостной анализ, прогнозирование, оптимизация, нормирование);

б) *как* (методы, инновации, технологии);

в) *что это даст* (конкурентоспособность, эффективность). Большинство учебников по конкретной экономике, маркетингу, функциональным видам менеджмента (особенно американские) построены по первому алгоритму;

4) обеспечение системности и комплексности доказательств, методик, положений, выводов;

5) применение логических и математических зависимостей, блок-схем, механизмов, организационно-технических и социально-экономических матриц, диаграмм, функций и т. д. для объяснения сущности, взаимосвязей факторов и нахождения путей повышения организованности процессов, их качества, конкурентоспособности управляемых объектов;

6) подтверждение логических, математических, организационно-технических и социально-экономических зависимостей конкретными расчетами и примерами;

7) включенная в литературу информация должна быть по возможности новой, качественной, репрезентативной;

8) литература должна содержать элементы научной новизны и практической ценности. На использованные источники обязательно должны быть ссылки по тексту;

9) материал должен быть изложен доступным языком, грамотно, красиво.

Пирамида объектов конкурентоспособности

Конкурентоспособность может определяться субъектами рынка, которые при удовлетворении своих потребностей (устройство на работу, продажа товара, удовлетворение других потребностей) встречают конкурентов, желающих удовлетворить аналогичные потребности. Конкуренция может быть и между социально-экономическими территориальными образованиями (муниципальное образование, город, область, регион, страна, содружество стран) за внешние или внутренние инвестиции, конкурентоспособные трудовые, материальные и другие ресурсы, приток студентов и слушателей, туристов и творческих работников и т. д. Факторами, или стратегическими условиями, обеспечения конкурентоспособности территори-

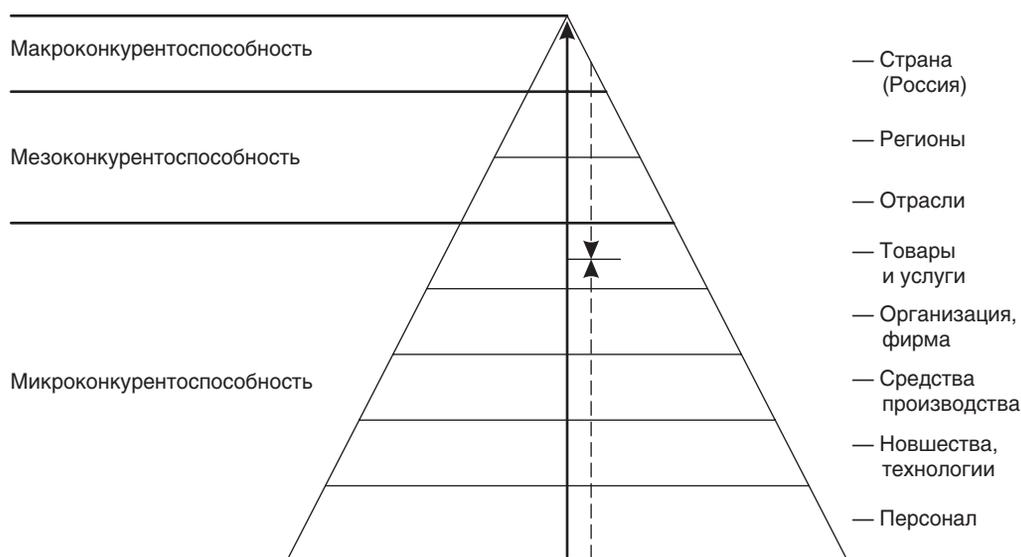


Рис. 2.2. Пирамида объектов конкурентоспособности:
 —▶ — направление повышения конкурентоспособности страны;
 ◀ — направления повышения конкурентоспособности товаров и услуг

альных образований являются: надежность и эффективность связей с внешней средой, качество институтов, инфраструктуры, образования, здравоохранения, культуры, инвестиционного и инновационного климата, экология и др. Конечными показателями конкурентоспособности территориальных образований являются: эффективность воспроизводственных политик (стратегий) во всех сферах и отраслях; суверенитет; комплексная безопасность; качество жизни населения данной территории. Для любых объектов конкурентоспособность может быть стратегической, потенциальной и реализованной.

Пирамида объектов конкурентоспособности представлена на рис. 2.2.

В соответствии со свойством первичности целого (например, социально-экономической системы) конкурентоспособность организации в первую очередь определяется конкурентоспособностью внешней среды (России).

Макроконкурентоспособность

Россия является объектом мировой социально-экономической системы. Поэтому конкурентоспособность России может быть определена только в сравнении с другими объектами мировой системы.

Всемирно признанной международной организацией, осуществляющей оценку глобальной конкурентоспособности стран, является Всемирный (Мировой) экономический форум (ВЭФ), который занимается этой работой с 1986 г.

В 2007 г. ВЭФ осуществлял оценку конкурентоспособности 125 стран по скорректированной методике, по 3 обобщающим, 9 интегральным и 134 частным факторам конкурентоспособности.

Конкурентоспособная страна является привлекательной во всех отношениях для своих граждан, иностранных студентов, туристов, инвесторов, творческих работников и др.

Дерево факторов конкурентоспособности стран в соответствии с методикой ВЭФ представлено на рис. 2.3 [1].

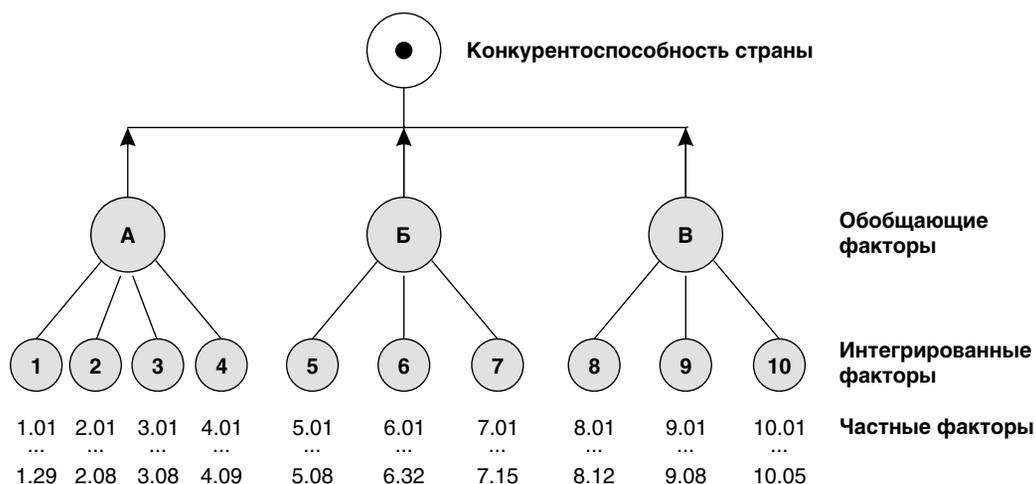


Рис. 2.3. Дерево факторов конкурентоспособности стран по методике ВЭФ:

A — основные требования; B — стимулы эффективности; B — факторы инноваций; 1 — институты власти; 2 — инфраструктура; 3 — макроэкономика; 4 — здравоохранение и начальное образование; 5 — высшее образование и обучение персонала; 6 — эффективность рынка; 7 — технологическая подготовленность; 8 — уровень развития рынка; 9 — инновации; 10 — охрана окружающей среды

Таблица 2.1

Ранги 25 стран (из 125) по конкурентоспособности за 2005–2006 гг.

Страна	Ранги и баллы по странам			
	2006 г., ранг	2006 г., баллы	2005 г., ранг	2005–2006 гг., баллы
Швейцария	1	5,81	4	3,00
Финляндия	2	5,76	2	0,00
Швеция	3	5,74	7	4,00
Сингапур	5	5,63	5	0,00
США	6	5,61	1	–5,00
Япония	7	5,60	10	3,00
Германия	8	5,58	6	–2,00
Великобритания	10	5,54	9	–1,00
Израиль	15	5,38	23	8,00
Канада	16	5,37	13	–3,00
Франция	18	5,31	12	–6,00
Австралия	19	5,29	18	–1,00
Чили	27	4,85	27	0,00

Окончание табл. 2.1

Страна	Ранги и баллы по странам			
	2006 г., ранг	2006 г., баллы	2005 г., ранг	2005-2006 гг., баллы
Испания	28	4,77	28	0,00
Португалия	34	4,60	31	-3,00
Италия	42	4,46	38	-4,00
Индия	43	4,44	45	2,00
Греция	47	4,33	47	0,00
Китай	54	4,24	48	-6,00
Казахстан	56	4,19	51	-5,00
Турция	59	4,14	71	12,00
Россия	62	4,08	53	-9,00
Бразилия	66	4,03	57	-9,00
Аргентина	69	4,01	54	-15,00
Украина	78	3,89	68	-10,00

Таблица 2.2

**Ранги России по 10 интегрированным факторам конкурентоспособности
среди 125 стран за 2006 г. по оценке ВЭФ**

Наименование интегрированного фактора	Значение факторов: лучшее – 7, худшее – 1	Ранг России среди 125 стран
1. Институты (институциональная среда)	2,97	114
2. Инфраструктура	3,52	61
3. Макроэкономика	4,95	33
4. Здоровоохранение и начальное образование	6,29	77
5. Высшее образование и обучение персонала	4,44	43
6. Эффективность рынка	4,20	60
7. Технологическая подготовленность	3,10	74
8. Уровень развития бизнеса	3,83	77
9. Инновации	3,28	59
10. Охрана окружающей среды	2,80	113

Ранги 25 стран (из 125) по конкурентоспособности за 2005–2006 гг. представлены в табл. 2.1. Анализ данных читатель может сделать самостоятельно.

В табл. 2.2 представлены ранги России по 10 интегрированным факторам конкурентоспособности за 2006 г.

Наиболее уязвимым среди интегрированных факторов конкурентоспособности России является первый — «институты (институциональная среда)», интегрирующий 29 частных факторов. Почти по всем факторам Россия среди аутсайдеров. Так, по охране прав на собственность Россия в 2006 г. находилась на 114-м месте среди 125 стран, по нецелевому использованию государственных средств — на 88-м, по доверию населения политикам — на 107-м, по независимости судов — на 110-м, по фаворитизму — на 114-м, по непотизму — на 80-м, по стоимости терроризма для бизнеса — на 103-м, по надежности полиции — на 106-м, по организованной преступности — на 91-м, по свободе прессы — на 95-м, по стоимости коррупции для бизнеса — на 111-м месте в мире среди 125 стран и т. д.

На основе данных ВЭФ за 2006 г. по 125 странам автором установлена корреляционно-регрессионная зависимость конкурентоспособности стран от 10 интегрированных факторов:

$$Y = X_1^{0,211} \cdot X_2^{0,174} \cdot X_3^{0,021} \cdot X_4^{-0,074} \cdot X_5^{0,269} \times X_6^{-0,011} \cdot X_7^{-0,163} \cdot X_8^{-0,017} \cdot X_9^{-0,277} \cdot X_{10}^{-0,054}, \quad (2.1)$$

где Y — ранг страны по конкурентоспособности (1 — наилучший, у России — 4,08, 62-е место); X_1 — ранг страны по качеству институтов (институциональной среды). Названия остальных интегрированных факторов конкурентоспособности стран и их значения по России приведены в табл. 2.2.

Параметрами уравнения являются:

- критерий Фишера — $317 > 5,74$;
- критерий Стьюдента — $13,7 > 2,0$;
- коэффициент множественной корреляции — $0,95 > 0,7$;

- коэффициент детерминации — $0,90 > 0,5$;

- ошибка аппроксимации — $6,1 < 15\%$.

Уравнение 2.1 можно использовать как для ранжирования факторов по силе их влияния на функцию, так и для прогнозирования конкурентоспособности страны (первый подход) при условии разработки и обоснования программ по улучшению интегрированных факторов (см. табл. 2.2).

Укажем на важность факторов по силе их влияния на конкурентоспособность страны: X_9 (инновации), X_5 (высшее образование), X_1 (институциональная среда), X_2 , X_7 , X_3 , X_8 , X_6 , X_{10} , X_4 . Отсюда следует, что ресурсы необходимо направлять прежде всего на активизацию инновационной деятельности, повышение конкурентоспособности образования, развитие институциональной среды (институтов власти).

ВЭФ не подразделяет конкурентоспособность стран на стратегическую и фактическую. На основе статистических данных и экспертных оценок определяются ранги стран по фактической конкурентоспособности.

Приоритет в исследованиях автора в области планирования, управления, маркетинга, менеджмента, конкурентоспособности отдается стратегической составляющей, т. е. прогнозированию стратегических нормативов будущих объектов. *Работать без стратегических нормативов, разрабатываемых на входе объекта (системы), все равно что плыть в океане без компаса.*

Заниматься только анализом сложившихся ситуаций, фактов после их свершения, показателей и т. д. без разработки стратегий (как делает ВЭФ) малоэффективно. Значительно эффективнее работа по прогнозированию стратегической конкурентоспособности страны.

Нами разработаны два подхода к прогнозированию конкурентоспособности страны:

- 1) на основе многофакторной корреляционно-регрессионной зависимости (уравнение регрессии — формула (2.1));

2) на основе ключевых факторов конкурентоспособности страны.

Второй подход к прогнозированию стратегической конкурентоспособности страны ($K_{стр}$) представлен в следующей формуле:

$$K_{стр} = 0,45 \cdot K_{инст} + 0,30 \cdot K_{обр} + 0,25 \cdot K_{науки} \quad (2.2)$$

где $K_{инст}$, $K_{обр}$, $K_{науки}$ — конкурентоспособность соответственно институциональной среды (основные факторы перечислены выше), образования и науки.

В соответствии с системным подходом конкурентоспособность объекта во многом определяется конкурентоспособностью его окружения (например, для организации это может быть страна). Очень трудно быть конкурентоспособным, если внешнее окружение неконкурентоспособно (для организации это в большей мере Россия).

Для ранжирования интегрированных факторов конкурентоспособности России автором выполнены специальные исследования (см. формулу (2.1)) по двум ее наиболее важным интегрированным факторам — это качество высшего образования и подготовки персонала, интенсивность инноваций (науки).

При определении приоритетов в *развитии образования* следует воспользоваться корреляционно-регрессионной зависимостью, установленной автором на основе данных ВЭФ:

$$Y_5 = -0,904 \cdot X_{5,01}^{0,149} \cdot X_{5,02}^{0,370} \cdot X_{5,03}^{0,160} \cdot X_{5,04}^{0,070} \times X_{5,05}^{0,102} \cdot X_{5,06}^{0,116} \cdot X_{5,07}^{0,207} \cdot X_{5,08}^{0,071} \quad (2.3)$$

где Y_5 — ранг российской системы высшего образования (Россия на 43-м месте); $X_{5,01}$ — ранг России по охвату населения средним образованием (44-е); $X_{5,02}$ — ранг по охвату населения высшим образованием (13-е); $X_{5,03}$ — ранг по качеству системы образования (54-е); $X_{5,04}$ — ранг по качеству математического и естественнонаучного образования (43-е); $X_{5,05}$ — ранг по качеству школ менеджмента (84-е); $X_{5,06}$ — ранг по на-

личию специальных исследований и предложению тренингов (69-е); $X_{5,07}$ — ранг по объему услуг по обучению персонала (99-е); $X_{5,08}$ — ранг по качеству государственных школ (51-е).

К параметрам уравнения регрессии относятся:

- критерий Фишера — $153 > 8,7$;
- критерий Стьюдента — $5,9 > 2,0$;
- коэффициент множественной корреляции — $0,94 > 0,7$;
- коэффициент детерминации — $0,88 > 0,5$;
- ошибка аппроксимации — $5\% < 15\%$.

Укажем важность частных факторов по силе их влияния на функцию

$$(Y_5): X_{5,02}; X_{5,07}; X_{5,03}; X_{5,01}; X_{5,06}; X_{5,05}; X_{5,08}; X_{5,04}.$$

Уравнение регрессии по разделу «Инновации» будет следующим:

$$Y_9 = -0,297 \cdot X_{9,01}^{0,145} \cdot X_{9,02}^{0,290} \cdot X_{9,03}^{-0,009} \times X_{9,04}^{0,081} \cdot X_{9,05}^{0,114} \cdot X_{9,06}^{0,300} \cdot X_{9,07}^{0,480} \cdot X_{9,08}^{0,109} \quad (2.4)$$

где Y_9 — ранг России по интегрированному фактору «Инновации» ее конкурентоспособности (Швеция на 1-м месте, Россия на 59-м месте); $X_{9,01}$ — ранг России по конкурентоспособности НИИ (32-е); $X_{9,02}$ — ранг по расходам компаний на НИОКР (44-е); $X_{9,03}$ — ранг по уровню сотрудничества вузов и промышленности в области НИОКР (54-е); $X_{9,04}$ — ранг по правительственным поставкам (заказам) нового технологического оборудования (79-е); $X_{9,05}$ — ранг по обеспеченности учеными и инженерами (46-е); $X_{9,06}$ — ранг по патентоспособности разработок (38-е); $X_{9,07}$ — ранг по защите интеллектуальной собственности (112-е); $X_{9,08}$ — ранг по способности к инновациям (49-е).

Параметры уравнения регрессии:

- критерий Фишера — $153 > 8,7$;
- критерий Стьюдента — $5,9 > 2,0$;
- коэффициент множественной корреляции — $0,94 > 0,7$;
- коэффициент детерминации — $0,88 > 0,5$;

- ошибка аппроксимации — $5\% < 15\%$.

Укажем важность (ранг) частных факторов по силе их влияния на функцию (Y_9): $X_{9.06}; X_{9.02}; X_{9.01}; X_{9.05}; X_{9.08}; X_{9.04}; X_{9.07}; X_{9.03}$.

Отсюда следует, что финансовые, интеллектуальные и другие виды ресурсов следует направлять прежде всего на активизацию патентно-лицензионной работы, НИОКР, повышение конкурентоспособности НИИ.

Мезоконкурентоспособность

К объектам мезоконкурентности относятся отрасли и регионы (субъекты Федерации). Организация (фирма, предприятие) в большей мере является объектом соответствующей отрасли и одновременно региона. Официально утвержденных федеральными органами методических документов по управлению конкурентоспособностью регионов и отраслей нет. Поэтому воспользуемся литературными источниками.

Коллектив под руководством профессора Ю. Н. Перского и доцента Н. Я. Калюжной опубликовал монографию «Конкурентоспособность регионов: теоретико-прикладные аспекты» [2]. Рассмотрим особенности работы. Авторы предлагают 7 основных факторов конкурентоспособности регионов:

- 1) инвестиции и структурные преобразования;
- 2) финансовая инфраструктура;
- 3) инновации;
- 4) интеграция и другие современные подходы;
- 5) внешнеэкономическая деятельность;
- 6) социальное развитие, повышение качества жизни;
- 7) внутрирегиональная дифференциация и местное развитие.

В чем, на наш взгляд, недостатки приведенного перечня факторов?

Во-первых, не в полной мере применен системный подход: регион не рассматривается как объект глобальной социально-экономической системы — России, его связи;

не построено дерево частных факторов конкурентоспособности региона и т. д.

Во-вторых, не применен комплексный подход: отсутствуют такие интегрированные факторы, как качество институтов власти, конкуренция, конкурентоспособность образования и науки, эффективность бизнеса, охрана окружающей среды и т. д.

В-третьих, не применены стратегический и воспроизводственный подходы: конкурентоспособность региона не подразделяется на стратегическую (на входе) и фактическую (на выходе), не акцентируется внимание на формировании воспроизводственных политик развития отраслей и сфер региона.

В-четвертых, не в полной мере соблюден принцип иерархичности: из 9 интегрированных факторов конкурентоспособности 5 включают только один частный фактор. Авторы предлагают следующую систему факторов (показателей) конкурентоспособности региона:

0. Индекс конкурентоспособности региона.

1. Итоговые показатели конкурентоспособности.

1.1. Уровень жизни.

1.1.1. ВРП на душу населения (по покупательной способности).

1.2. Экономический рост, %.

1.2.1. Темп роста ВРП, %.

1.3. Конкурентоспособность продукции региона.

1.3.1. Доля экспорта в ВРП, %.

2. Конкурентные преимущества.

2.1. Ресурсные преимущества (ресурсы и их использование).

2.1.1. Производительность труда на 1 руб. продукции (по отраслям).

2.1.2. Зарплатоемкость на 1 руб. продукции (по отраслям).

2.1.3. Фондоотдача (ВРП на 1 руб. ОФ).

2.2. Инфраструктурные преимущества.

2.2.1. Плотность автодорог на 1 км².

2.3. Инвестиционные преимущества.

2.3.1. Инвестиции на душу населения.

2.4. Инновационные преимущества.

2.4.1. Доля занятых исследованиями и разработками.

2.5. Информационные преимущества.

2.5.1. Доля занятых в сфере «Информация».

2.6. Институциональные преимущества.

2.6.1. Число малых предприятий на 100 человек населения региона.

2.6.2. Финансовая обеспеченность на душу населения.

Таким образом, в состав показателей конкурентоспособности региона авторы предлагают включить 2 обобщающих, 9 интегрированных и 12 частных показателей. *Для сравнения:* ВЭФ для оценки конкурентоспособности стран (регион по структуре мало отличается от страны) предлагает 3 обобщающих фактора (основные требования, стимулы эффективности, факторы инноваций), 10 интегрированных (см. рис. 2.3 и табл. 2.2) и 134 частных фактора (показателя) конкурентоспособности [1].

Многие замечания по поводу методики оценки конкурентоспособности касаются и методики ВЭФ. Можно выделить следующие *принципы формирования системы показателей конкурентоспособности территориальных образований.*

1. Для формирования системы показателей конкурентоспособности обязательно следует применять системный, комплексный, стратегический и другие научные подходы. Первичность комплексного системного анализа внешнего окружения объекта является главным принципом системного подхода.

2. Конкурентоспособность территориальных образований следует подразделять на стратегическую (на входе — в стратегических нормативах конкурентоспособности) и фактическую (на выходе — как результат реализации стратегических нормативов конкурентоспособности).

3. Стратегические нормативы конкурентоспособности должны быть интегральными, ключевыми в развитии конкурентных

преимуществ и ослаблении проявления недостатков. Наряду с развитием конкурентных преимуществ стратегические нормативы обязательно должны быть направлены и на ослабление недостатков (не всегда возможно или экономически выгодно от них избавляться).

4. Фактические показатели (уже не нормативы) конкурентоспособности должны быть результатом реализации стратегических нормативов. Например, если в стратегических нормативах будет заложена *только одна цифра* — размер инвестиций на инновационные проекты по повышению конкурентоспособности различных объектов, то их реализация может улучшить 10, 20 конечных показателей и более. Поэтому фактические показатели не могут повторять и регистрировать выполнение стратегических нормативов.

5. Большинство показателей конкурентоспособности должны быть твердыми, т. е. статистическими или расчетными, а не экспертными. Они должны охватывать максимально возможное количество аспектов обеспечения конкурентоспособности.

6. Индексы стратегической и фактической конкурентоспособности территориального образования должны рассчитываться по простой и понятной методике с учетом весомости включенных в формулу факторов. Состав и весомость факторов конкурентоспособности по различным объектам не могут быть унифицированными. В формулу должны включаться как ключевые конкурентные преимущества, так и слабые (узкие) места, так как скорость эскадры определяется скоростью самого тихоходного судна (в соответствии с законами наименьших и пропорциональности). Ключевые факторы конкурентоспособности (КФК) будут «локомотивами» в ее повышении, а слабые факторы (СФК) будут улучшаться путем разработки и реализации мероприятий по обеспечению пропорциональности их развития.

7. При формулировании системы показателей конкурентоспособности объектов следует помнить о таких свойствах системы,

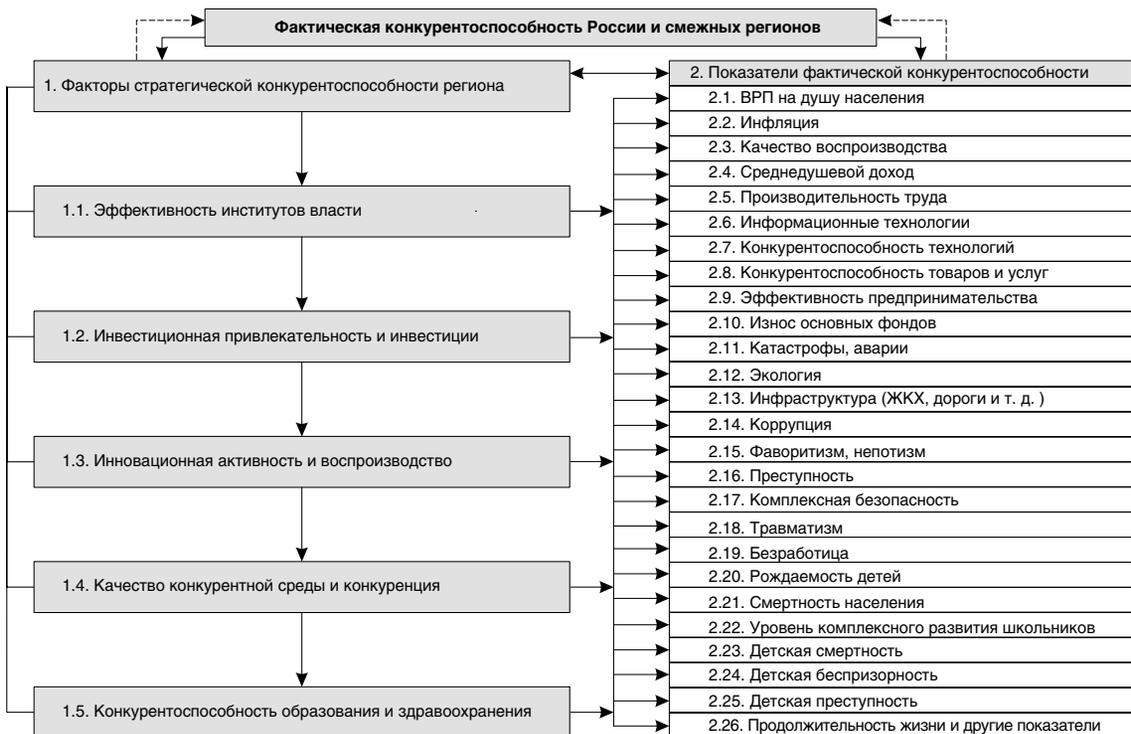


Рис. 2.4. Примерный перечень стратегических факторов и показателей фактической конкурентоспособности региона (предложение автора)

как неаддитивность (принципиальная несводимость свойств системы к сумме свойств составляющих ее компонентов), иерархичность (каждая система может рассматриваться как подсистема более глобальной системы), множественность (невозможность познания всех свойств системы), эмерджентность (цели или функции компонентов системы не всегда совпадают с целями системы), мультипликативность (результаты проявления некоторых свойств определяются не сложением, а умножением), синергичность (эффективность функционирования системы не равна сумме эффективности ее подсистем) и др.

Примерный перечень стратегических и фактических интегрированных факторов конкурентоспособности региона и их взаимосвязи показаны на рис. 2.4.

Большинство приведенных на рис. 2.4 факторов конкурентоспособности регио-

на являются статистическими, открытыми (если власть захочет их опубликовать). Осталось только собрать их вместе и интегрировать. Стратегические факторы должны быть спрогнозированы не менее чем на 5 лет и включены в соответствующие стратегии, а фактические показатели должны быть представлены в динамике не менее чем за 10 прошлых лет.

Стратегические факторы конкурентоспособности региона интегрированы в формуле (2.5). Методика расчета каждого стратегического и фактического показателя еще не разработана (не входит в задачи данной работы).

Приведенные показатели фактической конкурентоспособности региона могут быть приняты и для оценки фактической конкурентоспособности России.

На основе перечисленных принципов и показателей стратегической конкурен-

тоспособности региона, а также подходов к оценке стратегической конкурентоспособности России автор сформулировал подход к оценке стратегической конкурентоспособности региона ($K_{ср}$):

$$K_{ср} = 0,25ЭИВ_p + 0,25ИПИ_p + \\ + 0,20ИАВ_p + 0,15КСК_p + 0,15КОЗ_p, \quad (2.5)$$

где $ЭИВ_p$ — эффективность институтов власти региона; $ИПИ_p$ — инвестиционная привлекательность региона и инвестиции из всех источников; $ИАВ_p$ — инновационная активность и воспроизводство всех сфер региона; $КСК_p$ — качество конкурентной среды и сила местной конкуренции на всех рынках; $КОЗ_p$ — конкурентоспособность образования и здравоохранения в регионе.

Очевидно, что эффективность последних трех факторов стратегической конкурентоспособности региона определяется первыми двумя. Если не будет соответствующих законов, правового поля для эффективной предпринимательской деятельности, честной конкуренции, свободы слова, а будут коррупция, фаворитизм, nepотизм, преступность и т. д., бесполезно ожидать положительных результатов от инвестиций, инноваций и т. д. Поэтому интегрированный фактор «Эффективность институтов власти» поставлен первым. Далее нужны инвестиции (без всяких «откатов») в инновационные проекты по эффективному воспроизводству всех отраслей и сфер деятельности в регионе. Для отбора идей и инновационных проектов, их успешной реализации нужны специалисты, знающие инструменты конкурентоспособной экономики, и т. д.

Еще раз хотелось бы напомнить читателю, что согласно законам наименьших и пропорциональности в неконкурентоспособной стране не могут быть конкурентоспособными регионы, а в неконкурентоспособных регионах не могут быть конкурентоспособными организации, фирмы, компании (за исключением некоторых иностранных

компаний, работающих в России по своим правилам). Поэтому для повышения конкурентоспособности организации надо начинать с «головой» — с разработки стратегии повышения конкурентоспособности России и регионов на 10 лет по единой методологии, состоящей из 5 разделов (см. рис. 2.4).

При отсутствии стратегии повышения конкурентоспособности России регионы как подсистемы России могут повысить свою конкурентоспособность незначительно, только в сильно отстающих от федерального уровня отраслях и сферах, без существенного улучшения ситуации в целом (быстроходное судно, входящее в состав тихоходной эскадры, не может от нее оторваться).

В управлении конкурентоспособностью региона применены те же инструменты конкурентоспособной экономики (законы, научные подходы, принципы, методы), что и для организации, но с некоторой адаптацией к конкретным условиям и ситуациям.

Управление конкурентоспособностью отрасли как составляющей мезоконкурентоспособности актуально при возможности очертить контур структуры отрасли (например, ОАО «РАО «ЕЭС России», ОАО «Газпром», НК «Роснефть», «Русал», РАО «РЖД», «Аэрофлот — российские авиалинии», «Билайн», ООО ПП «Биотехнология» и др.). Отрасли могут быть сформированы и в виде кластеров. Главное — чтобы эти объединения и корпорации не разукрупнялись. Наоборот, укрупнение компаний значительно усиливает их конкурентные преимущества в глобальной конкуренции (это мировая тенденция).

При рассмотрении отрасли как единой юридически самостоятельной структуры на нее тоже распространяются все требования и инструменты конкурентоспособной экономики.

Отрасль, как и самостоятельная организация, должна:

1) повышать конкурентоспособность своей продукции (товаров, услуг, новшеств и т. д.);

2) осуществлять эффективное воспроизводство всех сфер (кадры, информация, технологии, инновации, основные фонды, экология, социальная сфера и т. д.);

3) решать комплексные социально-экономические задачи, стоящие как перед своим коллективом, так и перед обществом в целом, соблюдая при этом международные, национальные, региональные и корпоративные законы, стандарты и правила.

Микроконкурентоспособность

В соответствии с рис. 2.2 составляющими микроконкурентоспособности являются (снизу вверх):

- персонал;
- новшества;
- технологии;
- средства производства;
- организация (любой формы собственности);
- товары и услуги.

Рассмотрим особенности управления конкурентоспособностью этих объектов.

Субъектом управления конкурентоспособностью различных объектов является *персонал* — от руководителей до рабочих («Кадры решают все!»).

Анализ учебной и деловой литературы по управлению (менеджменту) организации, управлению персоналом, функциональным видам менеджмента показал, что она в основном базируется на западных либо советских теориях. В ней мало механизмов применения законов, научных подходов, принципов, точных методик принятий решений. В большинстве учебников (например, по управлению персоналом) не изучаются вопросы управления конкурентоспособностью персонала и работы его в условиях ужесточения конкуренции.

Поэтому целесообразно инженеров, экономистов и менеджеров обучать методам управления конкурентоспособностью различных объектов по данному учебнику.

Главным вопросом совершенствования системы управления персоналом является, на наш взгляд, формулирование и соблюдение принципов управления.

В табл. 2.3 приведены разработанные автором *принципы работы руководителя высшего звена как субъекта управления*. Если он будет выступать в качестве объекта управления по отношению к вышестоящему субъекту, то ему следует руководствоваться принципами работы исполнителя. Количество принципов работы руководителей среднего и низшего звеньев как субъектов управления такое же, что и количество принципов работы руководителя высшего звена, отличия — в глубине проработки ситуации и прогнозировании параметров проблемы. Чем сложнее и дороже решение проблемы, тем детальнее она должна быть проработана и больше должно быть применено принципов.

Принципы работы исполнителя любого звена как объекта управления значительно проще как по числу применяемых или соблюдаемых принципов, так и по их структуре. Исполнитель не принимает управленческих решений, он может только участвовать в их формировании. А за реализацию управленческого решения ответственность несет прежде всего исполнитель. Руководитель как субъект управления в этом случае ведет учет, контроль и стимулирует реализацию решения. Организацию процессов, координацию и оперативное регулирование осуществляют совместно руководитель, исполнитель и вспомогательные работники. При этом за качество планов и конечный результат несет ответственность руководитель (совет директоров). Принципы работы исполнителя как объекта управления следующие:

- исполнительность (точно в срок, качество и затраты в соответствии с планом);
- инициативность в совершенствовании технологии, организации труда, повышении его качества, снижении затрат, нахождении и устранении в работе узких мест (совместно с руководителем);

- ведение нормального образа жизни, честность, порядочность;
 - стремление к продвижению по служебной лестнице, удовлетворению высших потребностей, гармоничному развитию личности.
- При решении проблем управления персоналом следует учитывать, что люди по-раз-

Таблица 2.3

Принципы работы руководителя высшего звена как субъекта управления

Принципы работы руководителя	Содержание принципа
1. Соблюдение принципов управления экономикой	<p>Принципы управления экономикой включают следующие 14 принципов:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) воспроизводство системы жизнеобеспечения; 2) правовая регламентация управления; 3) социальная ориентация развития экономики; 4) научная обоснованность системы управления; 5) системность управления; 6) ориентация экономики на инновационный путь развития; 7) сохранение собственных сырьевых ресурсов; 8) ранжирование объектов управления по их важности; 9) единство теории и практики управления; 10) сохранение и развитие конкурентных преимуществ объекта управления; 11) рационализация уровня специализации, универсализации и централизации управления; 12) организованность управленческих процессов (соблюдение дисциплины, принципов параллельности, пропорциональности, непрерывности, прямооточности, ритмичности, несение ответственности за результаты работы и др.); 13) рациональность сочетания форм собственности (государственной, корпоративной, предпринимательской и др.); 14) обеспечение сопоставимости альтернативных вариантов управленческих решений по 8 факторам (по времени, качеству, риску и т. д.)
2. Выполнение квалификационных требований к менеджеру-руководителю	<p>Квалификационные требования к менеджеру включают 7 групп требований:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) общая подготовка; 2) экономико-правовая подготовка; 3) профессиональная подготовка в области менеджмента; 4) умение разрабатывать качественные управленческие решения в условиях неопределенности; 5) умение организовывать коллектив на постановку и достижение высоких целей; 6) умение общаться с людьми, коммуникабельность; 7) практический опыт и навыки
3. Рациональное сочетание методов управления в зависимости от степени свободы личности	<p>К основным методам управления относятся методы принуждения, побуждения и убеждения. По нашей оценке, рациональное соотношение перечисленных методов управления для корпоративной структуры составляет 4:4:2</p>

Продолжение табл. 2.3

Принципы работы руководителя	Содержание принципа
4. Построение системы менеджмента	<p>Стандартная структура системы менеджмента:</p> <p>а) внешнее окружение (вход, выход, внешняя среда и обратная связь);</p> <p>б) внутренняя структура (подсистема научного сопровождения, целевая, обеспечивающая, управляющая и управляемая подсистемы).</p> <p>Система менеджмента — система управления персоналом по достижению конкурентоспособности управляемого объекта</p>
5. Приоритет стратегических вопросов перед тактическими	По нашей оценке, структура рабочего времени руководителя высшего звена составляет: 50% времени — стратегические задачи, 25% — тактические, 25% — оперативные
6. Применение к управлению (менеджменту) 20 научных подходов	Для обеспечения качества управленческих решений руководитель высшего звена должен применять 20 научных подходов к сложным проблемам: системный, маркетинговый, функциональный, воспроизводственный, нормативный и др.
7. Построение психологического портрета личности	Психологический портрет личности характеризуется следующими компонентами: темперамент, характер, способности, направленность, интеллектуальность, эмоциональность, волевые качества, общительность, самооценка, уровень самоконтроля, способность к групповому взаимодействию
8. Уважение личности	На основе уважения к человеку создавать благоприятную обстановку на рабочих местах для выявления способностей работников и возможностей развития предприятия
9. Стимулирование труда подчиненных (Э. Деминг)	<p>Принципы стимулирования:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) поощрять открыто, наказывать конфиденциально; 2) поощрять перспективные решения, а не сиюминутные; 3) поощрять тех, кто берет на себя риск, а не тех, кто его избегает; 4) поощрять творческую работу, а не слепое подчинение; 5) поощрять за результат работы, а не за объем; 6) поощрять упрощения, а не бесполезные осложнения; 7) поощрять качество, а не быструю работу; 8) поощрять тех, кто работает друг с другом, а не против друг друга
10. Единоначалие (А. Файоль)	У каждого исполнителя должен быть только один руководитель. Работник должен получать приказы только от одного непосредственного начальника
11. Корпоративный дух (А. Файоль)	Союз — это сила, которая является результатом гармонии персонала

Продолжение табл. 2.3

Принципы работы руководителя	Содержание принципа
12. Научная организация труда (НОТ) на рабочем месте (А. Гастев)	<p>Основные принципы НОТ:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) всегда будь активен, инициативен, энергичен; 2) работай по расписанию, плану; 3) в помещении разговаривай мало и негромко; 4) не кури в рабочем помещении; 5) для каждого работника должно быть определенное место, и каждый должен быть на своем месте; 6) экономь время; 7) никогда не раздражайся; 8) будь дисциплинирован; 9) имей ясное видение цели, задачи; 10) будь кратким; 11) имей чувство юмора; 12) не стыдись элегантности; 13) на рабочем месте не должно быть ничего лишнего; 14) умей преодолевать трудности; 15) не бойся экспериментировать; 16) цени чужое мнение; 17) помни, что хорошее настроение сохраняет здоровье
13. Определение очередности выполнения управленческих задач по их значимости (Д. Эйзенхауэр)	<p>Для определения очередности выполнения задач их рекомендуется подразделять на три типа:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) задачи А (очень важные и срочные) — выполнять немедленно; 2) задачи В (важные и несрочные) — определять, в какие сроки их следует выполнять; 3) задачи С (менее важные, но срочные) — делегировать подчиненным
14. Изучение философии обеспечения качества (Э. Деминг)	<p>Философия обеспечения качества базируется на 14 тезисах:</p> <p>совершенствование товара должно быть постоянным;</p> <p>постоянно совершенствуйте систему производства и его обслуживания;</p> <p>создайте систему подготовки кадров;</p> <p>ликвидируйте разобщенность подразделений по производственному циклу;</p> <p>прекращайте практику лозунгов, проповедей и «мобилизации масс»;</p> <p>устраняйте все препятствия, которые лишают работника права гордиться своей работой;</p> <p>создайте условия для самосовершенствования каждого работника; создайте систему эффективного руководства, а не надзора;</p> <p>ясно определите обязанности руководства высшего звена по постоянному повышению качества продукции и услуг и др.</p>

Окончание табл. 2.3

Принципы работы руководителя	Содержание принципа
15. Обеспечение нормального морально-психологического климата (МПК) в коллективе	<p>Важнейшие признаки благоприятного МПК:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) доверие и высокая требовательность членов группы друг к другу; 2) доброжелательная и деловая критика; 3) свободное выражение собственного мнения; 4) отсутствие давления руководителей на подчиненных; 5) информированность членов коллектива о его задачах и состоянии дел; 6) удовлетворенность принадлежностью к коллективу; 7) высокая степень сопереживания; 8) высокая степень ответственности
16. Координация работ по качеству, затратам и срокам, функциям управления	Координация выполнения работ должна осуществляться, с одной стороны, по качеству, затратам и срокам, а с другой — по функциям управления
17. Соблюдение режима труда и отдыха	<p>Типовой режим труда и отдыха руководителей:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) первая половина рабочего дня отводится для творческой деятельности, вторая — для рутинной работы, совещаний, встреч; 2) примерно через каждые 60 мин делаются перерывы продолжительностью 5–7 мин. Рекомендуется менять рабочую позу (сидя, стоя); 3) обеденный перерыв устанавливается примерно через 3,5–4 ч после начала работы, продолжительность 30–60 мин; 4) за 1,5 ч до обеда обязательно проводится физкультурная пауза в сопровождении функциональной музыки; 5) за 1–1,5 ч до конца работы может быть перерыв в течение 15–20 мин для приема легкой пищи
18. Управление конфликтами и стрессами	Руководитель должен знать типы конфликтов, определять причины их возникновения, стремиться переводить дисфункциональные последствия конфликта в функциональные, владеть методами разрешения конфликтов и управления стрессами

ному приспосабливаются к жизненным условиям.

По способности адаптироваться можно выделить три типа людей:

1) с ориентацией на текущий момент и легкой приспосабливаемостью к обстановке;

2) с ориентацией на прошлое, способностью действовать в рамках жесткой структуры с четкими разрешениями и запретами, правами и обязанностями;

3) с ориентацией на будущее, неадекватным ситуации поведением, плохо приспособленным к иерархической структуре.

Первый тип людей эффективнее работает при принятии решений, второй — при их реализации в рамках имеющихся структур, третий — в качестве генератора идей.

Каждый менеджер должен уметь вскрывать свои внутренние психологические резервы. Для этого нужно научиться позна-

вать себя и других людей, выявлять темперамент, характер, направленность личности, отношение к деятельности и жизни, к целям и жизненным ситуациям, ожидаемое эмоциональное поведение в напряженных ситуациях и межличностных отношениях, деловые качества. На основе оценки свойств личности можно составить ее психологический портрет, состоящий из следующих компонентов: темперамент, характер, способности, направленность, интеллектуальность, эмоциональность, волевые качества, общительность, самооценка, уровень само-

контроля и способность к групповому взаимодействию.

Развитие индивидуальности человека продолжается всю жизнь. С возрастом меняется лишь позиция человека — из объекта воспитания в семье, школе, вузе он превращается в субъект воспитания и должен активно заниматься самовоспитанием. Совершенствование программирующих свойств личности обеспечивает ей полноценную, плодотворную длительную творческую деятельность и оказывает влияние на изменение некоторых базовых качеств, в частности

Таблица 2.4

Свойства темперамента человека

Темперамент				
Свойства	Сангвинический	Холерический	Флегматический	Меланхолический
1. Уравновешенность	Хорошая	Плохая	Очень хорошая	Очень плохая
2. Настроение	Устойчивое	Неустойчивое	Устойчивое	Неустойчивое
3. Эмоции	Слабые, кратковременные	Сильные, кратковременные	Слабые, длительные	Сильные, длительные
4. Речь	Громкая, плавная	Громкая, неровная	Тихая, плавная	Тихая, неровная
5. Терпение	Умеренное	Низкое	Высокое	Низкое
6. Адаптация	Отличная	Хорошая	Медленная	Трудная
7. Контактность	Умеренная	Высокая	Невысокая	Низкая
8. Отношение к критике	Спокойное	Агрессивное	Безразличное	Обидчивое
9. Отношение к новому	Безразличное	Положительное	Отрицательное	Неопределенное
10. Поведение в сложных ситуациях	Расчетливое	Нерасчетливое	Хладнокровное	Растерянное
11. Самооценка	Несколько завышенная	Значительно завышенная	Реальная	Заниженная
12. Подверженность влиянию	Слабая	Умеренная	Слабая	Высокая

характера. Усиление интереса к профессии ведет к интенсификации интеллектуальной деятельности, повышению мотивации, а развитие интеллекта — к поиску новых целей этой деятельности, формированию настойчивости, целеустремленности. Например, свойства темперамента человека приведены в табл. 2.4.

Представляют практический интерес рекомендации Б. А. Райзберга по изучению проявления психологии в экономике и управлении {3}.

Подходы и методы управления конкурентоспособностью новшеств, технологий и покупных средств производства такие же, что и для товаров. Данная работа посвящена управлению конкурентоспособностью персонала, товаров и организации. Поэтому рассмотренные в работе подходы и методы распространяются также на новшества, технологии и покупные средства производства.

Обращаем внимание читателей на то, что в соответствии с обоснованным автором подходом в системе управления конкурентоспособностью организации **центр управления с ее выхода переносится на вход и процессы** (по вертикали и горизонтали) в организации. Необходимо расширять круг потенциальных поставщиков комплектующих изделий, сырья, материалов, нового оборудования и т. д. и отбирать из них наилучших, конкурентоспособных. Также необходимо обеспечивать высокий уровень качества как обеспечивающих (централизованно функциональных), так и производственных процессов. Тогда и выход будет конкурентоспособным (потенциально). В соответствии с законом пропорциональности *конкурентоспособность (качество) выхода объекта (системы) определяется звеном, имеющим наихудшую конкурентоспособность*.

Например, если вход оценивается на «удовлетворительно», а потенциальное качество процессов на «отлично», то на выходе будет продукция удовлетворительно-

го качества (гнилое дерево алмазным инструментом не отшлифуешь). Или если конкурентоспособность входа оценивается на «отлично», а процессы — на «хорошо», то на выходе будет «хорошо».

Ведущие компании мира («Дженерал моторс», «Мерседес», «Тойота», «Электролюкс» и др.) тратят по несколько миллиардов долларов на переход на более высокий уровень обеспечения всеобщего качества: на отбор конкурентоспособных поставщиков и оказание им в дальнейшем всяческой помощи в поддержании такого уровня, на применение по всей цепочке методов функционально-стоимостного анализа и оптимизации, на внедрение TQM (всеобщего управления качеством), на сертификацию по ISO 9000 (систем менеджмента качества), на развитие производственных процессов по «шести сигмам» (3,4 случая брака на миллион операций), на совершенствование логистических процессов, процессов по обслуживанию рабочего места, на поддержание экологической стабильности в соответствии с ISO 14000, на обеспечение корпоративной социальной ответственности в соответствии с SA 8000 (ISO 26 000) и др. Выполнять такую сложную и дорогостоящую работу компании заставляют законы и глобальная конкуренция. Компании довольствуются 5%-й прибылью. Руководители компаний не говорят о части — о качестве продукции, они говорят о целом — о всеобщей конкурентоспособности!

Краткие выводы

1. Концепция перехода на шестой технологической уклад предполагает во всех сферах ресурсосбережение, ускорение и повышение качества процессов, миниатюризацию и автоматизацию производства и управления, ориентацию всех видов деятельности на конкурентоспособность и т. д. Поэтому экономическая и управленческая

наука должна не тормозить эти процессы, а способствовать их ускорению и повышению качества. Для решения этих задач автором разработана концепция конкурентоспособной экономики.

2. Конкурентоспособная экономика — это не какая-либо отрасль, а философия воспитания лидеров, экономика и управление знаниями ради всеобщего повышения качества процессов во всех сферах и отраслях, активизации инновационной деятельности и повышения конкурентоспособности управляемых объектов.

Только овладев инструментами конкурентоспособной экономики (законы, научные подходы, принципы, методы), можно мыслить системно, комплексно, стратегически, нестандартно, что так важно для победы в условиях глобальной конкуренции.

3. С помощью инструментов конкурентоспособной экономики, благодаря применению интегрированной системы МЭТУК (методика — экономика + техника + управление — конкурентоспособность) можно от старой системы образования, основанной на знании ответов на вопросы исторического характера — что? где? когда? — перейти к вопросам организационно-технического и социально-экономического характера — почему? как? что это даст?

4. В качестве основных уровней пирамиды конкурентоспособности рекомендуются: макроконкурентоспособность (страна), мезоконкурентоспособность (отрасль, регион) и микроконкурентоспособность (персонал, новшества, технологии, организация, товары и услуги). При низкой макроконкурентоспособности, как правило, не могут быть высокими следующие уровни конкурентоспособности. Поэтому следует изучать основные подходы к формированию мезо- и макроконкурентоспособности.

5. Проведенные автором математико-статистические исследования и многофакторный международный анализ 146 факторов конкурентоспособности 125 стран (на основе данных ВЭФ) за 2006 г. показали, что наиболее уязвимым разделом конкурентоспособности России является первый — институты власти, по которому Россия находится на 114-м месте.

Так, по такому фактору, как охрана прав на собственность, Россия в 2006 г. находилась на 114-м месте среди 125 стран, нецелевое использование государственных средств — на 88-м, доверие населения политикам — на 107-м, независимость судов — на 110-м, фаворитизм — на 114-м, стоимость терроризма для бизнеса — на 103-м, надежность полиции — на 106-м, организованная преступность — на 91-м, свобода прессы — на 95-м, стоимость коррупции для бизнеса — на 111-м месте.

6. Конкурентоспособность страны и региона следует подразделять на стратегическую и фактическую.

В качестве факторов стратегической конкурентоспособности региона можно выделить следующие:

- эффективность институтов власти;
- инвестиционная привлекательность и инвестиции;
- инновационная активность и воспроизводство всех сфер;
- качество конкурентной среды и конкуренция;
- конкурентоспособность образования и здравоохранения.

В качестве показателей фактической конкурентоспособности региона (после уточнения — и страны) автором рекомендовано 26 в основном статистических показателей, характеризующих макроэкономику, институты власти, технологичность, эффективность бизнеса, конкурентоспособность технологий, товаров и услуг, инфраструктуру, политическое, нравствен-

ное и физическое здоровье общества (см. рис. 2.4).

Стратегические факторы должны прогнозироваться на 5–10 лет и более, фактические — анализироваться за прошлые 5 лет и более. Эти факторы (показатели) ежегодно должны публиковаться в открытой печати (ведь в России — демократия).

7. Конкурентоспособность любых объектов определяют люди. Поэтому систему

обучения кадров следует ориентировать на конкурентоспособность.

Список литературы

1. ВЭФ — World Economic Forum. 2006. Global Competitiveness Report 2006–2007. Printed and bound in Great Britain by.
2. Конкурентоспособность регионов: теоретико-прикладные аспекты / Под ред. Ю. К. Перского и Н. М. Калюжной. М.: ТЕИС, 2003.
3. Райзберг Б. А. Психология в экономике и управлении. М.: Московский психолого-социальный институт, 2005.

*R. A. Fatkhutdinov, Doctor of Economics,
Academician at the Russian Academy of Quality Problems, Professor at the Theory and Practice
of Competition Chair, Moscow University of Industry and Finance, member of the Quality
Standards Committee in the RF CCI*

THE LEVELS AND OBJECTS OF COMPETITIVE CAPACITY

The journal continues to publish Professor Rais Akhmetovich Fatkhutdinov's textbook «Organization's Competitive Capacity Management».

The second topic is devoted to the concept of competitive economy worked out by the author. The theory is based on the leader upbringing philosophy, economy and knowledge management that lead to the overall increase of process quality in all areas and branches, the growth of innovative activity and competitive capacity of the managed objects. The author of the article carried out mathematical and statistical research and a multifactor international analysis of 146 competitive factors in 125 countries (WEF data) that were valid in 2006. The research showed that the most vulnerable areas in the Russian competitive capacity is the institution of power.

Key words: essence of competitive economy, pyramid of objects of competitive capacity, macrocompetitive capacity, mesocompetitive capacity, microcompetitive capacity.

ЧИТАЙТЕ В СЛЕДУЮЩЕМ НОМЕРЕ:

Томас ДиЛоренцо

Миф о естественной монополии

Богданов Д. Д.

Становление теоретических представлений о конкуренции

Предпринимательская среда в России: оценка и прогнозы

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
Литературный редактор Е. И. Андрианова
Дизайн макета и верстка Б. В. Зипунов

Адрес редакции:

125190, Россия, Москва, Ленинградский пр-т., 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 3010181010000000259
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 ООО «Галлея-Принт».
111024, г. Москва, ул. 5-я Кабельная, д. 2 Б
Заказ №