

НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

СОВРЕМЕННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ

Май-июнь 2007 года №3 (3)

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

Редакционная коллегия
журнала «Современная конкуренция»

Главный редактор:

Новашина Татьяна Сергеевна

кандидат экономических наук, доцент

Члены редколлегии:

Бандурин Александр Владимирович

доктор экономических наук

Гельвановский Михаил Иванович

доктор экономических наук

Клейнер Георгий Борисович

доктор экономических наук, профессор,
член-корреспондент РАН

Коробов Юрий Иванович

доктор экономических наук, профессор

Разу Марк Львович

доктор экономических наук, профессор,
Заслуженный деятель науки РФ

Рубин Юрий Борисович

доктор экономических наук, профессор,
Почетный работник высшего
профессионального образования

Сорокин Дмитрий Евгеньевич

доктор экономических наук, профессор

Сушкевич Алексей Геннадьевич

начальник Аналитического управления ФАС РФ

Фатхутдинов Раис Ахметович

доктор экономических наук, профессор

Филиппов Альберт Владимирович

доктор психологических наук, профессор,
Заслуженный деятель науки РФ

Юданов Андрей Юрьевич

доктор экономических наук, профессор

СОДЕРЖАНИЕ

Хроника, события, факты

Новости бизнес-сообщества	4
Календарь мероприятий	10
Обзор литературы	11

Ежегодная аналитическая конференция

Первая аналитическая — 2006	14
---------------------------------------	----

Конкурентоспособная Россия (тема номера)

Глазьев С.

Государственная экономическая политика России в условиях глобальной конкуренции (окончание).	28
---	----

Несмотря на видимое благополучие формальных макроэкономических показателей, развитие России в последние годы наталкивается на серьезные барьеры, возникшие вследствие проводившейся экономической политики. Конкурентоспособность российской экономики продолжает стремительно падать. Одна из причин этого — сотни миллиардов долларов сверхприбыли, полученные от экспорта природных ресурсов, использованы для ее модернизации недостаточно эффективно.

Шохин А.

Проблемы повышения конкурентоспособности российской экономики	51
--	----

И правительственные, и независимые эксперты сегодня сходятся в том, что темпы роста российской экономики во многом обеспечены высокими мировыми ценами и наращиванием физических объемов экспорта сырья. Поскольку роль поставщика сырья для мировой экономики, как показывает тот же мировой опыт, имеет негативные последствия, все большую остроту приобретает необходимость совместных усилий органов государственной власти и представителей деловых кругов России по определению мер, способных обеспечить устойчивый рост конкурентоспособности российской экономики.

Дискуссия

От редакции	60
-----------------------	----

Лукьянова Е.

Конкуренция в политике = конкуренция в бизнесе?	61
---	----

Можно ли поставить знак равенства между конкуренцией в политике и конкуренцией в бизнесе? Верен ли вывод о том, что политический монополизм неизбежно приводит к снижению здоровой конкуренции в экономике? По своей актуальности эти вопросы наряду с вопросом о так называемом преемнике сегодня почти сравнялись с неизбывными российскими «Что делать?» и «Кто виноват?». Понимая, что одного юридического взгляда на проблему явно недостаточно, поскольку она вообще лишь производно юридическая, предлагаю открыть дискуссию и обсудить этот вопрос всесторонне.

Муштур О.

Взаимоотношение политики и экономики в условиях рынка и отечественные реалии	70
---	----

В реалиях политика и экономика настолько тесно переплелись, что различить их может порой только взгляд (абстракция, фантазия) теоретика. Все (или почти все) в общественной жизнедеятельности носит на себе «печать» как экономических отношений, так и политических. Все (или почти все) так или иначе, обусловливается ими.

Стратегия и тактика

Рубин Ю.

Стратегии и тактики конкурентного поведения	81
---	----

Прежде чем конкурентное поведение субъектов профессионального бизнеса примет вид оперативных процедур, ситуационных реакций и непосредственных действий, оно моделируется на стратегическом уровне.

не и предстает в качестве стратегии или комплекса стратегий их конкурентного поведения. Как замечает М. Портер, успех и лидерство «опираются на способность компании последовательно, день ото дня, реализовывать определенную стратегию». Компетентное поведение участников конкурентного соперничества всегда основывается на четком разграничении поведенческих уровней и на недопущении вольного или невольного их смешения в процессе проведения субъектами профессионального бизнеса конкурентных действий.

Платонова Е., Стасюк Д.

О конкурентных стратегиях иностранных ТНК на российском рынке . . . 97

В настоящее время в российской экономике в той или иной организационно-правовой форме (представительство, филиал, отделение, дочерние бизнес-единицы) присутствуют все мировые ТНК — лидеры по объемам зарубежных инвестиций и основные игроки на глобальном рынке. При этом ими реализуются, как правило, две основные стратегии: увеличение активов путем их приобретения на страновом рынке; использование собственных активов путем освоения рынка, повышения эффективности, получения доступа к ресурсам.

Правила конкуренции

Герасименко Н.

Международная налоговая конкуренция: правовой аспект 108

Рост международных потоков капитала способствует усилению налоговой конкуренции между странами. Они вынуждены бороться за увеличение притока денежных средств путем привлечения иностранных инвестиций и доходов основных налогоплательщиков. Вместе с тем специфика налоговой конкуренции тесно связана с необходимостью устранения барьеров между внутренними и международными рынками, а также гармонизации регулирующих функций в финансовой сфере.

Мокров Г.

Недобросовестная конкуренция в международной торговле 118

Формирование единых правил международной торговли в рамках ВТО не привело к устранению межстрановых торговых конфликтов. Главным объектом торговых споров выступает так называемая недобросовестная конкуренция, под которой понимается главным образом демпинг со стороны компаний-экспортеров. С точки зрения рыночной экономики антидемпинговые меры представляют собой довольно противоречивое явление. С одной стороны, демпинг рассматривается как проявление недобросовестной конкуренции в международной торговле, и в соответствии с правилами ВТО в качестве противодействия допускается принятие антидемпинговых мер. С другой стороны, на практике именно антидемпинговые меры зачастую становятся скрытым орудием протекционизма, используемым для защиты национальной промышленности от конкурирующего импорта.

Вопросы теории

Клейнер Г.

Микроэкономика знаний и конкурентоспособность предприятий . . . 128

До последнего времени представители современной экономической науки не уделяли экономике знаний должного внимания, игнорируя значение знания как экономической категории.

Чем отличается экономика знаний от классической стандартной экономики? Принципиально новым является то, что в экономику стали включать не только сами технологии, а весь механизм производства знаний, т. е. экономика знаний — это не только экономика производств. Это и университеты, и фундаментальная наука, и система коммуникаций, и патентная система, и прикладная наука, это также исследования и разработки, — весь этот огромный комплекс.

Разу М., Филиппов А.

Конкуренция как универсальное условие прогресса 132

Многовековой опыт свидетельствует о том, что конкуренция по своим возможностям подобна атомной энергии. Она может быть как созидательной, если выработаны механизмы управления ею, так и разрушительной, если ей позволить действовать в обществе стихийно, находясь во власти определенных групп, отвергающих значимость нравственных основ общественного устройства.

ФАС: консультации специалиста

Герасименко Н.

Проблемы антимонопольного регулирования, советник Аналитического управления ФАС России 141

Анонс

Читайте в следующем номере 144

НОВОСТИ БИЗНЕС-СООБЩЕСТВА

Март

В последнее время проблемам взаимоотношений потребителей и производителей продуктов питания власти стали уделять все больше внимания. В начале марта Федеральная антимонопольная служба (ФАС) признала известного российского производителя снеков ООО «Русскарт» нарушителем антимонопольного законодательства, в частности Закона «О защите конкуренции». «Русскарт» размещал на упаковках своих продуктов — чипсов «Русская картошка» и «Лайт», а также «Мягких сухариков» — информацию, согласно которой они не содержат канцерогенов. Надпись на лицевой стороне упаковки гласила: «Технология без канцерогенов», а в таблице веществ, содержащихся в продукте, был прописан акриламид — опасный канцероген, однако напротив его строки стоял показатель 0 мкг/кг.

Ведомство приняло решение отправить чипсы на экспертизу в немецкую независимую лабораторию *Eurofins Analytik GmbH*, которая и доказала наличие акриламида в продуктах «Русскарта». На основании этого ФАС объявила ООО «Русскарт» нарушителем антимонопольного законодательства.

Федеральная налоговая служба России подвела итоги декларационной кампании 2006 г. В течение 2006 г. в рамках декларационной кампании по налогу на доходы физических лиц в налоговые органы было представлено 4060 тысяч налоговых деклараций по доходам, полученным в 2005 г. (включая уточненные декларации). Это на 6 % больше, чем в прошлом году.

На фоне относительного роста количества деклараций, в которых заявлены социальные налоговые вычеты и имущественные налоговые вычеты по приобретению жилья, в 2006 г. наметился существенный рост деклараций, в которых заявлены имущественные налоговые вычеты по сделкам, продаже имущества.

Помимо контроля за правильностью и своевременностью подачи деклараций, в 2006 г. налоговые органы уделяли внимание выявлению физических лиц, не выполнивших обязанность по декларированию доходов, и привлечению их к декларированию. По результатам контрольной работы, которая велась с использованием данных, получаемых от правоохранительных органов, ГИБДД, регистрирующих органов и иных источников, были дополнительно привлечены к декларированию 458,8 тысяч физических лиц.

Генеральная прокуратура России решила начать войну с фирмами-однодневками. Правоохранительные органы и Федеральная налоговая служба (ФНС) РФ должны принять меры к пресечению регистрации таких фирм. Правоохранительные органы займутся поиском структур, которые занимаются регистрацией и продажей фирм-однодневок. А ФНС проведет по всей территории России специальные проверки и представит в министерство внутренних дел РФ информацию о регистрации и деятельности организаций с признаками фиктивности фирм-однодневок. Генеральная прокуратура будет координировать соответствующие мероприятия. По данным МВД, каждый год в России регистрируется более миллиона фиктивных фирм.

Российский рынок высокорисковых или так называемых мусорных облигаций развивается очень быстрыми темпами. С начала года он вырос более чем вдвое и составляет \$ 1,2 млрд. Особенность этих ценных бумаг в том, что эти бумаги с высокой степенью доходности, которая может превышать

20 %. Такая доходность обычно возможна при складывающихся в компании определенных трудностях, в результате чего рейтинг компании снижается, и она вынуждена привлекать инвесторов за счет предложения более высокой доходности по своим облигациям, нежели остальные заемщики. В покупке могут быть заинтересованы любые финансовые структуры: банки, управляющие компании и тому подобное, и все они действуют на свой страх и риск, но, видимо, он себя оправдывает. По оценкам специалистов, сегодня данный сегмент рынка ценных бумаг представлен весьма скромно: 2-3 % — не больше, но по доходности он превышает многие более «спокойные» рынки.

Генеральной прокуратурой Российской Федерации выявлены нарушения законодательства в деятельности Федерального агентства по недропользованию.

В ходе проведенной проверки Генеральной прокуратурой Российской Федерации в Федеральном агентстве по недропользованию установлены факты нарушений закона при проведении конкурсов (аукционов) на право пользования недрами, при выдаче и отзыве лицензий, предоставлении в пользование геологической информации о недрах.

Создавались административные барьеры для деятельности предпринимателей по освоению месторождений полезных ископаемых. Выявлены факты волокиты при оформлении, переоформлении и выдаче лицензий.

Правовые акты, определяющие суммы сбора за участие в конкурсах, а также выдача лицензий на право пользования недрами издавались с превышением предоставленных полномочий.

Роснедрами организовывались конкурсы по размещению заказов на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд с необоснованными ограничениями, что препятствовало участию в конкурсах многих хозяйствующих субъектов.

Американский журнал *Forbes* опубликовал ежегодный список 2000 крупнейших публичных компаний мира. Для оценки исследователи использовали показатели оборота, рыночной стоимости, стоимости активов и прибыли. Первую строчку в рейтинге заняла банковская группа *Citigroup*, которая стоит на рынке 247 миллиардов долларов и распоряжается активами на 1,9 триллиона долларов. Второе место занимает *Bank of America*. Его рыночная капитализация составляет 227 миллиардов долларов, а объем активов достигает 1,46 триллиона долларов. Третье место досталось британскому *HSBC Holdings*. Капитализацией, лишь немного превышающей 200 миллиардов долларов, он значительно уступает *HSBC*, но зато его активы составляют 1,86 триллиона долларов, что лишь немногим меньше аналогичного показателя *Citigroup*.

В список крупнейших вошли и 20 российских компаний. Выше остальных, до 43 места, удалось подняться «Газпрому». Он стал единственной российской компанией, вошедшей в первую сотню рейтинга. Второе место по величине занимает расположившийся на 114 месте «ЛУКОЙЛ». Следом идет «Роснефть», которой досталось 192 место.

В 2006 г. российский рынок лизинга вырос вдвое. Многим экспертам это дает повод вести дискуссии о растущей конкурентоспособности лизинговых компаний в сравнении с банками. Однако ведущие игроки лизингового рынка уверены, что о реальной конкуренции говорить еще рано. Взаимоотношения лизинговых компаний и банков пока складываются как взаимовыгодный симбиоз.

В России подавляющее большинство лизинговых компаний создавалось при непосредственном участии банковских структур. По мере развития ряда отраслей российской промышленности и, как следствие, лизингового бизнеса и банки, и лизинговые компании стали переосмысливать открывающиеся перед ними новые возможности. Хотя независимые лизинговые компании не могут

пока серьезно конкурировать с банками, в конкретных ситуациях они имеют ряд преимуществ для клиентов: при финансировании ликвидных активов первоначальные вложения будут меньше, чем при кредите, сроки финансирования на те же активы — больше, а требования к дополнительному обеспечению и вовсе отсутствуют, более глубокое знание рынка, что также снижает риск финансовых потерь. Кроме того, по-настоящему независимые лизинговые компании сами принимают решение о финансировании того или иного потенциального лизингополучателя.

Мировые брэнд-гуру, принявшие участие в конференции *Hi Brand 2007*, прошедшей в Москве в марте 2007 г., уверены, что российские компании, обладая большим потенциалом и уникальными человеческими ресурсами, имеют все шансы, чтобы успешно вывести свои брэнд-ы на международный уровень.

По данным «Ридерс Дайджест», 65 % россиян активно обращает внимание на брэнд-ы, что свидетельствует об их интересе к имени и качеству используемых товаров и услуг. Это дает возможность компаниям и дальше активно работать в этом направлении.

Согласно результатам исследования «Ридерс Дайджест», на протяжении последних шести лет наибольшим доверием россиян пользуются брэнд-ы: *Nokia* (мобильный телефон); *Kodak* (фотоаппарат); *Нева* (туристическая компания); *Сбербанк* (банк); *Visa* (кредитная карта); *Samsung/IBM* (персональный компьютер); *Bosh* (кухонная бытовая техника); *MTU* (Интернет-провайдер).

Апрель

Президент России В. В. Путин подписал Федеральный закон «О внесении изменений в Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях (КоАП)», предусматривающий ужесточение санкций за нарушение антимонопольного законодательства. Закон устанавливает максимальный размер административного штрафа за указанные виды нарушений.

КоАП дополняется новой статьей — «Злоупотребление доминирующим положением на рынке». Согласно ей, совершение занимающим доминирующее положение на товарном рынке хозяйствующим субъектом действий, признаваемых злоупотреблением своим положением и недопустимых в соответствии с антимонопольным законодательством, наказывается штрафом для должностных лиц. Также штрафом наказывается заключение ограничивающего конкуренцию соглашения или участие в подобных действиях.

Новая система санкций позволит решить одну из основных на сегодняшний день задач в сфере конкурентной политики — задачу снижения рецидивности нарушений антимонопольного законодательства — считают в ФАС России.

В начале марта Федеральная налоговая служба опубликовала 109 признаков бизнеса, которые могут стать причиной проверок со стороны налоговых органов. В скором времени ожидается публикация критериев «благонадежности» компаний, которые помогут избежать проверок: первый критерий касается вычета, который должен составлять менее 90 % от суммы вычисленного налога; соответственно, величина добавленной стоимости, облагаемой налогом, должна быть не менее 10 % от всего оборота. Второй критерий — общая величина налоговой нагрузки компании. Третий критерий заключается в величине вычета: в качестве ориентировочной суммы названа цифра в 1 млн рублей.

По замыслу Федеральной налоговой службы, указанные положительные критерии облегчат жизнь и самим налогоплательщикам, которые смогут сконцентрироваться на подозрительных компаниях, и бизнесменам, которые будут стремиться создать себе более комфортные условия, подводя свой бизнес под стандарты ФНС, — и все проверки сведутся к мониторингу отчетности и отслеживанию информации из внешних источников.

Госдума упразднила Стабилизационный фонд, вместо которого будет создан нефтегазовый фонд, состоящий из двух частей — фонда будущих поколений и резервного фонда. В нефтегазовый фонд будут зачисляться налоги в части нефти и газа, а также экспортные пошлины на нефть, газ и нефтепродукты (сейчас в Стабфонд зачисляется только налог на добычу полезных ископаемых в части нефти и вывозная пошлина на нефть). Резервный фонд будет использоваться тогда, когда доходов от нефти и газа будет меньше, чем установленный нефтегазовый трансферт.

Часть нефтегазовых доходов будет направляться на текущие расходы бюджета (так называемый нефтегазовый трансферт). Величина этого трансферта будет утверждаться законом о бюджете на очередной финансовый период в абсолютном размере, который исчисляется как 3,7 % прогнозируемого на соответствующий год ВВП, указанный в бюджете. Определено, что ненефтегазовый дефицит бюджета (бюджет, рассчитанный без учета нефтегазовых доходов) не может превышать 4,7 % ВВП прогнозируемого периода.

Управление средствами новых фондов будет осуществляется Минфином в установленном правительством порядке. Отдельные полномочия по управлению средствами резервного фонда могут осуществляться Центральным банком РФ, а средствами фонда будущих поколений — Центральным банком РФ и специализированными финансовыми организациями в соответствии с договорами, заключенными Минфином.

Специалистами российского офиса *Standard & Poor's (S&P)* в марте 2007 г. был подготовлен отчет «Портрет совета директоров российской компании как отражение концентрированной структуры собственности компаний и препятствий на пути развития корпоративного управления», составленный на основе публичной информации о 75 крупных российских компаниях.

Результатом проведенного исследования стал вывод, что советы директоров российских публичных компаний пока отстают от своих западных коллег. Состав большинства советов в гораздо большей степени, чем на Западе, предопределен структурой собственности компании. Почти две трети (66,3 %) мест в советах директоров занимают инсайдеры — люди, тесно связанные либо с менеджментом, либо с контролирующим акционером, либо с сотрудниками организаций, оказывающих компании коммерческие услуги, отмечают специалисты *S&P*. Доля инсайдеров зачастую намного превышает даже долю контролирующих акционеров в структуре собственности компании. По данным *S&P*, контролирующие акционеры в среднем владеют 58 % компаний.

Лишь 19 % мест в советах директоров российских компаний принадлежат неаффилированным директорам, т. е. тем, кто не имеет никаких финансовых связей с компанией, ее акционерами, поставщиками или контрагентами. Это гораздо меньше, чем в Западной Европе. Даже страны с высокой степенью концентрации собственности по доле независимых директоров намного опережают Россию. В советах директоров 40 крупнейших компаний Франции и Италии она составляет 51 и 52 % соответственно.

Американский исследовательский институт *Center for Responsive Politics (CRP)* опубликовал очередной отчет с оценками затрат на лоббирование в США. Согласно этому докладу, активность российских компаний в минувшем году заметно усилилась. В течение минувшего года, как следует из отчета, *Group Menatep Limited* потратила на лоббизм в Америке более 600 тыс. долл., а общий ее вклад за последние два года превысил 1 млн долл. Альфа-банк также выложил круглую сумму — по данным CRP, размер его отчислений составил 580 тыс. долл. Основная часть денег была потрачена на организацию встреч для обсуждения американо-российских отношений и переговоров по ВТО. Идущая следом американская торговая компания *Norimet USA, Inc.*, которая реализует продукцию «Норникеля», сосредоточилась на обсуждении бюджетных ассигнований 2007 г. на энергетику и водные ресурсы. Общая сумма ее вкладов составила 240 тыс. долл.

По активности к американскому лобби российские компании пока еще заметно уступает иностранным, занимающим лидирующие позиции в этой сфере. Например, известный производитель шоколадных изделий — компания *Mars Inc.* потратила в 2006 г. на лоббирование своих интересов 2,32 млн долл., а американское отделение автомобильного концерна *Nissan* — 2,3 млн долл.

С 1 апреля вступило в силу новое правило, обязывающее агентства недвижимости сообщать в финансовую разведку обо всех сомнительных сделках, подпадающих под действие закона о противодействии отмыванию денег и финансированию терроризма. За нарушения риэлторов будут штрафовать и могут даже приостановить деятельность фирмы. Так, для должностного лица предусмотрено штраф до 200 МРОТ, для агентства — до 5000 МРОТ. Кроме того, Росфинмониторинг получил право на внеплановые проверки, которые могут длиться до 30 дней.

Депутаты Московской городской думы предложили внести в федеральный закон поправки, согласно которым органы исполнительной власти получают полномочия запрашивать Росрегистрацию обо всех сделках с недвижимостью за последние 5 лет. Соответствующее решение было принято 11 апреля на очередном заседании МГД.

В настоящее время органы, осуществляющие регистрацию прав на недвижимое имущество и сделок с ним, предоставляют сведения о наличии или отсутствии у граждан прав собственности на жилые помещения на момент запроса. Но при этом не предоставляют информацию о совершенных гражданами гражданско-правовых сделках с объектами недвижимости за 5 лет или за период, установленный законом субъекта РФ.

Эти требования невозможно исполнить из-за отсутствия полномочий органов местного самоуправления для запрашивания этой информации из Росрегистрации.

9 апреля состоялась совместная пресс-конференция Александра Шохина, президента «Российского союза промышленников и предпринимателей», Бориса Титова, руководителя Общероссийской общественной организации «Деловая Россия», и Сергея Борисова, президента Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ».

Основной мыслью данной платформы является то, что, несмотря на некоторые улучшения в ситуации с налогообложением, нынешняя налоговая система России еще далека от совершенства. Поддерживая основные положения бюджетного послания Президента на 2008-2010 гг., деловые круги отмечают, что без четко сформулированных стимулов для бизнеса по вскрытию фактов злоупотреблений в распределении бюджетных средств верные слова послания могут оказаться малоэффективными. Авторы платформы предлагают следующее:

- снижение налогов путем реформирования ставок налогообложения. Налог на прибыль должен стимулировать развитие инвестиций в страну, а не наоборот.
- замену налога на добавленную стоимость (НДС) на налог с продаж, так как он является одним из основных налогов для отраслей, создающих продукцию с высокой добавленной стоимостью и с высокой степенью переработки сырья.

Авторы платформы настаивают на расширении практики применения инвестиционного налогового кредита. Это особенно актуально для компаний, переходящих на ресурсосберегающие технологии.

По окончании пресс-конференции ее участники подписали совместную платформу деловых кругов России по вопросам совершенствования налогообложения.

Россия вышла на третье место в мире среди стран с переходной экономикой по размерам инвестиций на зарубежных рынках. Об этом со ссылкой на доклад ЮНКТАД — специализированной организации ООН — сообщила британская газета «Файнэншл таймс». Прямые инвестиции российских фирм и предприятий в бизнес за пределами Российской Федерации составили в 2005 г. сумму в \$ 140 млрд. В 2000 г. она достигала лишь \$20 млрд. Тем самым Россия обогнала по данному показателю такие страны, как Китай, Бразилию, Сингапур и Южную Корею. Первую же позицию в списке ЮНКТАД наиболее активных инвесторов занимает Гонконг.

Российские компании на корпоративных рынках скупают ключевые компании во многих регионах мира. В качестве примера издание приводит недавние сделки по поглощению «Евразом» американской сталелитейной компании «Орегон стил милз», приобретение «Внешторгбанком» крупного пакета акций в европейском авиакосмическом концерне ЕАДС, интерес «Аэрофлота» к приобретению итальянской авиакомпании «Алиталья».

В Федеральной налоговой службе РФ создан специальный отдел налогового аудита, который проверяет обоснованность претензий налогоплательщиков. Раньше эти претензии передавались в налоговую службу и распределялись по ее отделам. В результате большая часть (порядка 90 %) этих претензий не рассматривалась или удовлетворялась через суды. Теперь отдел налогового аудита может удовлетворять более половины претензий налогоплательщиков.

Совет Федерации утвердил поправки в Налоговый кодекс, которые предусматривают с 2008 г. увеличение акциза на пиво на 33 %. Государственная Дума РФ приняла закон о внесении изменений в главу 22 части второй Налогового кодекса РФ в части индексации ставок акцизов на 2008-2010 гг. Основной особенностью данного закона стало то, что народные избранники решили проиндексировать ставку акциза на пиво не на уровень прогнозируемой инфляции, как предложило Правительство РФ поступить в отношении всех акцизных товаров, а значительно ее повысить. В соответствии с новым законом акциз на пиво с содержанием спирта от 0,5 до 8,6 % в 2008 г. установлен в сумме 2 руб. 74 коп. за литр, в 2009 г. — 2 руб. 92 коп., в 2010 г. — 3 руб. 9 коп. Это самое большое повышение ставки акциза на пиво за последние 10 лет. Российская пивоваренная индустрия считает принятое решение о беспрецедентном повышении ставки акциза на пиво на 33 % необоснованным и способным причинить вред социально-экономическому развитию государства.

Инвестиционные компании выбрали фаворитов среди российских акций. Подводя итоги I квартала, эксперты крупных торговых домов, в частности аналитики ИК «БрокерКредитСервис», отмечают, что начало года не было ознаменовано уверенным ростом отечественного рынка акций. Основные риски для российского рынка во II квартале будут связаны в большей степени с динамикой котировок на мировых площадках, и в меньшей — с мировыми ценами на нефть. Эксперты напоминают, что II квартал по статистике является самым рискованным в году для российского рынка, поскольку волатильность в этот период возрастает как минимум вдвое. Отчасти это связано с закрытием реестров акционеров, когда котировки падают на величину дивидендов после «отсечки». Однако практически всегда находится какой-либо серьезный повод для коррекции цен в сторону понижения.

КАЛЕНДАРЬ МЕРОПРИЯТИЙ

Дата	Наименование, тема	Организатор	Место проведения	Телефон, факс, e-mail
СЕМИНАРЫ И КОНФЕРЕНЦИИ				
1 июня	IV ежегодная конференция HR-ФОРУМ 2007 «Стратегии эффективного управления персоналом»	Бизнес Ньюс Медиа	Москва, «Марриотт Роял Аврора»	Контактное лицо: Давид Савельев Тел.: (495) 956-2536
6 июня	Вторая (ежегодная) аналитическая конференция «Конкуренция: стратегия, тактика, модели, обучение»	Журнал «Современная конкуренция» и Московская финансово-промышленная академия	Москва, конференц-зал Московской финансово-промышленной академии	Тел./факс: +7 (903) 234-6322, +7 (909) 950-8814 E-mail: kon-konkurs@yandex.ru Контактное лицо: Кружалина Светлана Леонидовна
6–9 июня	XVI Международный банковский конгресс (МБК – 2007). «Банки: капитализация, устойчивость, конкурентоспособность»	Центральный Банк Российской Федерации и Правительство Санкт-Петербурга	Санкт-Петербурге, гостиница «Прибалтийская»	7(812) 320-3432, 320-3431, 710-1491, 320-3430, 971-8336 E-mail: mbk@mbk.spb.ru
25–28 июня	Private Banking Asia 2007. II Международная конференция частных банков	Негус Экспо	Сингапур	Internet http://www.expoclub.ru/ Тел.: тел./ факс (095) 258 51 81/ 82/ 83, 545 09 15/ 16/ 17 Тел./факс (095) 258 51 81/82/83, 545 0915/16/17 E-mail: negus@expoclub.ru Шикова Мария Николаевна
26–27 июня	Marketing Research Conference A Look at New Methods to Gain Insights from Your Customers and Key Stakeholders	The Conference Board	Marriott Financial Center, New York, NY	845 Third Avenue New York, NY 10022-6600 Tel: 212 759 0900 Fax: 212 980 7014 www.conference-board.org
26–27 июня	Strategic Alliances Conference Building and Managing Successful Alliances for Growth and Innovation	The Conference Board	Jumeirah Essex House New York, NY	845 Third Avenue New York, NY 10022-6600 Tel: 212 759 0900 Fax: 212 980 7014 www.conference-board.org
26–28 июня	Asset Allocation Summit	Компания «Негус Экспо»	Великобритания, Лондон	Тел./факс: +7 (495) 258 5181/82/83 +7 (495) 545 0915/16/17 E-mail: negus@expoclub.ru negus@orc.ru http://www.expoclub.ru
29–30 июня	Integration and Globalization: Challenges for Developed and Developing Countries	INFER: International Network for Economic Research	University of Coimbra, Coimbra, Portugal	Helena Marques at H.I.Marques@lboro.ac.uk, and Elias Soukiazis at elias@fe.uc.pt
5–15 июля	World Economic Forum	Publicis Events Worldwide	Davos, Switzerland	Contact: Attias Richard Tel: +9 41 22 718 6475 Email: vincent.perroud@publicisevents.com http://www.publicisevents.com
13–15 июля	Business Policy and Regional Development	INFER: International Network for Economic Research	Department of Economics, College of Wooster, Ohio, USA	John W. Sell (College of Wooster) at jwsell@wooster.edu (Tel.: +1-330-263-2383) James Burnell at burnell@wooster.edu
26–27 июля	Corporate Community Involvement Conference Future Trends and Current Practice	The Conference Board	Westin Chicago River North Chicago, IL	845 Third Avenue New York, NY 10022-6600 Tel: 212 759 0900 Fax: 212 980 7014 www.conference-board.org

ОБЗОР ЛИТЕРАТУРЫ

Опыт конкуренции в России: причины успехов и неудач

Юданов А. Ю. — М.: КНОРУС, 2007

Книга построена на эмпирическом материале и анализирует реальный опыт конкуренции в ряде отраслей российской экономики. Акцент сделан на изучении типовых ошибок и, напротив, удачных бизнес-решений, повторяющихся в деятельности многих отечественных фирм. Наиболее важным выводом является выявление значительной группы компаний, отличающихся сверхбыстрым (экспоненциальным) ростом. Именно эти фирмы, сконцентрировавшие свои усилия в перспективных рыночных нишах, в наибольшей степени меняют лицо современной российской экономики. Выделены характерные черты, обеспечившие «быстрым» фирмам их феноменальный успех. Книга написана коллективом авторов Финансовой академии при Правительстве РФ на основе собственных исследований и многочисленных консультаций с предпринимателями.

Книга предназначена для бизнесменов-практиков, студентов экономических вузов, аспирантов, преподавателей и научных работников, широкого круга читателей, интересующихся проблемами отечественной экономики.

Экономика бизнеса: Конкуренция, макростабильность и глобализация

Макализ Д. — М.: Бином, 2007

Книга включает три крупных блока: стратегия и тактика предприятий в условиях рыночной конкуренции, макроэкономические аспекты деятельности предприятий (государственное регулирование, ценовая политика, безработица, прогнозирование бизнеса), глобальная экономика (торговые отношения, иностранные инвестиции, миграция рабочей силы, потоки капитала при изменении курсов валют). Каждая глава книги богато проиллюстрирована примерами из реальной жизни.

Книга адресована преподавателям, студентам и аспирантам экономических специальностей, а также руководителям предприятий, работающих в условиях реальной рыночной экономики.

Управление конкурентоспособностью

Мазилкина Е. И., Паничкина Г. Г. — М.: Омега-Л, 2007

В учебном пособии излагаются теоретические подходы к управлению конкурентоспособностью, определяются значение национальной доктрины и роль конкурентных преимуществ в формировании конкурентоспособности, раскрываются специфические особенности рыночных структур и поведение организации в зависимости от типа рынка, рассматриваются стратегии сегментации и позиционирования, анализируются особенности использования маркетинговых инструментов для обеспечения конкурентоспособности предприятия.

Книга будет полезна студентам, обучающимся по специальностям «Маркетинг», «Менеджмент организации», а также практикам, интересующимся проблемами конкуренции.

14 наступательных и оборонительных стратегий для достижения конкурентного преимущества

Васконселлос-и-Са Ж. — М.: Баланс Бизнес-Букс, 2007

Успешное существование и развитие бизнеса зависят от знания неподвластных времени стратегических правил и от умения применять их на практике. Тех правил, которые подсказывают вам, когда атаковать и когда защищаться, когда вступать на поле боя и когда отступать,

когда действовать самостоятельно, когда заключать альянсы, а также как изолировать, обходить с фланга или окружать ваших противников. Если вы столкнулись с состоянием неопределенности, многочисленными противниками либо безжалостной конкуренцией, вы сможете выйти победителем, ознакомившись со способами применения самых эффективных стратегических правил в истории. «Стратегические ходы» ваш незаменимый помощник в изучении никогда не теряющих своей актуальности 14 важнейших правил ведения боя в мире бизнеса: восемь оборонительных и шесть наступательных ходов, или маневров, помогут вам разбить ваших противников и достичь реального прогресса на пути к победе на рынке.

Книга будет полезна как тем, кто только начинает свой бизнес, так и тем, кто ищет пути его дальнейшего расширения.

Китай Inc. Восход сверхмощного глобального конкурента
Фишмен Т. — М.: Эксмо, 2007

Как огромнейшая страна, название которой совсем недавно ассоциировалось с нищетой и коммунистической идеологией, превратилась вдруг в сверхмощный производственный центр мировой экономики? Что может означать тот факт, что темпы роста Китая втрое опережают темпы развития США? Как отразится на мировой экономике невиданное в истории человечества переселение трехсот миллионов китайцев из сельской местности в города? Почему практически любая крупная компания сегодня владеет собственными производственными мощностями в Китае? И что нас ждет, если Китай сможет производить практически все компьютеры, автомобили, реактивные самолеты и медицинские препараты за половину их стоимости в развитых странах? Провокационная, своевременная и содержательная книга журналиста Теда Фишмена о растущем влиянии Китая как новой промышленной супердержавы помогает понять причины глубоких изменений в мировой экономике, которые уже оказывают влияние на каждого из нас.

Книга будет полезна предпринимателям, менеджерам, психологам, преподавателям и студентам вузов.

Конкурентная Россия в мире «конкурентной либерализации»
Лисоволик Я. Д. — М.: Экономика, 2007

Ведущие мировые державы в качестве ключевой стратегии внешнеторговой политики выдвигают «конкурентную либерализацию» — сочетание многосторонней, региональной и двусторонней либерализации, направленную не только на стимулирование конкуренции внутри страны, но и на максимизацию открытия рынков за рубежом. Отсутствие продуманной стратегии «конкурентной либерализации» в России чревато потерей торговых потоков и ее политического веса в мире. Ответом России на вызов «конкурентной либерализации» может быть только «конкурентная Россия» — на уровне предприятий и регионов, в макроэкономической сфере и в области внешнеторговой политики. Автор предпринимает попытку обрисовать «экономическую карту» потенциальных альянсов России в мировом хозяйстве и определить ключевые векторы стратегии «конкурентной либерализации» для России.

Книга предназначена для специалистов в области ВЭД, студентов экономических вузов, всех тех, для кого «конкурентная Россия» не является пустой фразой.

Революция малого бизнеса.
Как минимаркеты побеждают в глобальной конкуренции
Майкл Шуман. — М.: Вершина, 2007

Вы верите, что в крупных супермаркетах можно найти все необходимые товары по низкой цене? Автор книги развенчивает эту иллюзию, предлагая прекрасную альтернативу транснациональным торговым сетям — малый бизнес. Факты говорят о том, что мелкие торговцы

успешно конкурируют с такими гигантами, как *Wal-Mart*, и считаются гораздо более надежным источником экономического роста, рабочих мест и социальной стабильности. А главное малый бизнес действительно позволяет вам сэкономить! Автор, крупнейший эксперт по местному бизнесу, анализирует десятки инновационных стратегий развития минимаркетов, позволяющих им процветать в условиях глобальной экономики.

Книга будет полезна владельцам и управляющим малого бизнеса, как тем, кто только начинает свой бизнес, так и тем, кто ищет пути его дальнейшего расширения.

**Поиск. Как компания Google и ее конкуренты
переписали законы бизнеса и изменили нашу культуру
Джон Бэттел. — М.: Добрая книга, 2007**

Вступив в игру намного позже компаний *Yahoo*, *AltaVista*, *Excite*, *Lycos* и других первопроходцев поиска в Интернете, *Google* предложила радикально новый подход к поиску в сети, изменила представление о «вирусном маркетинге», пережила крах дот-комов и умудрилась провести крупнейший и самый знаменитый в истории Силиконовой долины процесс размещения акций на бирже. Но эта книга не просто история триумфа компании *Google*, девиз которой «Не делай зла». Автор раскрывает, как на самом деле работает технология поиска, исследует поразительную силу целевой рекламы, показывает широкую картину прошлого, настоящего и будущего технологий поиска в Интернете и раскрывает то огромное влияние, которое он начинает оказывать на маркетинг, масс-медиа, поп-культуру, международное право, гражданские свободы и на все остальные сферы человеческой жизни и деятельности.

Книга написана на основе более трехсот интервью с основными игроками современного бизнеса и предназначена для всех, кто хочет понять, как и почему компания *Google* добилась успеха, и что это значит в мире.

**Жизнестойкое предприятие: как повысить надежность
цепочки поставок и сохранить конкурентное преимущество
Шеффи Й. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2006**

Любой современный бизнес зависит от множества внешних и внутренних факторов, непредсказуемость которых делает его очень уязвимым. Анализ рисков на примере самых разных ситуаций — от смерти людей из-за дефектных изделий до Чернобыльской аварии — помог автору ответить на многие вопросы. Что делает организации гибкими и жизнестойкими? В чем опасность жестко увязанных цепочек поставок? Как совместить принципы бережливого производства и необходимость страховых запасов? Можно ли предвидеть сбой и заранее подготовиться к нему? Если бизнес видит своей задачей долгосрочное устойчивое развитие, он должен быть готов к неожиданностям. Подготовиться к ним помогает эта книга.

Книга предназначена для научных работников, преподавателей, аспирантов и студентов.

**Конкурентоспособный менеджмент
Качалина Л. Н. — М.: Эксмо, 2006**

Управление бизнесом, способное дать компании конкурентные преимущества в условиях открытых рынков, таков предмет этой книги, всесторонне рассмотренный автором. Конкуренция представлена как объект теории и практики менеджмента. Показаны направления оптимизации и компьютеризации процессов управления как эффективных средств повышения конкурентоспособности продукции. Проанализированы современные конкурентные стратегии и агрессивный маркетинг. Особо выделены финансовые и другие ресурсы и пути повышения конкурентоспособности.

Книга рассчитана на руководителей и специалистов предприятий, менеджеров разного звена, а также студентов и аспирантов по специальностям «Менеджмент» и «Маркетинг».

ПЕРВАЯ АНАЛИТИЧЕСКАЯ — 2006

Журнал «Современная конкуренция» и Московская финансово-промышленная академия 6 июня 2007 г. проводят Вторую аналитическую конференцию **«Конкуренция: стратегия, тактика, модели, обучение»**. Она является логическим продолжением диалога представителей деловых кругов России, органов государственной власти, образования и науки, возникшего на прошлогодней конференции, которая прошла 17 мая 2006 г. в конференц-зале «Петровский» гостиницы «Националь».

Интерес, который вызвала эта конференция, наглядно показал, что проблемы, вынесенные для обсуждения, являются весьма значимыми и актуальными как для научного сообщества, так и для бизнеса, и для сферы образования.

Участники Первой аналитической конференции **«Конкуренция: стратегия, тактика, модели, обучение»** приняли решение о ее ежегодном проведении.

В рамках подготовки ко Второй аналитической конференции редакция журнала считала целесообразным вынести материалы прошлогодней конференции на обсуждение более широкой аудитории. Это даст возможность читателям журнала ознакомиться с основными идеями, с позициями, заявленными ее участниками, дискуссионными вопросами, которые обсуждались на конференции.

Конференция прошла в формате трех сессий:

1. Стратегия, тактика, модели конкурентного поведения компаний на глобальном и локальных рынках.
2. Государственная конкурентная политика и антимонопольное регулирование рынков.
3. Конкуренция и конкурентоспособность: формирование профессиональных компетенций.

Некоторые из материалов Первой аналитической конференции уже нашли отражение на страницах первого и второго номеров журнала «Современная конкуренция», ряд материалов публикуется в настоящем номере.

Предлагаем их вашему вниманию.

Первую аналитическую конференцию «Конкуренция: стратегия, тактика, модели, обучение» открыл ректор Московской финансово-промышленной академии **Рубин Юрий Борисович**, который в своем приветствии к участникам конференции обозначил задачи и сообщил регламент работы конференции.

Заместитель председателя Комитета Государственной Думы по образованию и науке **Иванова Валентина Николаевна**,

обратившись к участникам конференции, отметила важность и актуальность данной конференции, подчеркнув, что тема конкурентоспособности российского образования и его взаимодействия с бизнесом является стратегическим направлением повышения эффективности российского образования не только с позиций реализации национального проекта образования, но и с позиций вхождения России в так называемый Болонский процесс. Учет всех

требований Болонской конвенции возможен только при условии повышения конкурентоспособности российского образования. Эта конкурентоспособность, в свою очередь, прямо зависит от того, какие механизмы финансирования будут использоваться, как, исходя из новых современных требований, будет выстроена технология обучения. Наконец, насколько эффективно будет построено взаимодействие образования и бизнеса.

Президент Общероссийской общественной организации «Российский союз промышленников и предпринимателей (РСПП)» **Шохин Александр Николаевич** также подчеркнул важность обсуждения проблем конкурентоспособности российской экономики и конкуренции, как основного рыночного механизма обеспечения эффективности экономики. В своем выступлении он остановился на слагаемых конкуренции, активная проработка и реализация которых совместно бизнесом, властью и образовательным научным сообществом, может дать весьма ощутимый результат в решении проблем повышения конкурентоспособности экономики страны в целом и конкурентоспособности отдельного человека («Современная конкуренция», №3).

Президент общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «Опора России» **Борисов Сергей Ренатович** привлек внимание участников конференции к проблемам конкуренции в сфере малого и среднего предпринимательства. Подчеркнув, что для малого бизнеса конкуренция — это жизнь, это возможность развития, возможность увеличивать свои ряды, С.Р. Борисов заметил, что сегодня немало делается для того, чтобы этот бизнес в стране развивался. «Административная реформа (при всех ее недостатках) тоже внесла свой вклад. Отвоевываются непрофильные функции, мешающие развитию малого и среднего предпринимательства, су-

щественно влияя на рост и на абсолютную величину непроизводственных издержек. Они огромны. По данным исследования «Опоры России» и ВЦИОМ, в среднем каждый десятый рубль предприниматели платят за преодоление барьеров, за разрешения. Это огромная плата. Мы решительно включились в отвоевывание территории у тех чиновников, которые не должны заниматься регулированием предпринимательской деятельности» — сказал С.Р. Борисов.

По мнению лидера «Опоры России», малый и средний бизнес страдает и от других причин, которые препятствуют развитию конкуренции, причем в большей степени страдают самобытные, хорошо растущие малые и средние компании. Навести порядок можно только законодательно: прежде всего, повысив роль институтов гражданского общества в создании моделей совершенствования отечественного рынка. Речь идет о бизнес-объединениях, цеховых организациях, так называемых отраслевых союзах. До недавнего времени многие министерства отмахивались от цеховых союзов. Сейчас эта тенденция изменилась, во многом благодаря Минэкономразвития. Все инновации в законотворчестве, в регулировании предпринимательской деятельности решаются только путем согласования между бизнесом и представителями этого министерства. Приветствуя такое положение дел, С.Р. Борисов подчеркнул, что подобный опыт нужно распространить абсолютно по всему рынку, что должен быть создан некий координирующий правительственный орган, который смог бы подвести к общему знаменателю подходы к тому, чтобы бизнес взаимодействовал с властью по всем направлениям деятельности.

«К сожалению, 80 % всех субъектов малого предпринимательства работают в торговле, причем в примитивной торговле. Это рынки, где занята огромная армия, около десяти миллионов. Нужно сделать

все, чтобы вырвать людей из примитивного предпринимательства. Это был их первый шаг, первый бизнес-инкубатор. Они получили определенный навык и должны двигаться вперед. Что касается других сфер, то 1,5 % составляют научно-технические малые предприятия, инновационные предприятия; 2 % — в области здравоохранения и социальных услуг, 11 % — в области строительства, 15 % — в области производства. Это перекореженная система. Мы выращиваем убогое конкурентное дерево, которое и плоды будет давать плохие», — сказал С. Р. Борисов.

В своем выступлении лидер «Опоры России» особо подчеркнул, что задача образовательной системы — переобучить людей, создать инфраструктуру для малых предприятий, перенять опыт наших соседей, в том числе Финляндии, где эффективно действуют бизнес-инкубаторы, собирающие различные идеи и помогающие их продвигать. «Государственные службы берут на себя регистрацию, выставки, стандартизацию. В результате 86 % малых предприятий, которые приходят в бизнес-инкубатор, — успешные. Поэтому Финляндия занимает по индексу конкурентоспособности первое место, а мы 75-е. У нас огромное поле для совместной деятельности с учебными заведениями, и если объединить усилия, протянуть цепочку от школы к вузу и начать готовить людей к конкурентному рынку, можно достичь многого», — сказал С. Р. Борисов.

Заместитель руководителя Федеральной службы по надзору в сфере образования и науки **Геворкян Елена Николаевна**, сосредоточила внимание на проблемах обеспечения конкурентоспособности российского образования. По мнению Е. Н. Геворкян, сегодня есть полное основание говорить о том, что качество российского образования ухудшается и это во многом обусловлено сложившейся в стране системой образования и качеством рынка образовательных ресурсов. Разви-

тие негосударственного сектора образования и развитие платного образования в государственных высших учебных заведениях привели к тому, что сегодня на десять тысяч населения в стране приходится 458 студентов, т. е. в 2,6 раза больше, чем в 1992 г. (170 студентов на 10 000 населения). Однако система образования продолжает финансироваться из расчета 170 студентов на десять тысяч населения.

Е. Н. Геворкян отметила неравномерность развития российского рынка образовательных услуг. Лидером по количеству студентов являются, конечно, Москва и Санкт-Петербург, где на десять тысяч населения, соответственно, приходится 970 и 925 студентов. Чуть отстают Томская и Новосибирская области, 844 и 636. Больше пятисот студентов на десять тысяч населения в Хабаровском крае, Орловской, Самарской, Камчатской областях, в Республиках Татарстан и Северная Осетия. В числе отстающих — Коми-Пермяцкий автономный округ, Ненецкий округ, Усть-Ордынский, Бурятский и Эвенский автономные округа. Е. Н. Геворкян обратила внимание участников конференции на то, что основной рост численности студентов произошел за счет студентов, которые обучаются на платной основе. Их в 2,5 раза больше, чем в целом в негосударственных вузах. В негосударственных вузах обучается чуть более миллиона человек. Как правомерно заметила Е. Н. Геворкян, утверждения о том, что на качество российского образования повлияло создание негосударственного сектора образования — весьма опрометчивы.

К проблемам, требующим особого внимания со стороны бизнеса, сферы образования и науки Е. Н. Геворкян, прежде всего проблему профессиональной ориентации молодежи. Исследования, проведенные Федеральной службой по надзору в сфере образования и науки, показал, что по-прежнему приоритет отдается экономическим специальностям. Меньше всего юношей

и девушек интересуют естественные науки и математика. В 2000 и 2004 гг. на этих специальностях обучалось не более 3-4 %. По сравнению с 2000 г., в 2005 г. снизился интерес к инженерным специальностям.

Не менее остро, по мнению Е. Н. Геворкян, стоит и проблема с преподавателями высшей квалификации. Формально число докторов наук возросло в два раза и достигло 34 тысячи человек, но если в 1993 г. на одного профессора приходилось 145 студентов, то в 2004 — уже 202. Аналогичная ситуация и по кандидатам наук. В 2003 г. на одного кандидата приходилось 49 студентов, сейчас — 22 студента, хотя формально число кандидатов наук увеличилось почти на 30 тысяч. Как справедливо заметила Е. Н. Геворкян, — «Мы хотим теми же силами практически решить задачу, которая является по объему в 2-3 раза больше, чем аналогичная в 1993 г.». Развитие рынка образовательных услуг, по мнению Е. Н. Геворкян, привело к появлению вузов совершенно различного качества. И образование, в том числе высшее, в России стало разным. Оно расслоилось на элитное образование, на среднее образование и на образование низкого качества. Пора это уже признавать. Это остро ставит проблему выдачи единого государственного диплома.

С точки зрения представителя надзорной службы, по мнению Е. Н. Геворкян, необходим ряд мер по улучшению российской системы образования. Прежде всего, это переподготовка педагогических кадров. Второе — это изменение содержания образования. При этом, с одной стороны, особую значимость приобретают компетенции, сформированные с участием бизнеса, с другой — безусловно, академическая составляющая высшего образования всегда должна идти вперед, опережая те потребности, которые сегодня заказывает экономика и бизнес.

Следует ужесточить процедуры лицензирования и открытия новых вузов. Про-

цедура оценки качества должна стать более прозрачной. При этом дело Федеральной службы по надзору в сфере образования и науки — организовать процесс проведения экспертизы. А в экспертизе должны участвовать те, кто является непосредственно потребителем образовательных услуг: сам выпускник, работодатель, в конце концов, общественные структуры, представители общества и государства.

По мнению заместителя директора ИЭ РАН, д. э. н., профессора **Сорокина Дмитрия Евгеньевича**, для обеспечения конкурентоспособности нашей экономики, безусловно, необходимо соответствующее внутреннее законодательство, защита и продвижение национального бизнеса в условиях международной конкуренции, создание условий для вступления России в ВТО и так далее. Но достаточно ли иметь необходимые для конкуренции законы, хорошую правоприменительную практику и законопослушное поведение тех, кто конкурирует, умение организовать дело на своей фирме, эффективную систему подготовки кадров и так далее, и тому подобное, чтобы стать конкурентоспособным? Д. Е. Сорокин выразил уверенность в том, что этого недостаточно. Потому что отсутствие материально-технологической базы, которая позволит производить в стране конкурентоспособную продукцию, может свести результат практически к нулю. Однако, к сожалению, этой стороне дела уделяется недостаточное внимание. Опыт наиболее конкурентоспособных стран, играющих роль полюсов современной глобальной экономики, тех же Соединенных Штатов Америки, Германии и Японии показывает, что конкурентоспособность экономики возможна только при наличии так называемого **ядра саморазвития**. Под этим понимается набор машиностроительных отраслей, которые способны на современной технологической базе, во-первых, воспроизводить себя,

а, во-вторых, создавать орудия труда для тех отраслей машиностроения, которые критически важны для обеспечения экономического суверенитета и национальной безопасности.

Как подчеркнул Д. Е. Сорокин, не имея этого ядра, российская экономика не может быть конкурентоспособной. Руководствуясь национальными интересами, необходимо создавать его, включая методы, которые не всегда соответствуют рыночным критериям и отвечают принципам конкурентоспособности. И это не наш выбор. Адепт «свободной руки», «невидимой руки свободного рынка» Адам Смит четко писал, что для выравнивания условий конкуренции необходимо накладывать некоторые тяготы на иностранную промышленность в целях поощрения промышленности отечественной. И в том числе тогда, когда какая-либо отрасль промышленности необходима для обороны страны, что, по мнению Адама Смита, гораздо важнее, чем богатство. Об этом писал и российский реформатор Витте.

Особое внимание в докладе Д. Е. Сорокин уделил материальным, в том числе технологическим факторам обеспечения конкурентоспособности России: «Сегодняшние руководители мирового сообщества, включая, такого авторитета, как генеральный секретарь ООН Кофи Анан, утверждают: промышленно развитые страны, воспевающие достоинства свободной и справедливой торговли на практике осуществляют протекционистскую политику, которая делает совершенно бессмысленным развитие собственной промышленности бедными странами». Вместе с тем экономическое развитие России за последние 15 лет, включая последние пять, характеризуется прямо противоположной направленностью. «Возникает вопрос: на какой технологической базе предполагается делать современное космическое и авиастроение, внедрять нанотехнологии, если в общей структуре инвестиций в ос-

новной капитал в 1990 г. 11,6 % шло в топливную промышленность, а в машиностроение — 8,3 %. А в 2004 г. в машиностроение — 2,8 %. Может ли это быть условием конкурентоспособности России на глобальном уровне? С точки зрения Д. Е. Сорокина, это ведет к тому, что за последние пять лет средний возраст оборудования со сроком службы свыше двадцати лет, согласно официальным данным Росстата, составляет более 51 %. Темпы старения в 2000-2005 гг. были выше среднего темпа старения оборудования, чем в период 1990-2000 гг. При этом, по данным Министерства чрезвычайных ситуаций России, в 2004-2005 гг. примерно 70 % всех чрезвычайных ситуаций — это техногенные катастрофы, тогда как террористические акты составляют от полутора до трех процентов от всех чрезвычайных ситуаций», — сказал докладчик.

По мнению Д. Е. Сорокина, безусловно, необходимо вкладывать финансовые ресурсы в меры предотвращения терактов, но при этом исходя из экономической целесообразности и из понимания того, что главным фактором, снижающим конкурентоспособность отечественной продукции по всем без исключения отраслям, является устаревшее оборудование. В Основных направлениях деятельности правительства на период до 2008 г., как подчеркнул докладчик, прямо указывается на необходимость ускоренного роста технологического уровня производства, прежде всего высокотехнологических отраслей, включая отрасли ВПК, экономики знаний. Правильные установки, но их реализация свидетельствует либо о том, что они носят декларативный характер, либо о неспособности власти реализовать правильный курс.

Докладчик полностью поддержал позицию, что без конкурентоспособного человеческого капитала невозможно быть конкурентоспособным. По его мнению, сохраняя неконкурентную технологическую базу

и развивая человеческий капитал, необходимо понимать, что область его применения будет либо за рубежом, либо из него будет формироваться «беловоротничковая», высоко интеллектуальная преступность. И в этой связи, хотелось бы, подчеркнул Д. Е. Сорокин, чтобы государство не только «создавало правильные законы», связанные с развитием конкуренции, но и проводило экономическую политику, обеспечивающую реализацию этих законов, материальную базу. «В противном случае, мы рискуем осуществить прогноз национального разведывательного совета США, который опубликовал в начале этого года отчет «Контурь мирового будущего»: «Если России не удастся всесторонне развить свою экономику, она сполна испытает на собственной шкуре, что такое нефтяное государство с его несбалансированным экономическим развитием, гигантским неравенством доходов, оттоком капиталов и нарастающими социальными проблемами». Не хотелось бы, чтобы этот прогноз исполнился», — подчеркнул Д. Е. Сорокин.

Логичным выглядело в этой ситуации выступление Председателя исполнительного комитета межрегиональной Ассоциации экономического взаимодействия субъектов РФ «Большой Урал» **Воздвиженского Сергея Борисовича**, который остановился в своем выступлении на конкурентных возможностях регионов. Самым сложным, по его мнению, является вопрос обновления основных фондов. Сегодня в данном вопросе экономика страны находится в «провальном» положении. На старых основных фондах не выжить, какие бы решения по малому бизнесу, отдельным проектам не принимались. К примеру, Транссиб, столетнее воплощение блестящего решения Витте — самая большая в мире протяженность, а скорость — 50 км. Это скорость поезда между Санкт-Петербургом и Москвой при Николае I и при Александре III. Если скорость будет увеличе-

на до 160 км, то мы приближаем Дальний Восток, создаются условия для совершенно другой экономики Дальнего Востока и Восточной Сибири. «У нас есть возможность делать самые современные локомотивы, вагоны, колеса, рельсы и так далее. Урал и его металлургия получают другой импульс к жизни. Страна получает другую транспортную схему другого поколения, другого века. Не решая таких глобальных вопросов, мы не можем решить развитие всей остальной экономики», — подчеркнул С. Б. Воздвиженский.

Вместе с тем, считает председатель исполнительного комитета межрегиональной Ассоциации экономического взаимодействия субъектов РФ «Большой Урал», — миф о том, что наша промышленность умерла, блестяще распространяется и блестяще работает. Но это действительно миф. К примеру, в авиапромышленности, установка на Ил-76 знаменитого двигателя ПС-90А, модернизированного, обеспечивает грузоподъемность 50 т и увеличивает рост по дальности полета на 30 %. При этом все мировые нормы перекрываются. Такого грузового самолета сегодня в мире не существует. Не стоит забывать, заметил С. Б. Воздвиженский, что Россия единственная страна в мире, имеющая опыт эксплуатации атомных станций на быстрых нейтронах, что дает возможность сократить расходы урана в 60 раз. Он подчеркнул также, что нужны стратегические направления развития государства. Пока мы будем закрывать на это глаза, жить только сегодняшним днем, развития страны не будет. Нам надо перейти к глобальным оценкам своего места в мировой экономике, тех возможностей, которые у нас есть. А возможностей у России, по словам С. Б. Воздвиженского, больше, чем у кого-либо.

Выступление заместителя директора Центрального экономико-математического института РАН **Клейнера Георгия Борисовича** было посвящено вопросам мик-

роэкономии знаний и конкурентоспособности предприятия. Экономикой знаний, по его мнению, можно называть такое состояние экономики данной страны, при котором: знания становятся полноценным товаром; любой новый товар несет в себе уникальные знания. знания становятся одним из основных факторов производства. «Под знаниями мы понимаем не просто сведения, но концентрированную, обобщенную, систематизированную и общественно апробированную информацию. Соответственно, под **микроэкономикой знаний** понимается теория и практика развития предприятий (фирм) и межфирменных взаимоотношений в экономике знаний. Применительно к экономике знаний наше представление о том, что такое микроэкономика, должно практически полностью измениться», — сказал он.

Экономика в целом при этом из **репликационной**, т.е. основанной на воспроизведении как можно большего количества экземпляров данного товара, становится **инновационной**, основанной на создании новых экземпляров товаров. При этом, подчеркнул Г. Б. Клейнер, в экономике знаний конкуренцию уже нельзя рассматривать как главенствующий способ взаимоотношений между предприятиями. Сочетание конкуренции и кооперации, сочетание сотрудничества и соперничества — это принципиально новый момент, на который необходимо обратить особое внимание («Современная конкуренция», №3).

Управляющий партнер компании *Strategica* группы компаний «Проинвест», член правления НП ГИФА **Идрисов Александр Борисович** особое внимание в своем докладе уделил вопросам экспансии российских компаний на зарубежные рынки посредством стратегических транзакций. «Достаточно распространенным, — сказал А. Б. Идрисов, — является мнение, что нужно защищать конкурентную позицию

России, что правительство должно обратить самое серьезное внимание на эту проблему. Не возражая принципиально против этой позиции, следует заметить, что проблема лежит совершенно в другой области». По мнению выступавшего, для того чтобы правительство могло осознать, каким образом конкурировать сегодня, нужно ответить на три простых вопроса: какие сектора мировой экономики в ближайшие 15-20 лет будут расти устойчиво; какие рынки в мире будут потреблять продукцию и услуги этих секторов в ближайшие 15-20 лет; что должна сделать власть, чтобы в России появились корпорации, которые в этих секторах экономики, на этих рынках смогут успешно конкурировать? Если нет ответов на три этих фундаментальных вопроса, все остальное, по мнению А. Б. Идрисова, не имеет значения, поскольку бессистемные решения и соответствующие им действия, непонимание того, где завтра будут создаваться ценности, приведут только к одному результату: экономика страны всегда будет находиться в последнем вагоне уходящего поезда. «Мы конкурируем в открытом мире, в открытой экономике, мы лишь часть мировой экономики. И будучи частью этой экономики, нужно иметь очень четкие ответы на поставленные выше вопросы», — подчеркнул А. Б. Идрисов. Он заявил о том, что перед Россией открылась колоссальная возможность. «Она открылась совсем недавно, когда социалистическая Европа дошла до крайней точки деградации», с точки зрения развития экономики: рост издержек, снижение спроса на индустриальные товары. Сегодня в Европе — деиндустриализация. Вместе с тем в России появились компании, которые в состоянии управлять глобальными операциями и сформировался класс менеджеров, способных ими управлять, с хорошим уровнем образования. А. Б. Идрисов уверен, что «ключевые менеджеры более важный фактор для раз-

вития компании, чем оборудование и даже чертежи или технологии». Докладчик подчеркнул, что ключевые компетенции быстро не создаются, а это значит, что в первую очередь, нужно покупать компетентных людей, способных работать на международных глобальных рынках. И только во вторую очередь технологии и оборудование.

Проблемам стратегических конкурентных преимуществ в формировании конкурентоспособности на микро-, мезо- и макро уровнях посвятил свое выступление директор Национального института развития Отделения общих наук РАН **Гельвановский Михаил Иванович** («Современная конкуренция», № 1).

Заместитель директора Центрального экономико-математического института РАН **Айвазян Сергей Артемьевич** в своем докладе уделил внимание эконометрическим подходам к оценке эффективности государственной конкурентной политики и ее дальнейшей корректировке. Он считает, что с помощью методов эконометрического анализа можно исследовать связи, существующие между ключевыми показателями качества жизни населения России, с одной стороны, и характеристиками проводимой государством конкурентной политики — с другой. Для этого на первом этапе строятся интегральные индикаторы таких синтетических (латентных) категорий, как «качество населения», «уровень социального согласия в обществе», «качество жизни населения», «уровень открытости и привлекательности бизнеса для зарубежного инвестора», «эффективность политики стимулирования бизнеса». На втором этапе моделируются и анализируются связи, существующие между каждой из трех первых категорий и двумя последними. Построение названных индикаторов, их мониторинг и эконометрическая оценка искомых статистических зависимостей позволяют, «с одной стороны, составлять межстрановые рейтинги по анализируемым синтети-

ческим категориям качества жизни и эффективности государственной конкурентной политики. С другой — использовать оцененные зависимости и наблюдающуюся динамику для выявления «узких мест» и основных проблемных областей в государственной конкурентной политике, что, само по себе, является важной частью информационного обеспечения задачи ее корректировки», — сказал С.А. Айвазян. Эффективность проводимой государством конкурентной политики определяется, в конечном счете, весомостью ее положительного вклада в достижение главной цели, состоящей в улучшении качества жизни населения, — подчеркнул С.А. Айвазян.

О конкурентных преимуществах «честного» бизнеса говорил д. э. н., профессор кафедры экономической теории Финансовой академии при правительстве РФ **Андрей Юрьевич Юданов**. По его мнению, наиболее заметное воздействие на конкурентное положение большинства российских фирм оказывают три основные внешние силы, выступающие на конкретных рынках как по отдельности, так и в разнообразных комбинациях: конкурентное давление со стороны фирм-доминантов, занимающих большую долю рынка и способных высокоэффективно производить пользующуюся массовым спросом продукцию; влияние на конкурентную среду мощных государственных и/или олигархических структур; воздействие теневой экономики. Под влиянием трех названных сил реальный рынок «белого» бизнеса, доступного для «среднестатистических» фирм, часто оказывается резко суженным. На крошечном рыночном пятачке они вовлечены в острую конкурентную борьбу с подобными себе компаниями, выпускающими практически ту же самую продукцию. Кроме взаимной разрушительной конкуренции «обычные» фирмы страдают и от ударов более мощных иностранных или российских фирм-доминантов, давления компаний государственного

и/или олигархического сектора и, наконец, проигрывают по уровню издержек фирмам, использующим нелегальные или полулегальные «схемы» теневого бизнеса («Современная конкуренция», №2).

Проблемы развития банковской конкуренции в России нашли отражение в докладе д. э. н., профессора Саратовского государственного социально-экономического университета **Коробова Юрия Ивановича**. По его мнению, банковская конкуренция по существу стала важнейшим фактором эволюции сущности банка — от «банка-учреждения» к «банку-предприятию». Развитие банковской конкуренции в России — уже свершившийся факт. Не вызывает сомнения, что значение ее в обозримом будущем многократно усилится. Все это делает банковскую конкуренцию одним из важных и перспективных объектов научных исследований — подчеркнул Ю.И. Коробов («Современная конкуренция», №1).

Президент НП «Российская коллегия оценщиков», член экспертно-консультационного совета при Министерстве экономического развития и торговли РФ **Галушка Александр Сергеевич** остановился на проблеме конкурентоспособности российских оценочных компаний. Он отметил, что в России отсутствует история оценочной деятельности, последняя формировалась как свободная профессия. Сегодня лицензии для осуществления этого вида деятельности не требуется. Вместо лицензирования установлена принципиально новая модель регулирования — саморегулирование. По мнению президента НП «Российская коллегия оценщиков», при отсутствии истории саморегулирования, культуры саморегулирования, реальной практики, в том числе правоприменительной, существует серьезное недопонимание того, что такое институт саморегулирования. Как считает А.С. Галушка, три главных компонента формируют облик этого института: установление стандар-

тов, обязательных для применения всеми членами данной организации саморегулирования; контроль или надзор над соблюдением, как законодательства, так и принятых стандартов; создание системы материальной имущественной ответственности.

Выступавший подчеркнул, что возможность отечественных компаний работать в системе международных стандартов является одним из факторов, который обеспечивает, в том числе, и их международную конкурентоспособность. А.С. Галушка отметил, что глобальные инвестиционные процессы, которые сегодня протекают, во многом обеспечиваются системой международной финансовой отчетности. Определение стоимости имущества, достоверное раскрытие активов компании основаны полностью на международных стандартах и оценках. Именно эти стандарты раскрывают концепцию справедливой стоимости. По словам Президента НП «Российская коллегия оценщиков», кроме базирования на международных стандартах, сегодня остро стоит вопрос о «неработоспособности» ФЗ «О техническом регулировании». Закон принят в декабре 2002 г., но до сегодняшнего дня не принят ни один из 10000 технических регламентов, в которых так нуждается страна.

А.С. Галушка уверен, что упор на международные стандарты оценки, комплексная стандартизация и разработка специализированного международного стандарта качества услуг существенным образом повышают конкурентоспособность российских компаний.

На проблемах управления конкурентоспособностью вуза остановился профессор Российского государственного университета инновационных технологий и предпринимательства, д. э. н. **Фатхутдинов Раис Ахметович**, который отметил, что конкурентоспособность вуза заключается, в первую очередь, в его способности

готовить специалистов, выдерживающих конкурентную борьбу на конкретном внешнем или внутреннем рынке труда; в разработке конкурентоспособных новшеств в своей области; в введении эффективной воспроизводственной политики во всех сферах вузовской деятельности. По мнению Р.А. Фатхутдинова, механизм управления конкурентоспособностью вуза состоит из следующих взаимосвязанных компонентов: миссия вуза; его связи с внешней средой; инструменты новой инновационной экономики, применение которых может обеспечить конкурентоспособность вуза; принципы, функции и методы управления. «Главным условием повышения конкурентоспособности вуза является интеграция школы, вуза, науки, производства и рыночного механизма, перевод инженерно-экономического образования на интегрированную систему МЭТУК (методика → экономика + техника + управление → конкурентоспособность). Следует глубже анализировать и шире применять инструменты новой инновационной экономики (законы, научные принципы, подходы, принципы, современные методы, технологии)», — подчеркнул Р.А. Фатхутдинов.

Член правления Общероссийской общественной организации «Деловая Россия», первый заместитель председателя правления ОАО «Российские коммунальные системы» **Брусникин Николай Юрьевич** подчеркнул, что компаниям, осуществляющим сегодня свою деятельность в России в независимости от принадлежности к конкретной отрасли или степени конкуренции (монопольности) приходится работать в условиях постоянного противостояния и борьбы с другими компаниями. По его мнению, важной характеристикой конкуренции в России является активное использование административного ресурса как рычага воздействия на конкурентов, а зачастую и основного конкурентного преимущества, обеспечивающего получение

прибыли и рост доли рынка. В результате наблюдается ситуация, при которой все компании на рынке действуют независимо друг от друга, а в роли «независимого арбитра» выступает государство, принимающее то одну, то другую сторону. Сложившаяся схема отношений в большинстве своем неэффективна, в связи с чем может и должна подвергаться критике. Этого требуют здравый смысл и законы рынка.

«Не секрет, — сказал Н.Ю. Брусникин, — что на западных рынках наблюдается противоположная ситуация. Компании стараются максимально взаимодействовать друг с другом и государством, получая от этого взаимную выгоду. Западный рынок характеризуется активным использованием всевозможных форм сотрудничества: компании объединяются и действуют сообща. Необходимость и актуальность сотрудничества и объединения диктует сама логика бизнеса. Многие компании в мире существенно упрочили благодаря этому свое положение на рынках. Примером этого может служить мировое машиностроение (VW, Skoda и т.д.)». Как заметил выступавший, спустя двадцать лет преимущества объединения и сотрудничества стали осознавать и российские управленцы. Все чаще компании объединяются в холдинги, сотрудничают в рамках некоммерческих партнерств, ассоциаций и саморегулируемых объединений (СРО). Также в России активно развивается сотрудничество между частными компаниями и государством. В качестве примера Н.Ю. Брусникин привел ГЧП в сферах транспорта и ЖКХ, а также создание различных экспертных советов и при министерствах РФ. Сотрудничество в рамках объединений, предполагает оказание взаимной экспертной и консультационной помощи, взаимодействие в вопросах совершенствования законодательства. Сотрудничество компаний на рынке способствует, по мнению Н.Ю. Брусникина, формированию профессиональных правил стандартов деятельности; об-

мену опытом и отраслевой информацией; совместному противостоянию внешним угрозам; организации информационного сопровождения процессов реформирования отрасли.

Как представитель сферы ЖКХ, первый заместитель председателя правления ОАО «Российские коммунальные системы» отметил успехи данной отрасли в вопросах сотрудничества компаний друг с другом и государством. Частные операторы ЖКХ связаны с крупнейшим российским капиталом и сегодня активно с ним сотрудничают. В качестве примера можно привести тот факт, что в 2006 г. осуществляется объединение РКС, КЭС-МЭБ и Газэкс, что приведет к созданию крупнейшего в России частного оператора ЖКХ. В начале марта этого года принято решение о создании СПО частных операторов ЖКХ. Развивающееся сотрудничество между компаниями отрасли позволит частным операторам более эффективно осуществлять деятельность по обеспечению населения коммунальными услугами. В качестве примера успешного сотрудничества частных операторов с государственными структурами в сфере ЖКХ (несмотря на противоположность интересов) Н. Ю. Брусникин привел опыт работы ОАО «РКС» в регионах присутствия.

По мнению выступавшего, зарубежный опыт и отдельные примеры в России показывают, что сотрудничество компаний на конкурентных рынках между собой и с государственными структурами приводит к положительным результатам: развитию отрасли; повышению эффективности деятельности всех участников рынка; повышению качества товаров и услуг всех компаний отрасли; более полному удовлетворению запросов потребителей.

Сопредседатель Совета по национальной конкурентоспособности **Шестопалов Андрей Геннадьевич**, обратившись к участникам конференции, рассказал о роли Совета по национальной конкуренто-

способности, подчеркнув, что «Совет — это некоммерческая, негосударственная, не аффилированная с бизнесом организация, которая ставит своей целью повышение конкурентоспособности страны. У нее есть несколько проектов. Один из них обучающий. На сегодняшний день Совет выпускает вестники. Главный проект, который будет опубликован — это отчет о конкурентоспособности России, который будет издаваться с ежегодной периодичностью и должен финансироваться бизнесом. Он для него ценен».

Президент Национального союза экспортеров продовольствия **Булатов Дмитрий Сергеевич** подчеркнул, что конкурентные позиции российских и зарубежных производителей во многом определяются масштабами и эффективностью содействия государства при осуществлении экспортной деятельности. Разумеется, заметил выступавший, что речь идет о таком содействии, которое соответствует нормам и правилам ВТО. В данном случае существует особый вид конкуренции, конкуренции, с которой российские производители сталкиваются на внешних рынках. Во многих странах, как известно, государство помогает экспортерам.

Особое внимание Д. С. Булатов уделил деятельности Национального союза экспортеров продовольствия по поддержке отечественных производителей при поставках их продукции за рубеж. Предложения Союза по защите интересов экспортеров продовольствия были учтены при разработке и принятии Федерального закона «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» (от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ), в котором предусмотрены меры поддержки экспорта в соответствии с правилами и нормами ВТО. Союз осуществляет для своих участников непосредственный поиск партнеров из числа зарубежных компаний-импортеров, используя возможности российских торговых предств за рубежом, осуществляет час-

тичное финансирование организации российских экспозиций на крупных выставках и ярмарках, проводимых за рубежом. Будучи участником Торгово-экономического Совета при Минэкономразвития России, Национальный союз экспортеров продовольствия, имеет право выдвигать своих участников на ежегодный конкурс **«Лучший российский экспортер»**.

Особое внимание в своем докладе Д.С. Булатов уделил вопросам государственной финансовой поддержки экспорта продовольствия. Основной целью этой поддержки является усиление конкурентных позиций российских экспортеров промышленной продукции и увеличение в структуре экспорта доли изделий с высокой степенью переработки.

Важным резервом раскрытия экспортного потенциала отечественного АПК, по мнению Д.С. Булатова, может стать вступление России в ФАО (Продовольственную и сельскохозяйственную организацию ООН). Активное подключение к данному процессу всех заинтересованных организаций способствовало бы более полному и эффективному использованию возможностей, которое дает членство в ФАО, особенно с учетом того, что эта организация оказывает содействие не только странам «третьего мира», странам с переходной экономикой, но и другим. «В отличие от ВТО в ФАО не надо сравнивать плюсы и минусы, там только плюсы. Для своих участников ФАО проводит предварительную экспертизу проектов решений в области аграрной политики, как внутренней, так и внешней и, вообще, в области внешних экономических связей в сфере АПК. Минус один — необходимость выплачивать ежегодный членский взнос, который с легкостью окупаем», — сказал Д.С. Булатов. Развитию экспортных производств, по его мнению, в немалой степени содействовало бы получение доступа к генетическим банкам растений и животных, передача достижений в области

биотехнологии, разработка и помощь в реализации конкретных проектов, в том числе в области развития экспортного производства.

Главный редактор журнала «Стратегия и конкурентоспособность» **Клейн Александр Владимирович** в своем выступлении остановился на важнейшей особенности современного развития социально-экономических систем, связанной с таким понятием, как «этичность». «Когда мы говорим о простом бизнесе или простом уровне развития цивилизации, то достаточно членам этого сообщества формально соблюдать его ценности — законодательные или этические — и они могут коммуницировать и даже успешно делать дела. Как только уровень развития сообщества повышается, а среда усложняется, то возникает новое требование: ценности сообщества должны разделяться членами сообщества не из-под палки, не насильственно, а искренне», — считает А.С. Клейн. При этом член сообщества должен не просто «разделять ценности сообщества, в котором он находится», а должен обладать своей собственной, тщательно выстроенной системой ценностей, которой он следует безусловно и которая «совпадает» с ценностями сообщества. Система ценностей, которая органично содержит такую ценность, как «постоянно учиться», содержит и другие ценности. Как правило, это такие ценности как: не воровать, помогать и относиться терпимо к окружающим.

Именно то, что члены сообщества способны обладать такими ценностями и приводит к тому, что выстраивается эффективное коммуницирование между ними, рождаются креативные идеи, внутри корпорации накапливается и распространяется опыт — что, в свою очередь, лежит в основе конкурентоспособности компании. Насколько члены сообщества стратегичны, насколько они креативны, насколько они мобильны, насколько они могут следовать

изменяющимся условиям окружающей среды — настолько сообщество конкурентоспособно в сложно устроенной цивилизационной среде. Возможность контактировать, взаимодействовать друг с другом не на уровне вражды, не на уровне «войны», а на уровне взаимопомощи, на уровне «мира» — эти самые простые истины позволяют обеспечивать компании свою конкурентоспособность, — подчеркнул А.С. Клейн.

Особое внимание участников конференции привлекли вопросы конкуренции и конкурентоспособности на рынке образовательных услуг. Вопросам формирования профессиональных компетенций, необходимости совершенствования системы послепрофессионального образования посвятил свое выступление заведующий кафедрой «Управление финансовыми рисками» Государственного университета управления, д. э. н., профессор **Морыженков Владимир Алексеевич**. О компетентностном подходе при подготовке специалистов в области социального управления говорил заведующий кафедрой государственного и муниципального управления РУДН, д. э. н., профессор **Федоров Владимир Александрович**. Научный руководитель программы EMBA в «Высшей школе МБА РЭА им. Г.В. Плеханова», проректор по учебной работе РЭА им. Г.В. Плеханова, д. э. н., профессор **Данько Тамара Петровна** остановилась на проблемах стандартизации системы образования, инновационности учебного процесса, качестве образовательных программ в Высшей школе. **Вергилес Элеонора Вадимовна** к. э. н., профессор директор Института магистерской подготовки МЭСИ посвятила свое выступление качествам менеджера, необходимым для достижения успеха в условиях конкуренции.

Ректор Института управления, бизнеса и права, г. Ростов-на-Дону, д. э. н., профессор **Акперов Имран Гурруевич**

и к. э. н., доцент **Светашев Сергей Сергеевич** посвятили свое выступление системным альянсам в экономике постиндустриального общества, подчеркнув, что целью управления (и критерием оценки качества управления) становится оптимизация использования интеллектуального капитала, его наращивание и развитие. Поиск в мировой практике подходов и механизмов, позволяющих наиболее эффективно использовать весь комплекс имеющихся у организаций ресурсов, и, прежде всего — интеллектуальных ресурсов во всех их формах и видах, привел к целесообразности реализации различного вида партнерств, альянсов, совместных Проектов всех участников экономической цепочки создания стоимости. Особое внимание И.Г. Акперов и С.С. Светашев уделили факторам, «мешающим» этому процессу: «психологической инерции», сформировавшейся у большинства жителей постсоветского пространства в связи с постоянным пренебрежительным отношением со стороны общества и государства к «человеческому капиталу» в его интеллектуальном, творческом измерении, которое трансформировалось в стойкое убеждение в том, что эти факторы очень слабо связаны с реальной экономикой, с общественным и личным успехом. Второй «мешающий фактор», по мнению выступавших, присущ большинству стран мира и обусловлен следующей ситуацией. Стремительное (по историческим меркам) продвижение от индустриального общества к постиндустриальному не предоставило достаточно времени для «естественного» и постепенного формирования необходимой совокупности подходов, методов, методик, инструментов и механизмов, всей системы эффективного оперирования принципиально новым (и уже ключевым!) ресурсом — интеллектуальным капиталом. Это формирование идет, так сказать, «в реальном масштабе време-

ни», одновременно со становлением новой «экономики, построенной на знаниях», все ценности которой являются «производными» от интеллектуального капитала. И период накопления опыта и знаний в этой области несопоставим с аналогичным периодом, в течение которого была сформирована хорошо отлаженная система экономического и правового оперирования основными ценностями до-индустриальной и индустриальной фаз экономического развития: землей и другими природными ресурсами, материально-техническими производственными ресурсами, финансовым капиталом.

«Третья «помеха» эффективному использованию (в том числе и осознанию значимости!) интеллектуального капитала у нас — низкий уровень спроса на этот ресурс, его востребованности со стороны реальной экономики. И поэтому, в полном

соответствии с аксиомами рынка, формируется «порочный круг»: слабая востребованность интеллектуальных ресурсов не стимулирует роста предложения, что, в свою очередь, не позволяет большинству отраслей хозяйства достичь уровня, когда они могут и готовы активно и эффективно использовать интеллектуальный капитал», — отметили И.Г. Акперов и С.С. Светашев.

По мнению ученых, мобилизация интеллектуального потенциала и его эффективное использование для развития инновационной экономики может быть достигнуто на основе системных альянсов, включающих организации-носители трех основных видов ресурсов («капиталов»): производственных (компания — производитель товара или услуги); финансовых (банк); интеллектуальных (вуз).

В Первой аналитической конференции «Конкуренция: стратегия, тактика, модели, обучение» приняли участие 140 представителей бизнеса, прикладной науки и образования, а также руководители и представители федеральных органов исполнительной и законодательной власти.

В ходе подготовки и проведения конференции удалось достичь основных поставленных целей:

- содействие установлению и развитию эффективного партнерского диалога между представителями государства, бизнеса и академического сообщества по вопросам теории и практики конкуренции;
- координация и консолидация совместных усилий власти, бизнеса и образования по подготовке заинтересованных сторон к эффективному функционированию в конкурентной среде, направленному на поступательное и динамичное развитие российской экономики;
- развитие прикладных научных исследований по проблемам конкурентной политики и антимонопольному регулированию рынков, конкурентного поведения и конкурентоспособности;
- стимулирование развития деловых партнерских отношений между заинтересованными сторонами в формировании и реализации образовательных программ, направленных на развитие профессиональных компетенций в сфере конкурентного поведения.

УДК 338.24

Глазьев С.Ю., член-корреспондент РАН,
научный руководитель Национального института развития

ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ¹

Несмотря на видимое благополучие формальных макроэкономических показателей, развитие России в последние годы наталкивается на серьезные барьеры, возникшие вследствие проводившейся экономической политики. Конкурентоспособность российской экономики продолжает стремительно падать. Одна из причин этого — сотни миллиардов долларов сверхприбыли, полученные от экспорта природных ресурсов, использованы для ее модернизации недостаточно эффективно.

Редакция журнала публикует выдержки из доклада члена-корреспондента РАН, научного руководителя Национального института развития С.Ю. Глазьева, сделанного на научно-практической конференции «Стратегия социально-экономического развития России в условиях глобализации», посвященной 10-летию юбилею Национального института развития Отделения общественных наук Российской академии наук.

Денежная политика

Парадоксы проводимой в настоящее время в России денежной политики войдут, наверное, в экономическую историю как самые нелепые курьезы. Как, к примеру, объяснить здравомыслящему человеку сложившуюся в российской экономике ситуацию, при которой возникает зависимость: чем больше валютные поступления от экспорта нефти, тем меньше кредитных ресурсов остается в распоряжении российских предприятий. Чем больше приток иностранных инвестиций, тем меньше возможности внутренних накоплений. Чем больше профицит бюджета, тем выше государственный внутренний долг.

Чтобы оценить упускаемые возможности в сфере денежной политики представим, что Россия отказалась от Центрального банка и своей национальной валюты, перейдя на использование долларов и евро во внутреннем обороте. В этом случае денег у нас оказалось бы вчетверо больше, инфляция — в три раза меньше, а кредиты станут вдвое дешевле и доступнее. Об этом говорит структура денежной программы на 2006 год.

Действительно, на 1 января 2006 г. на 2,299 трлн находящихся в обращении рублей денежной базы Центральный банк аккумулировал 5,245 трлн рублей чистых международных резервов. При этом чистые внутренние активы ЦБ составили — 2946 млрд рублей. То есть денежные власти изъяли из экономического оборота в Стабилизационный фонд и долговые обязательства ЦБ более половины эмити-

¹ Начало: Современная конкуренция. 2007. №2. С. 14-41.

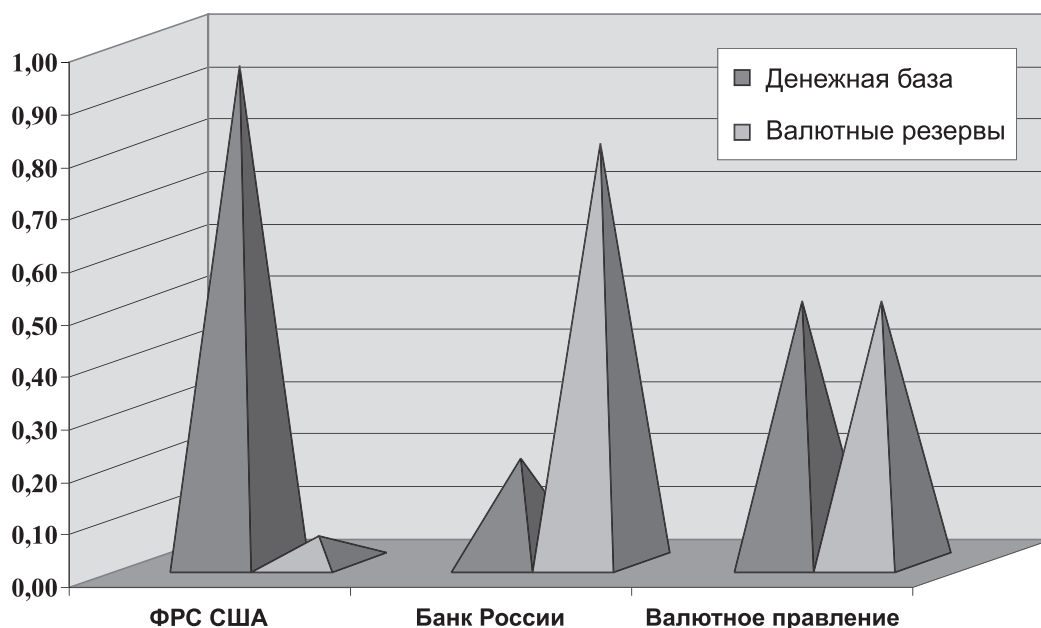


Рис 14. Соотношение денежной базы и валютных резервов

рованных денег. К концу этого года соотношение оставленных и изъятых из экономики денег составит 3095 млрд рублей к — 4869 млрд при увеличении международных резервов до 7964 млрд рублей². Иными словами, на один рубль, работающий в российской экономике, более двух резервируется в иностранных активах.

Для сравнения заметим, что в развитых странах соотношение обратное — величина денежной базы многократно превышает объем золотовалютных резервов (рис. 14). Это означает, что денежные власти искусственно сужают объем денежного предложения даже по сравнению с самой консервативной моделью денежной политики, известной как «валютное правление» (когда страна жестко привязывает объем денежной базы к величине валютных резервов). Двукратное занижение объема денежной базы по отношению к объему резервируемых доходов означает

соответствующее ограничение денежного предложения и возможностей кредитования экономического роста, повышения инвестиций, роста занятости и доходов населения. Неспособность денежных властей эффективно распорядиться обрушившимся на Россию потоком нефтедолларов оборачивается для предприятий завышенными процентными ставками и трудностями в получении кредита.

Все последние годы Центробанк использует единственный канал денежной эмиссии — «прирост чистых международных резервов органов денежно-кредитного регулирования»³, проще говоря, приобретение иностранной валюты. По состоянию на 1 ноября 2006г. величина международных резервов возросла до 272,5 млрд долларов, вчетверо превысив целесообразный минимум, эквивалентный полугодовому объему импорта. Нетрудно показать, что привязка денежной эмиссии к приросту валютных резервов при коли-

² Основные направления денежно-кредитной политики на 2007 год.

³ Там же.

чественном ограничении денежной массы влечет отток денег из большей части производственной сферы, ориентированной на внутренний рынок, которая в отсутствие доступа к кредиту вынуждена изыскивать средства для развития за счет занижения оплаты труда или сворачивать производство.

К примеру, на текущий год верхняя граница прироста денежной массы (агрегат M2) оценивалась ЦБ в 28 %. Денежная эмиссия под прирост валютных резервов в объеме около 100 млрд долларов должна составить более 2,5 трлн рублей, что было бы эквивалентно удвоению денежной базы. Реально ее прирост составит 796 млрд рублей — остальная часть денежной эмиссии стерилизована путем вывода в Стабилизационный фонд 1,5 трлн рублей налоговых поступлений, привлечения на депозиты и в облигации Банка России 229 млрд рублей и повышения норматива обязательных резервов по обязательствам кредитных организаций перед банками-нерезидентами. Таким образом, ЦБ должен изъять за год с внутреннего рынка около 1,7 трлн рублей, которые в противном случае были бы направлены на финансирование производства и инвестиций. При такой политике выходит, что чем больше валютной выручки приходит в Россию от экспорта нефти и газа, тем меньше денег остается для внутреннего производства.

В рамках принятых денежными властями ограничений на прирост денежной массы не только увеличение доходов, но и наращивание экспорта оказывается для экономического роста бесполезным. Ведь при превышении денежной эмиссии под прирост валютных резервов установленной ЦБ верхней границы прироста денежной массы получается, что чем больше в страну поступит валютной выручки, тем больше будет величина стерилизации денежной массы. В той мере, в которой доходы получают нефтегазовые кампании, деньги будут изъяты из государственного бюдже-

та и из банковской системы с целью их замораживания в Стабилизационном фонде и долговых обязательствах Центрального банка. Иными словами, чем больше в страну поступит нефтедолларов, тем меньше денег будет предоставлено для развития других отраслей экономики и бюджетной сферы. Это следует из логики «Основных направлений денежно-кредитной политики на 2007 год», ограниченных исключительно разными вариантами стерилизации «избыточной» ликвидности⁴. Все четыре сценария денежной политики на будущий год сводятся к изъятию денег из экономики пропорционально величине поступающих в страну нефтедолларов.

Попробуем разобраться в этом парадоксе. Проводимая российскими денежными властями политика исходит из хорошо известного тождества монетарной теории, согласно которому произведение количества денег на скорость их обращения эквивалентно произведению объема обращающихся на рынке товаров на их цены. Эта простенькая формула является символом веры для исповедующих монетаризм вульгарных либералов. Вульгарных в том смысле, что они предельно упрощают экономическую реальность, исходя из предпосылок свободной конкуренции, абсолютной рациональности хозяйствующих субъектов, их полной информированности об имеющихся технологических возможностях и других, не существующих в действительности, но удобных для теоретизирования абстракций.

Вульгарный либерализм российских монетаристов еще более примитивен — в указанном выше тождестве они видят только линейную зависимость между темпом прироста цен (инфляцией) и темпом прироста денежной массы, считая скорость их обращения и объем товарной массы неизменными. Отсюда вытекает и логика проводимой ими политики количе-

⁴ Там же.

ственного ограничения денежной массы в целях сдерживания инфляции. К примеру, судя по высказываниям руководителей денежных властей, они всерьез считают, что двукратное снижение темпа прироста денежной массы ведет к двукратному снижению инфляции⁵. Эта крайне упрощенная и далекая от экономической реальности с ее нелинейными и сложными обратными связями и неопределенностями логика бездоказательно предполагает неизменность (оптимальность) нынешнего уровня монетизации российской экономики. По словам российского министра финансов, «состояние нашей экономической системы таково, что мы себе можем позволить в 2006 году 27 процентов показателя денежной массы к ВВП»⁶. И, согласно этой логике, превышение денежной массы по отношению к этой величине нужно изымать из обращения.

Это рассуждение, основанное на примитивной доктрине вульгарного монетаризма, не выдерживает критики. Хотя прирост количества денег в обращении превышает в последние годы 30 %, уровень монетизации российской экономики остается явно недостаточным, о чем свидетельствует хроническая нехватка кредитных ресурсов для предприятий, которые во все больших масштабах прибегают к займам за рубежом. Согласно правительственному прогнозу «уровень монетизации экономики возрастет с 28 % ВВП в 2005 году до 34-39 % в 2009 году, что значительно ниже, чем у таких быстроразвивающихся стран, как Индия и Китай»⁷.

Ошибочность постулата о некотором предельном с точки зрения инфляционной безопасности уровне монетизации российской экономики опровергается как мно-

гочисленными исследованиями, доказавшими отсутствие статистически значимой зависимости между инфляцией и уровнем монетизации экономики⁸, так и курьезными последствиями необоснованной политики количественного ограничения прироста денежной массы. В той мере, в которой правительство изымает деньги налогоплательщиков из российской экономики и вывозит их за рубеж, они направляются туда же, чтобы занять недостающие им денежные средства. Величина этого кругооборота составляет более 50 млрд долларов в год. При этом правительство ссужает деньги российских налогоплательщиков зарубежным заемщикам под 2-3 %, а они вынуждены там же занимать изъятые у них денежные ресурсы под 8-15 % годовых. Чистый ущерб от такой политики составляет около 5 млрд долларов в год. В этом второй парадокс проводимой макроэкономической политики — чем больше валютных поступлений получает экономика, тем больше капитала государство вывозит за рубеж.

При такой политике бесполезными оказываются и иностранные инвестиции. Ведь согласно логике «Основных направлений...», чем больше капитала вложат в приобретение акций российских предприятий иностранные инвесторы, тем больше будет прирост валютных резервов и денежная эмиссия под их увеличение, и тем больше денег будет стерилизовано денежными властями. При этом наряду с изъятием из экономики значительной части налоговых доходов бюджета в Стабфонд, денежные власти прибегают к увеличению резервных требований к коммерческим банкам и ненужным государственным займам, изымая из экономического оборота свободные денежные ресурсы. В результате объем государственного внутреннего долга на конец 2006 г. составил 1092 млрд

⁵ Глазьев С.Ю. «Кудрявая» экономика//Политический журнал. 2006. №43-44.

⁶ Там же.

⁷ Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2007 год.

⁸ Обучение рынку/Под ред. С.Ю. Глазьева. — М.: Экономика, 2004.

рублей, а за 2007 г. возрастет до 1363 млрд. В дополнение к ненужным государственным займам правительства деньги на рынке занимает и ЦБ. Только за 9 месяцев 2006 г. он занял на рынке 229 млрд рублей, заплатив за замораживание средств кредиторам 4%⁹. Выходит, что приток иностранного спекулятивного капитала на финансовый рынок обернется оттоком денег из его инвестиционного сегмента. Получается, что чем больше приток иностранных инвестиций, тем меньше возможности внутреннего финансирования инвестиций и тем больше государственный внутренний долг.

При такой политике в России никогда не будет своей полноценной банковской системы. Поскольку Центральный банк жестко ограничивает денежное предложение и не занимается созданием должной системы рефинансирования коммерческих банков, рост последних жестко ограничен общим пределом роста денежной массы, устанавливаемым денежными властями. В результате коммерческие банки не могут удовлетворить растущий спрос на кредиты. Их наиболее благополучные клиенты, достигая уровня международной конкурентоспособности, переходят на кредитование за рубежом. И без того небольшой объем операций отечественного банковского сектора сужается. Таким образом, возникает четвертый парадокс проводимой политики — чем больше валютные доходы российской экономики, тем меньше возможности развития отечественной банковской системы.

В 2005 и 2006 гг. наблюдается устойчивый и быстрый рост частных заимствований за рубежом. Если в 2004 г. их прирост составил 38,8 млрд долларов, то в 2005 г. — 73,9 млрд долларов, а за 9 месяцев 2006 г. — уже 65,4 млрд долларов¹⁰. Искусственно сокращая денежное пред-

ложение, Центральный банк подталкивает конкурентоспособные предприятия к кредитованию за границей, подрывая тем самым возможности роста отечественной банковской системы и финансового рынка. Очевидно, это ведет к поглощению российской банковской системы иностранным капиталом сразу же после присоединения России к ВТО.

До последнего времени иностранные банки весьма сдержанно относились к расширению своего присутствия на российском рынке, предпочитая переманивать наиболее выгодных клиентов с большими оборотами экспорта. Но как только будут утверждены планируемые на переговорах с ВТО условия открытости банковского сектора, и политический риск будет снят актом их ратификации, экспансия иностранных банков не заставит себя долго ждать. Как показал опыт восточноевропейских стран, процесс этого поглощения происходит в считанные годы, в силу неконкурентоспособности отечественных банков по сравнению с международными гигантами, имеющими неограниченные источники рефинансирования со стороны своих национальных денежных властей.

Причины всех этих парадоксальных глупостей заключены в самой технологии планирования денежного предложения, навязанной нам МВФ и остающейся неизменной с 1992 г., несмотря на чудовищный ущерб от ее применения. Суть этой технологии сводится к ежегодному планированию прироста денежной массы исходя из целевых установок по ограничению инфляции, экзогенно задаваемого прироста ВВП и предположений о неизменности скорости обращения денег. При этом никаких сколько-нибудь обоснованных моделей, позволяющих рассчитать зависимость между приростом денежной массы и уровнем инфляции, ни у Центрального банка, ни у правительства нет. Используемые же аналитиками денежных властей линейные эконометрические модели зависи-

⁹ Основные направления денежно-кредитной политики на 2007 год.

¹⁰ Там же.

мости между темпом роста денежной массы и инфляцией отягощены высокой автокорреляцией и не имеют содержательного смысла. Сведение всех факторов, генерирующих инфляцию, к приросту денежной массы — грубейшее упрощение, приводящее к хронической недомонетизации российской экономики, следствием которой становится искусственное снижение инвестиционных возможностей и сдерживание экономического роста.

Инфляция, как известно, имеет многофакторную природу, и ее сведение лишь к одному приросту денежного предложения не выдерживает критики. Если принять последнее неизменным, то легко показать, что инфляция может генерироваться: увеличением скорости обращения денег вследствие повышения инфляционных ожиданий населения или снижение его склонности к сбережениям; снижением обменного курса национальной валюты; социальным давлением на рост доходов населения в целях увеличения потребления при неизменном объеме потребительских благ; злоупотреблениями монополистов доминирующим положением на рынке путем завышения цен.

Лишь последний фактор генерирования инфляции находится в прямом ведении правительства. При этом оно не проявляет ни желания, ни способности его обуздать. Напротив, каждый год правительство задает планы роста регулируемых им тарифов на услуги естественных монополий, запуская тем самым спираль инфляции издержек по всем технологическим цепочкам. Даже очевидные крупномасштабные злоупотребления монополистов в топливно-энергетическом и химико-металлургическом комплексах, ежегодно вздувающих цены существенно выше темпа инфляции, не пресекаются правительством.

И в 2007 г. прирост регулируемых тарифов превысит прогнозируемый темп инфляции (6,5-8 %). Тариф на электроэнергию для населения вырастет на 13 %, цена на

газ — на 15 %, тарифы на услуги ЖКХ — на 14-15 %¹¹.

Вместо жесткого пресечения злоупотреблений монопольным положением на рынке правительство предпочитает заниматься не своей ролью «стерилизатора», избыточной, как ему кажется, денежной массы, подменяя тем самым Центральный банк. В отсутствие антимонопольной политики злоупотребления монополистов достигли гигантских размеров. Рынки не только товаров с высокой концентрацией производства и сбыта, но и с тысячами мелкими торговцами контролируются монопольными группами, которые часто создаются организованной преступностью при попустительстве коррумпированной бюрократии.

Характерный пример — продовольственные рынки крупных городов, цены на которых многократно превышают равновесный уровень, соответствующий условиям свободной конкуренции. При ее соблюдении цена продажи товара потребителю редко превышает цену покупки того же товара у производителя более чем в полтора-два раза. У нас же потребитель платит за продовольственные товары в 3-10 раз больше, чем получает за них производитель. Основная часть доходов достается криминальным структурам, монополизировавшим торговлю.

Основным направлением борьбы с инфляцией в здоровых экономиках является повышение эффективности и рост объемов производства. За счет НТП происходит непрерывное снижение издержек производства и создаются возможности наращивания его объемов, что ведет к увеличению предложения товаров и, в условиях добросовестной конкуренции, к снижению цен. Поэтому в развитых странах государство наращивает расходы на стимулирование инновационной и инвестиционной активности.

¹¹ Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2007 год.

Российское правительство вместо должного выполнения функций антимонопольной, научно-технической и инвестиционной политики ведет борьбу с инфляцией монетарными методами, изымая около четверти налоговых доходов из экономики в Стабилизационный фонд. Другим факторам инфляции не находится места в виртуальном сознании наших денежных властей — они не вписываются в вульгаризированную версию монетарной теории. Они сводят ее к простой линейной зависимости между приростом количества денег и темпом инфляции. Поэтому в отличие от развитых стран, которые удерживают низкую инфляцию при дефицитных бюджетах, мы имеем высокую инфляцию при профицитном бюджете. И никакие жертвоприношения, связанные с количественным ограничением прироста денежной массы (сдерживание роста зарплат, инвестиций и социальных расходов) не помогают — монополисты и криминал, контролирующие рынки при попустительстве коррумпированного государства, продолжают завышать цены при любой макроэкономической политике. Наоборот, сокращая конечный спрос и ухудшая условия кредитования производства, угнетая инвестиционную и инновационную активность, эта политика ведет к сокращению предложения товаров и ускорению оборота денег, что, согласно тому же основополагающему тождеству монетарной теории, влечет повышение инфляции.

Так возникает **очередной парадокс** проводимой денежной политики — чем больше денег стерилизуют денежные власти, тем труднее подавить инфляцию.

Длительное снижение производства в 90-е годы и кризисное состояние большей части отраслей обрабатывающей промышленности, строительства и сельского хозяйства — прямой результат проводимой политики количественного ограничения денежного предложения. Лишь ничтожная часть хозяйствующих субъ-

ектов имеет доступ к кредитам. Последние предоставляются под завышенные проценты и требования завышенного залогового обеспечения, на короткие сроки и на невыгодных условиях. Подавляющее большинство предприятий вынуждены развиваться только за счет собственных средств — доля банковского кредита в финансировании инвестиций крупных и средних предприятий составляет не более одной пятой. Для малого бизнеса кредит остается вовсе недоступным.

Достаточно сказать, что отношение совокупного капитала банковского сектора к ВВП в России впятеро меньше, чем в других странах «восьмерки». Темпы его роста могли быть гораздо выше, если бы Центральный банк и правительство создавали для этого необходимые условия. Но стерилизационные операции денежных властей вызывают повышение процентных ставок и ухудшение доступности кредита. Удерживая ставку рефинансирования на уровне, существенно превышающем среднюю рентабельность производственной сферы, Центробанк блокирует развитие всей банковской системы, ограничивая спрос на деньги краткосрочными спекулятивными операциями и сверхприбыльными отраслями.

В структуре источников финансирования капиталовложений российских предприятий доля банковских кредитов остается по сравнению с развитыми странами незначительной — 8-10%. Для сравнения, в США этот показатель составляет 40%, в ЕС — в среднем 42-45%, в Японии — 65%. По оценкам, 93% российских банков не могут выдать ни одного кредита объемом более 10 млн долларов. Неразвитость системы кредитования предпринимательской деятельности и практически полное отсутствие механизмов долгосрочного кредитования производственной сферы — прямое следствие ограничительной политики финансовых властей, не выполняющих свою главную функцию в рыночной экономике — организацию кредита.

Таблица 5

Показатели воспроизводства человеческого потенциала (2002 г.)¹²

	Россия	США	Франция	Китай	Великобритания
Доля оплаты труда в ВВП, в %	46,6	57,8	52,5		56,3
Индекс развития человеческого потенциала	0,795	0,939	0,932	0,745	0,936
Продолжительность жизни	64,8	77,3	79,7	71,1	78,2
Место в мире по индексу развития человеческого потенциала	38	7	15	52	11
Место в мире по продолжительности жизни	62	21	7	42	19

Банк России выполняет свою главную функцию организации денежного предложения — сточностью «донаоборот» — вместо создания денег занимается их изъятием из экономики. Его чистые внутренние активы составят к концу этого года минус 4869 млрд рублей, в то время как чистые международные резервы — 7964 млрд рублей. Как констатируют «Основные направления», в этом году «Россия остается донором — чистым кредитором остального мира». Прирост валютных резервов составит от 97,2 млрд долларов США. В 2007 г. за рубеж будет перемещено еще столько же средств в дополнение к уже вывезенному из страны — как минимум 600 млрд долларов. По сути, Центробанк свел свою миссию к поддержанию курса доллара, скупая его на внутреннем рынке и перекачивая затем приобретенную валюту в кредитование дефицита бюджета США. Правительство дополняет эту политику перекачиванием туда же около четверти налоговых доходов.

Между тем смысл самого существования Центробанка заключается в осуществлении монополии государства на организацию денежного обращения и денежной эмиссии в целях обеспечения благоприятных условий для экономического развития. В число этих условий, помимо стабильной валюты, входит наличие доступного креди-

та, механизмов аккумулирования сбережений и их трансформации в долгосрочные инвестиции, технологий устойчивого рефинансирования расширенного воспроизводства, а также обеспечение своевременного создания и освоения новых знаний и технологий.

В противоположность политике российских денежных властей, озабоченных главным образом изъятием денег из экономики, денежные власти развитых стран целенаправленно управляют денежной эмиссией в интересах социально-экономического развития своих стран, направляя ее через государственный бюджет и формируя долгосрочные кредитные ресурсы под прирост государственных обязательств¹².

В табл. 5 показаны основные каналы формирования ресурсной базы японской иены и доллара США, которые используются соответственно Банком Японии и Федеральной резервной системой (ФРС) США. Почти на 80% Банк Японии формировал ресурсы под бюджетные задачи — об

¹² По индексу развития человеческого потенциала первое место в мире занимает Норвегия (0,956), на последнем — Эфиопия (0,359). По продолжительности жизни первое место в мире занимает Япония (81,9), последнее — Ангола (39,9) лет. Россия и страны мира. 2004.: Стат. сб./Росстат. — М., 2004. С. 48, 49, 80, 90, 95.

этом свидетельствует величина государственных ценных бумаг, находящихся на балансе Банка Японии, под которые он эмитировал иены. Аналогичная картина наблюдается в США. По данным ФРС, при величине денежной базы доллара около 700 млрд долларов (октябрь 2002г.) на государственные казначейские облигации, находящиеся на балансе Центрального банка США, приходится примерно 600 млрд долл.

Поразительный примитивизм политики российских денежных властей, сведших ее к купле-продаже иностранной валюты, особенно очевиден на фоне денежной политики развитых стран, которая исходит из интересов развития национальных экономик. Так, основными целями ФРС США, в первую очередь, являются поддержание долгосрочного роста денежных агрегатов с учетом потенциала увеличения производства; обеспечение умеренных долгосрочных процентных ставок, рост занятости.

Как известно, современный мировой экономический рост начался с промышленной революции в Европе, которая стала возможной благодаря организации долгосрочного дешевого кредита государством, создавшим механизм эмиссии национальной валюты. Экономическое чудо быстрого восстановления разрушенной войной стран Западной Европы стало возможным благодаря механизму рефинансирования коммерческих банков под векселя промышленных предприятий, которые переучитывались центральными банками этих государств. Столь же стремительный послевоенный подъем Японии был обеспечен дешевыми кредитными ресурсами, создававшимися государственной кредитно-финансовой системой на основе долгосрочных сбережений граждан. Сегодняшний рост экономики Китая питается эмиссией кредитных ресурсов, предоставляемых под низкий процент на цели модернизации производственных предприятий также через государственные банки.

К сожалению, весь этот колоссальный опыт успешного кредитования экономического роста России остается не востребованным денежными властями России. Главным результатом их политики становится дефицит денежного предложения, приводящий к завышению процентных ставок, эмиссии денежных суррогатов, долларизации экономики и в результате — к росту транзакционных издержек, падению конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей, деградации и сокращению производства.

В отличие от развитых стран, активно использующих монополию государства на денежную эмиссию для кредитования экономического роста и финансирования государственных расходов, российские денежные власти отказывают стране и в том, и в другом. Выгоду от этого получают экспортеры, пользуясь заниженным курсом рубля для извлечения сверхприбылей от вывоза дешевых природных ресурсов, иностранные инвесторы, по дешевке скупающие права собственности на российские объекты, а также финансовые системы США и ЕС, почти бесплатно привлекающие российские валютные резервы для кредитования своего дефицита.

Хотя Центральный банк признает, что главными причинами инфляции в настоящее время являются не монетарные факторы, а рост регулируемых тарифов и злоупотребления монополистов, борьба с инфляцией по-прежнему сводится к количественному ограничению прироста денежной массы. В условиях, когда главным источником инфляции является завышение цен монополистами, такая денежная политика ведет к снижению возможностей экономического роста и роста доходов населения, сводясь к обслуживанию перетока доходов к монополизированным и экспортно-ориентированным отраслям. При этом ее антиинфляционная эффективность остается весьма низкой, так как ограничение роста доходов населения и расходов госу-

дарства почти не влияет на возможности монополистов завышать цены.

Вместо того чтобы проводить жесткую антимонопольную политику государство ограничивает прирост денег в экономике, сокращая конечный спрос и сужая возможности роста производства. В результате закрепляется депрессивное положение и деградация отраслей, ориентированных на внутренний рынок, десятки миллионов людей теряют возможности увеличения доходов, становится хронической массовая бедность. Процветают лишь высокомонополизированные производства товаров и услуг первой необходимости и экспортно-ориентированные предприятия.

Первые благодаря систематическому завышению цен обеспечивают необходимое для воспроизводства рефинансирование за счет потребителей. Вторые — благодаря устойчивому притоку валюты и привлечению иностранных кредитов. Вся остальная часть производственной сферы, ориентированная на внутренний рынок, все эти годы задыхается от хронической нехватки оборотных средств, не имея возможности самостоятельно рефинансировать свою деятельность из-за низкой рентабельности.

Вследствие искусственной привязки рубля к доллару, денежного предложения — к приросту валютных резервов, жесткого количественного ограничения прироста денежной массы — произвольно задаваемыми параметрами, все не ориентированные на экспорт отрасли посажены на «финансовую мель». У них нет возможности долгосрочных заимствований, крайне ограничен доступ к кредитным ресурсам, отсутствуют механизмы рефинансирования производственной деятельности.

В результате проводимой денежно-кредитной политики мы лишились значительной части производственного и инвестиционного потенциала, вывоз капитала превысил полтриллиона долларов, произошла деградация экономической струк-

туры страны с закреплением доминирующего положения сырьевых и монополизированных отраслей. Мы могли бы иметь сегодня вдвое больший объем ВВП и втрое больший объем инвестиций, гораздо более прогрессивную структуру экономики, если бы политика Центрального банка соответствовала ее главной цели — использованию монополии государства на денежное предложение для кредитования экономического роста.

Налогово-бюджетная политика

Налогово-бюджетная политика включает наиболее мощные инструменты государственного воздействия на развитие государств с рыночной экономикой. Через них осуществляется перераспределение от 1/3 до 1/2 ВВП современных стран. При этом развитые страны поддерживают уровень расходов бюджетной системы государства в пределах 40-50 % ВВП.

Более чем четырехкратное увеличение уровня государственных расходов в течение последнего столетия (с 10 % ВВП в конце XIX в. до 40-50 % ВВП в конце XX в. и в настоящее время) объясняется резко возросшей ролью НТП в генерировании экономического роста. В силу специфической открытости науки и образования для общего пользования и невозможности приватизации знаний государство вынуждено финансировать около половины совокупных расходов на НИОКР и подавляющую часть расходов на образование. Именно за счет этих составляющих (социальных трансфертов) произошло многократное увеличение расходов государства, которое в условиях современного НТП вынуждено стать государством развития, приняв на себя обязательства по финансированию расходов на воспроизводство интеллектуально-человеческого потенциала и генерирование новых знаний (табл. 6).

**Социальные трансферты через
государственный бюджет¹³**

Таблица 6

	1880	1910	1960	1990
Австралия	0,0	1,1	7,4	15,4
Бельгия	0,2	0,4	13,1	29,7
Франция	0,5	0,8	13,4	27,8
Германия	0,5	п/а	18,1	21,2
Италия	0,0	0,0	13,1	24,5
Япония	0,1	0,2	4,0	16,1
Голландия	0,3	0,4	11,7	31,7
Норвегия	1,1	1,2	7,9	23,0
Швеция	0,7	1,0	10,8	21,3
Великобритания	0,9	1,4	10,2	16,8
США	0,3	0,6	7,3	16,3

Сопоставление динамики структуры государственных расходов развитых стран, приведенные директором Института США и Канады РАН С.М. Роговым¹⁴, убедительно доказало, что увеличение государственных расходов на цели социально-экономического развития является необходимой составляющей современного экономического роста, основанного на НТП. Согласно введенному им разделению функций государства на традиционные (оборона и правопорядок) и современные (развитие интеллектуально-человеческого потенциала), можно видеть, что сегодня в мире через государственные бюджеты тратится, в среднем, на современные функции 17,8% ВВП, а на традиционные — только 5,3% (табл. 7, 8). Соотношение между этими статьями расходов — 3,4: 1. В развитых странах эти показатели составляют 25,0 и

3,9% (соотношение — 6,4: 1), в странах с переходной экономикой — 22,1 и 3,8% (соотношение — 5,8: 1).

В противовес мировой закономерности увеличения государственных расходов на выполнение современных функций государства, в России большая часть государственных расходов идет на выполнение традиционных функций. В будущем году на эти цели из федерального бюджета будет потрачено 7,4% ВВП, что почти на 25% превышает среднемировой показатель. При этом наше государство тратит на современные функции в три раза меньше (4,7% ВВП). То есть у нас соотношение расходов на традиционные и современные функции состав-

ляет 2: 1. Как констатирует С.М. Рогов, такая структура бюджета была характерна для государства образца XVIII — XIX вв.

Как видим, структура расходов российского бюджета разительно отличается от общепринятых в мире стандартов (рис. 15, 16). Эта структура сформировалась в постсоветский период под влиянием псевдонаучной доктрины рыночного фундаментализма, отрицающей очевидную закономерность возрастающего значения роли государства в обеспечении социально-экономического развития в условиях современного НТП.

Судя по параметрам федерального бюджета страны на 2007 г.¹⁵, доктрина рыночного фундаментализма продолжает лежать в основе экономической политики правительства. Структура расходной части бюджета уже многие годы формируется под влиянием доминирующего значе-

¹³ Рогов С. М. Функции современного государства: вызовы для России: Научный доклад. — М.: Институт США и Канады РАН, 2005.

¹⁴ Там же.

¹⁵ Федеральный закон «О федеральном бюджете Российской Федерации на 2007 год».

Таблица 7

**Расходы центральных органов государственного управления с разбивкой по функциям
в процентах от ВВП во внутренних ценах, 1990-2002 годы
(среднеарифметические показатели)¹⁶**

	Традиционные функции государства	Общее админ. управление и поддержание обществ. порядка	Оборона	Социальные функции	Образование	Здравоохранение и спорт	Другие соц. услуги	Функции развития	Вывоз капитала	Прочие расходы	Число стран
Россия (данные бюджета на 2007г.)	7,39	4,76	2,63	2,61	0,89	0,66	1,06	2,05	6		
Все страны	5,3	2,9	2,4	13,5	3,6	2,5	7,4	4,3	3,0	2,1	111
Развитие страны	3,9	2,1	1,8	25,0	2,9	3,8	14,9	3,5	3,4	2,6	21
Страны с переходной политикой	3,8	1,9	1,9	22,1	2,5	3,1	12,4	4,1	2,4	3,0	19
Развивающиеся страны	6,1	3,4	2,7	14,5	4,1	2,0	3,9	4,5	3,0	1,7	71
Африка	6,2	3,9	2,4	14,3	4,6	1,8	3,2	4,8	3,7	2,5	21
Азия	7,7	3,5	4,3	15,1	4,1	1,8	3,8	5,3	2,4	1,9	28
Латинская Америка	3,9	2,8	1,1	13,9	3,6	2,3	4,7	3,3	3,0	0,7	22

¹⁶ Рогов С. М. Функции современного государства: вызовы для России: Научный доклад. — М.: Институт США и Канады РАН, 2005.

Таблица 8

Расходы центральных органов государственного управления с разбивкой по функциям в процентах от объема расходов, различные группы стран, 1990–2002 годы (среднеарифметические показатели)¹⁷

	Традиционные функции государства	Общее админ. управление и поддержание общественного порядка	Оборона	Социальные функции	Образование	Здравоохранение и спорт	Другие соц. услуги	Функции развития	Прочие платёжи	Прочие расходы	Число стран
Россия (данные проекта бюджета на 2006г.)	42,2	27,2	15	15	5,1	3,86	6	9,1	34		
Полная выборка	20,1	11,1	9,0	44,5	12,8	8,2	23,5	16,1	10,6	8,5	120
Развитие страны	11,2	5,8	5,3	70,3	7,8	10,9	42,0	9,9	9,8	7,9	21
Страны с переходной политикой	14,1	6,9	7,2	65,0	7,2	8,0	36,4	13,5	7,7	12,8	23
Развивающиеся страны	24,4	13,7	10,6	56,4	15,9	7,6	14,5	18,6	11,6	7,4	76
Африка	25,7	15,4	10,3	50,1	16,1	6,1	10,1	18,1	13,4	10,4	22
Азия	27,5	12,8	14,7	54,9	15,1	6,3	12,3	21,3	9,4	8,1	30
Латинская Америка	19,2	13,3	5,9	64,1	16,7	10,6	21,3	15,7	12,8	3,7	24

¹⁷ Рогов С. М. Функции современного государства: вызовы для России: Научный доклад. — М.: Институт США и Канады РАН, 2005.

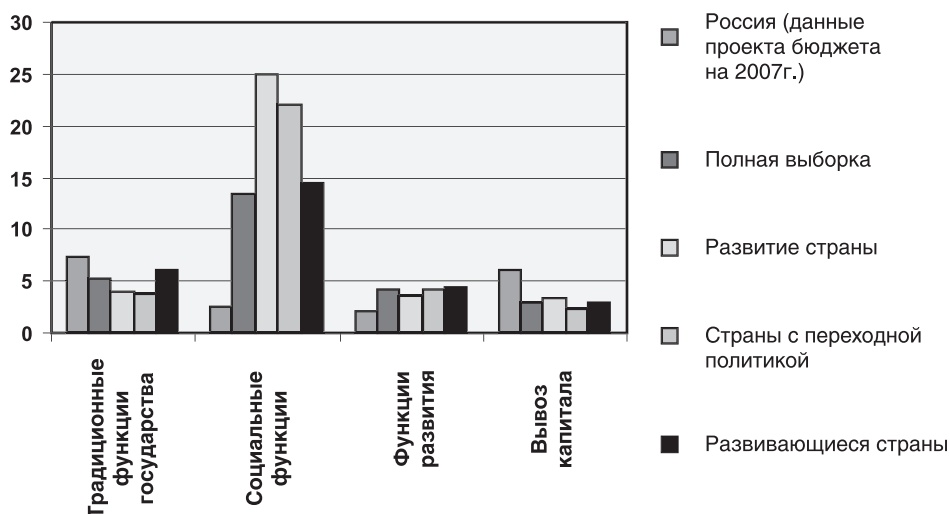


Рис. 15. Расходы центральных органов государственного управления с разбивкой по функциям в процентах от ВВП во внутренних ценах, 1990-2002 гг. (среднеарифметические показатели)¹⁸

ния обслуживания внешнего долга, остающегося единственным ярко выраженным приоритетом бюджетной политики правительства. Даже сейчас, после погашения большей части долга и существенного снижения бремени расходов на его обслуживание, в целях успокоения иностранных кредиторов создан колоссальный Стабилизационный фонд (средства которого разрешается тратить только на погашение внешнего долга), отвлекающий из экономики более 13 % ВВП. Планируемый на конец 2007 г. размер стабфонда в 4239 млрд рублей намного превышает размер государственного внешнего долга, составляющего менее 50 млрд долларов. Единственной целью его наращивания сегодня является стерилизация значительной части денежной массы, кажущейся избыточной разработчикам бюджета.

К концу 2006 г. профицит бюджета достигнет 1770 млрд рублей, или 6,5 % ВВП. В 2007 г. он планируется в размере 1,5 трлн рублей, или 4,5 % ВВП. Вывод этих налоговых поступлений из экономического оборота означает соответствующее сокращение конечного спроса и соответ-

ствующее снижение ВВП. При условии ограничения госзакупок исключительно отечественными товарами это снижение можно оценить в 5 % ВВП в 2006 г. и 3,5 % ВВП в 2007 г.

Таким образом, темпы экономического роста были бы почти вдвое выше, если бы правительство не замораживало пятую часть бюджетных доходов в Стабилизационном фонде, размещаемом за рубежом. Создание инвестиционного фонда даже с учетом ассигнований на финансирование целевых инвестиционных программ общим объемом в 2,7 % ВВП, не компенсируют депрессивное влияние огромного профицита бюджета. Последнее усиливается политикой правительства по наращиванию внутреннего государственного долга — без какой-либо нужды правительство планирует размещение на рынке под немалый процент дополнительных финан-

¹⁸ *Рогов С.М.* Функции современного государства: вызовы для России: Научный доклад. — М.: Институт США и Канады РАН, 2005.; Федеральный закон «О федеральном бюджете Российской Федерации на 2007 год».

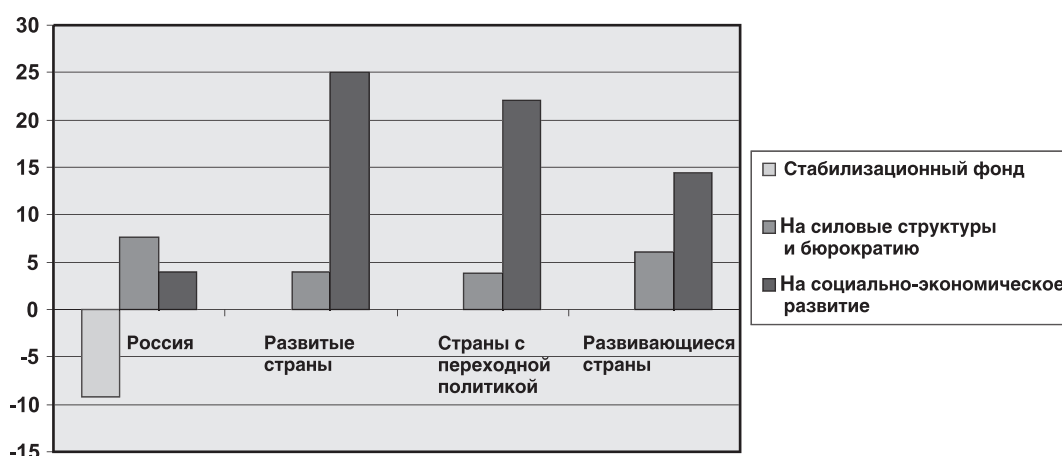


Рис. 16. Расходы центральных органов управления в процентах от ВВП, %¹⁹

совых обязательств на сумму 300 млрд рублей. Тем самым на эту же сумму уменьшается инвестиционный потенциал частного сектора.

Правительство, оправдывая торможение экономического роста утверждениями о необходимости стерилизации избыточной, на его взгляд, денежной массы, в качестве основной задачи бюджетной политики видит поддержание «соответствия темпов роста непроцентных расходов темпам роста экономики, снижении инфляции, формировании параметров в стабилизационном фонде в целях погашения внешнего долга». Тем самым правительство без каких-либо оснований фиксирует долю непроцентных расходов федерального бюджета на сложившемся уровне около 17%, а консолидированного бюджета — около 33% ВВП. Это существенно ниже уровня развитых стран, при этом разница заключается в многократном недофинансировании российским правительством современных государственных функций.

Исходя из мирового опыта, можно оценить параметры финансирования важнейших государственных функций, соответствующие современным требованиям.

Так, расходы на здравоохранение должны составлять от 5% к ВВП (минимально допустимый уровень, рекомендуемый Всемирной организацией здравоохранения) до 10% (уровень наиболее благополучных стран). Расходы на науку — от 1,5 до 3% к ВВП. На образование — от 5 до 7% ВВП. В консолидированном бюджете России на 2007 г. расходы на образование составляют около 4% ВВП, на здравоохранение — около 2,8% ВВП. Если суммировать все отраженные в консолидированном бюджете ассигнования на социальные нужды (3,764 трлн рублей), то их совокупный вес в ВВП составит 12%. Если к ним прибавить межбюджетные трансферты (1 трлн рублей), направляемые, главным образом, на поддержку отраслей социальной сферы и социальные программы, то величина социальных расходов государства достигнет 15,5% ВВП. Это существенно меньше уровня финансирования социальных функций государства не только центральными правительствами развитых стран (21,6%), но и находящихся с нами в одной категории стран с переходной экономикой (18%).

Заметим, что в этих сравнениях социальные расходы по России учтены в полном объеме, тогда как межстрановые сопоставления приводятся только в отно-

¹⁹ Институт США и Канады РАН.

шении расходов центральных органов государственного управления. Для корректности к ним следует добавить расходы, финансируемые из местных и субфедеральных бюджетов, а также из внебюджетных фондов. Таким образом, отставание российского государства от общепринятых в мире стандартов финансирования социальной сферы в полтора-два раза больше, о чем также свидетельствуют прямые сопоставления социальных расходов федерального бюджета.

Как видно из данных табл. 8, доля социальных расходов в структуре федерального бюджета России втрое ниже среднемирового уровня и вдвое ниже уровня слаборазвитой Африки. Так что социальным проектом федерального бюджета назвать невозможно. Правда, с учетом трансфертов доля расходов на социальные нужды в проекте федерального бюджета достигает почти половины, приближаясь к уровню стран с переходной экономикой. Но по отношению к ВВП и в этом случае Россия существенно отстает не только от среднемирового уровня (более чем в полтора раза), но и от уровня Африки. Таким образом, уровень социальных расходов государства в России является одним из самых низких в мире, он не соответствует ни требованиям социального государства, ни потребностям развития человеческого потенциала.

Чтобы достичь среднемирового уровня социальных расходов, российскому государству их надо увеличить на 4,9% ВВП. Эта величина соответствует профициту в федеральном бюджете, который планируется на будущий год в размере 1,5 трлн рублей, или 4,8% ВВП. Таким образом, профицит российского федерального бюджета равен объему недофинансирования социальных расходов по сравнению со среднемировым уровнем. Эта оценка подтверждается в результате расчета недофинансирования социальной сферы по отношению к необходимому уровню его

воспроизводства²⁰. Иными словами, профицит федерального бюджета образуется не потому, что российское государство получает доходов больше, чем ему требуется для выполнения своих функций, а вследствие недофинансирования социальной сферы.

Не лучше обстоит дело и с финансированием другой фундаментальной функции современного государства — функции развития. Объем расходов на ее реализацию складывается из расходов на научные исследования и расходов на национальную экономику. В совокупности они достигают 2,05% ВВП, в том числе расходы на научные исследования — 0,46% ВВП. Это более чем вдвое ниже среднемирового уровня. С учетом степени износа основных фондов и деградации научно-производственного потенциала российскому государству необходимо поддерживать относительно более высокий уровень расходов на стимулирование НТП, инвестиционной и инновационной активности. Недофинансирование функции развития может быть оценено, таким образом, как трехкратное.

Вместе с тем по уровню расходов на национальную оборону, безопасность, содержание госаппарата, российское правительство лидирует в мире. Доля этих расходов по отношению к ВВП в России является одной из самых высоких в мире, а по доле этих расходов в общих расходах федерального бюджета Россия является абсолютным лидером. Если развитые страны на выполнение полицейско-бюрократических функций расходуют около 11% бюджета своих центральных органов власти, среднемировой уровень этих расходов составляет около 20%, то в российском проекте федерального бюджета на

²⁰ Белоусов А.Р. Долгосрочные тренды российской экономики. Сценарии экономического развития России до 2020 года. — М.: Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования, 2005. С. 27.

эти цели предусматривается более 42,2 %. Это соответствует практике полицейско-бюрократических государств конца позапрошлого века.

Таким образом, анализ структуры расходов в проекте федерального бюджета, позволяет следующим образом ранжировать реальные приоритеты бюджетной политики федерального правительства. Первым по значимости приоритетом является вывоз капитала, вкладываемого в государственные обязательства США и ряда стран ЕС. Вторым — обеспечение национальной безопасности, поддержание правопорядка, функционирование бюрократии. Третьим, финансируемым по остаточному принципу, — обеспечение социально-экономического развития. Судя по структуре федерального бюджета, его главными целями являются удержание доминирующего положения нынешней властвующей элиты и вывоз капитала за рубеж. Проводимая федеральным правительством архаичная бюджетная политика не соответствует ни требованиям современного государства, ни интересам социально-экономического развития страны, она противоречит конституционным принципам социального и демократического государства.

Вместе с тем в последние годы декларируются попытки применения программно-целевого подхода к планированию социально-экономической политики посредством так называемых национальных проектов. Однако по технологии разработки этих национальных проектов, способам и масштабам их реализации они больше напоминают PR-акции, а не реальные прорывные программы. Изначально при их формировании вместо программно-целевого подхода была использована обычная бюрократическая сборка вполне рутинных мероприятий. Масштаб этих проектов крайне мал как по сравнению с потребностью соответствующих сфер в инвестициях, так и по

сравнению с реально существующими возможностями государственного бюджета.

Так, в 2007 г. на национальный проект «Здоровье» выделяется 107 млрд рублей, на «Образование» — меньше 50 млрд рублей, на «Доступное жилье» — 26 млрд рублей (плюс 33 млрд рублей государственных гарантий), на агропромышленный комплекс — 23 млрд рублей. На фоне двукратного недофинансирования социальной сферы эти меры несопоставимы с существующими в этих отраслях проблемами. К примеру, программа бесплатной медицинской помощи сводится с дефицитом в 30 %, что втрое превышает ассигнования на национальный проект «Здоровье».

Другие национальные проекты еще в меньшей степени отвечают масштабу соответствующих проблем. Так, объем денег, выделяемых на национальный проект по сельскому хозяйству меньше потерь, которые несет эта отрасль вследствие сезонного повышения цен на горюче-смазочные материалы. Ассигнования на нацпроекты в сфере образования и жилья вовсе незаметны. Для реализации цели, которую Президент сформулировал как подъем жилищного строительства в 1,5 раза, денег нужно в 7 раз больше, чем предусмотренных сегодня ассигнований. Общий эффект от реализации всех национальных проектов охватит не более 3 % населения и серьезного влияния на развитие страны не окажет.

Сумма всех ассигнований на национальные проекты составляет десятую часть от профицита бюджета. Иными словами, позитивное влияние национальных проектов на социально-экономическое развитие десятикратно меньше негативного влияния бюджетной политики в целом. Общая сумма средств, выделяемых на их реализацию, меньше, чем объем обесценивания денег, накопленных в Стабилизационном фонде в прошлом году. В этом состоит объектив-

ная характеристика эффективности бюджетной политики государства.

Политика развития

Политика развития является ведущей функцией современного государства и включает в себя научно-техническую, образовательную, промышленную, инвестиционную и внешнеторговую составляющие. С сожалением можно констатировать, что ни по одному из этих направлений российское правительство не предпринимает должных усилий.

Выше констатировалось отсутствие научно-технической политики, сопровождавшееся многократным сокращением финансирования НИОКР и фактической ликвидацией отраслевой науки в ходе приватизации промышленных предприятий. Ничуть не лучше обстоят дела с инвестиционной политикой — лишь в последнее время введены нормы ускоренной амортизации и разрешено списание на расходы затрат на НИОКР. Банки развития, созданные несколько лет назад, не получили должной кредитной поддержки и не в состоянии оказывать существенное влияние на инвестиционную активность. Широко разрекламированный в прошлом году Инвестиционный фонд так и не приступил к работе. Федеральные целевые программы систематически не выполняются и носят скорее имитационный характер.

Еще хуже обстоят дела с промышленной и внешнеторговой политикой, которые фактически отсутствуют. Если, конечно, не считать таковой государственную поддержку лизинга иностранных самолетов и массовые государственные закупки импортного оборудования. Многочисленные рекомендации ученых и специалистов о необходимости активной промышленной политики были правительством оставлены без внимания. Внешнеторговая политика свелась к единичным случаям приме-

нения защитных мер и беспомощным попыткам пресечения так называемого «серого» импорта. Коррупционность органов таможенного контроля обнуляет результативность основных инструментов торговой политики.

Между тем с присоединением России к ВТО возможности проведения политики развития будут существенно ограничены как обязательными нормами ВТО, так и условиями присоединения России к этой организации. Несмотря на то, что переговоры о присоединении России к ВТО близятся к завершению, адаптации экономической политики государства к требованиям ВТО практически не ведется, правительство не предпринимает необходимых усилий по выработке адекватных требованиям ВТО мер промышленной и экономической политики. Даже федеральный бюджет на 2007 г. составлен без учета планируемых условий присоединения России к организации. Некоторые из предусмотренных в нем мер поддержки отечественных товаропроизводителей и стимулирования экономического роста прямо противоречат нормам ВТО и будут отменены сразу же после присоединения.

Наиболее широко обсуждаемым требованием ВТО к России является снижение ставок импортных пошлин. В настоящее время средневзвешенная ставка ввозной таможенной пошлины по всей товарной номенклатуре оценивается в 13% по сравнению с 3-5% по странам — членам ВТО. В России уже достигнут достаточно высокий уровень открытости внутреннего рынка и для большинства отраслей существующие ставки импортного тарифа не играют какой-либо протекционистской роли, а выполняют, главным образом, фискальные функции. Небольшое снижение импортного тарифа на несколько процентных пунктов, ожидаемое по условиям присоединения к ВТО, едва ли существенно отразится на конкурентоспособности большинства отечественных товаропроиз-

водителей. Во всяком случае, это влияние будет меньше последствий колебаний курса рубля, который после трехкратного снижения в 1998 г. растет в реальном выражении на 5-10% в год.

По имеющимся оценкам, наибольшее снижение производства вследствие вытеснения отечественных товаров импортными в связи с планируемым снижением импортного тарифа будет наблюдаться в машиностроении — до 3%. Незначительное снижение производства (менее 1%) возможно в металлургии и в химической промышленности²¹.

При этом снижение импортных пошлин может быть компенсировано защитными мерами, вводимыми в соответствии с правилами ВТО в случаях угрозы разорения отечественных товаропроизводителей вследствие резкого роста импорта или применения импортерами недобросовестной торговой практики. Гораздо серьезнее на отечественную промышленность повлияет выполнение системных и дополнительных условий вступления России в ВТО. Среди основных условий присоединения России к ВТО наибольшее значение имеют обязательные для всех членов соглашения по системным вопросам, требования по отмене экспортных пошлин, а также навязываемые России отдельными членами ВТО дополнительные соглашения по торговле гражданской авиационной техникой, правительственным закупкам, информационным технологиям.

Главным предметом экспортных ограничений, отмены которых добиваются некоторые партнеры по переговорам о вступлении России в ВТО, являются экспортные пошлины. Они были введены в 1992 г. на вывоз сырьевых товаров одновременно с либерализацией внешней торговли в целях изъятия в доход государства части природной ренты, образующейся в результате

эксплуатации принадлежащих государству природных ресурсов, а также сдерживания роста внутренних цен на энергоносители и сырьевые товары, которые в то время были существенно ниже мировых. В настоящее время экспортные пошлины действуют на вывоз углеводородов (природного газа, сырой нефти и продуктов ее переработки), на долю которых в совокупности приходится 97% всех поступлений бюджета по этой статье, а также на некоторые товары химико-металлургического комплекса.

Ликвидация экспортных таможенных пошлин приведет к существенному снижению ежегодных доходов государственного бюджета, которые в 2005 г. составили 618,2 млрд рублей, или 20,6 млрд долларов, что эквивалентно 18,5% всей суммы доходов федерального бюджета. Важным следствием отмены экспортных пошлин станет рост внутренних цен на энергоносители, которые будут стремиться к мировым за вычетом транспортных издержек.

Навязываемая России отмена экспортных пошлин усугубляется еще более спорным требованием выравнивания внутренних и мировых цен на энергоносители, которое провоцируется российскими же энергетическими монополиями. «Газпром» и ПАО «ЕЭС России» последовательно добиваются устранения государственного регулирования тарифов на энергоносители, поставляемые коммерческим потребителям, включая промышленные и коммунальные предприятия. С учетом того, что вследствие климатических условий энергоемкость производимых в России товаров в несколько раз выше, чем при производстве аналогичных импортных товаров, приближение внутренних цен на энергоносители к мировым станет системным фактором снижения конкурентоспособности российской промышленности.

В наибольшей степени пострадают самые энергоемкие отрасли: металлургическая и химическая промышленность, в ко-

²¹ Глазьев С., Аюфова З. Россия и ВТО: преимущества и потери//Наш современник. 2005. №2.

торых издержки производства в этом случае превысят мировой уровень. Если учитывать, что в структуре материальных затрат предприятий химической промышленности 10% приходится на энергию, а для черной и цветной металлургии — 15%, то это не может не отразиться на ценах готовой продукции. Рост цен на металлы и химическое сырье еще более ухудшит положение в машиностроении и металлообработке. Общее снижение производства в случае выравнивания внутренних и мировых цен на энергоносители может составить около половины от объема выпускаемой сегодня продукции металлургии и химической промышленности и до четверти продукции машиностроения, что будет иметь катастрофические последствия для многих предприятий и регионов страны.

Несмотря на очевидные негативные последствия либерализации цен на энергоносители, под давлением Газпрома правительственные чиновники высказывают намерения о введении свободного ценообразования и повышении тарифов на газ и электроэнергию. Неизбежное в этом случае банкротство значительной части предприятий обрабатывающей промышленности приведет к снижению внутреннего потребления газа и позволит сбалансировать растущий спрос на него на внешнем рынке с сокращающимся производством.

Внешнеторговая политика российского правительства все более подчиняется частным интересам «Газпрома» в ущерб общенациональным. В целях повышения прибыли последнего был резко повышен тариф на газ, поставляемый потенциальным участникам Единого экономического пространства (ЕЭП). Заявлено о намерениях повышения до экспортного уровня тарифа на газ, поставляемого в Беларусь, входящую в Союзное государство с Россией. Дискриминация наших партнеров по ЕЭП по условиям ценообразования на энергоносители несовместимо с общепринятыми правилами функционирования

Таможенного союза и ведет к его фактическому разрушению. Таким образом, для максимизации краткосрочных прибылей «Газпрома» в жертву приносятся долгосрочные интересы страны по восстановлению ЕЭП и повышению общей конкурентоспособности российской экономики.

Инвестиционная политика российского правительства также во все большей степени подчиняется частным интересам энергетических монополий. Государство оказывает крупномасштабную поддержку строительству новых экспортных трубопроводов, идет на поводу у монополий, удовлетворяя их запросы по повышению тарифов. В их же интересах проведена фактическая ликвидация валютного контроля, благодаря чему экспортеры энергоносителей могут оставлять экспортную выручку на валютных счетах, привлекая одновременно иностранные кредиты.

Такая политика оборачивается дополнительными издержками для обрабатывающей промышленности, не выдерживающей опережающего роста цен на энергоносители, конструкционные материалы и химическое сырье, а также снижением конкурентоспособности российской экономики. Государство даже не пытается направить сверхприбыли от экспорта природных ресурсов в модернизацию экономики, упуская возможности кардинального повышения ее конкурентоспособности на основе нового технологического уклада. Реализуемые правительством меры по поддержке наукоемких отраслей экономики крайне незначительны и, вполне вероятно, будут свернуты после присоединения России к ВТО как противоречащие ее нормам.

Это касается, в частности, субсидирования процентных ставок по привлеченным кредитам, предоставления промышленным предприятиям ассигнований на разработку новых технологий и проведение научно-технических исследований по целевым программам, капитальных вло-

жений на безвозвратной основе, финансирования геологоразведочных работ, субсидирования части затрат промышленных предприятий, формирование лизинговых фондов, целевых субсидий на конверсию оборонной промышленности. Кроме того, не соответствующим нормам ВТО могут быть признаны меры бюджетной политики, направленные на финансовое оздоровление предприятий. В частности, это касается мер по реструктуризации долгов предприятий по налоговым обязательствам.

Кроме общеобязательных норм ВТО возможности торговой и промышленной политики будут ограничены добровольными соглашениями на присоединение, к которым согласится Россия. К наиболее вероятным из них относятся Соглашение по торговле гражданской авиатехникой и Соглашение по правительственным закупкам.

Практически, все практикуемые сегодня и планируемые в будущем формы государственной поддержки отечественного авиастроения придется отменить. Это, в частности, касается целевой программы развития гражданской авиатехники, государственного субсидирования лизинга и других форм прямой поддержки производства отечественной авиатехники. Кроме того, соглашение по торговле гражданской авиатехникой предусматривает ликвидацию всех тарифных и нетарифных барьеров при ввозе в страну воздушных судов гражданского назначения, а также комплектующих и других компонентов. Вследствие отсутствия механизмов кредитования производства отечественных самолетов за последнее десятилетие произошло снижение объема выпуска воздушных судов с 150-180 до 4-5 авиалайнеров. Без активной государственной поддержки лизинга авиатехники, научно-исследовательских разработок, кредитования поставок организовать крупномасштабное серийное производство предприятия не смогут. Выполнение обязательств данного Соглашения приведет к стремительно-

му вытеснению отечественных воздушных судов иностранными самолетами. Особо опасным для отечественного авиастроения будет беспощинный ввоз поддержанной авиатехники, передаваемой в аренду авиаперевозчикам по бросовым ценам.

Не в пользу российской промышленности обернется принятие обязательств данного соглашения по устранению нетарифных барьеров (правила сертификации, стандартизации) при торговле авиалайнерами гражданского назначения. Соглашившись на это, Россия вынуждена будет перейти на западные нормы и производственные стандарты, что вызовет дополнительные издержки и организационные трудности, лишит страну самостоятельности в проведении промышленной политики. В случае подписания данного соглашения России придется изменить механизм ценообразования гражданской авиатехники. Финансовая поддержка государства должна будет учитываться в цене самолетов так же, как и часть затрат, понесенных государством по военным авиастроительным программам, результаты которых использовались при производстве гражданских самолетов. Выполнение данного требования приведет к потере отечественной авиапромышленностью ее главного конкурентного преимущества — относительной дешевизны продукции.

Соглашение по государственным закупкам предусматривает, что государственные закупки должны проводиться в виде тендеров с обязательным участием иностранных производителей. При этом отечественные поставщики не должны иметь никаких преимуществ перед иностранными. Принятие обязательств по этому соглашению повлечет отказ от важной формы защиты перспективных для российских товаропроизводителей рынков наукоемкой продукции.

Выполнение обязательных соглашений ВТО потребует отмены или пересмотра ряда практикуемых сегодня мер государ-

ственной поддержки отечественных товаропроизводителей и развития экономики. Их объем в настоящее время невелик. Ассигнования на сомнительные с точки зрения норм ВТО меры государственной поддержки не превышают 7% расходной части федерального бюджета. Из них ассигнования, прямо противоречащие требованиям ВТО, составляют не более 1,5% расходной части бюджета. Из этого, однако, не следует, что присоединение к ВТО не окажет существенного влияния на динамику промышленного производства.

Во-первых, даже небольшая по объему государственная поддержка для ряда отраслей может оказаться весьма важной. В частности, без государственной поддержки НИОКР и лизинга гражданской авиатехники авиационная промышленность просто не выживет. Критически важной для сохранения и развития сельхозмашиностроения является государственная поддержка лизинга сельскохозяйственной техники. При всей незначительности ассигнований, выделяемых на субсидирование процентных ставок, для многих использующих их предприятий это единственный способ привлечения кредитов на модернизацию производства. Без государственных ассигнований на проведение прикладных НИОКР российской промышленности не удастся освоить перспективные направления современного НТП.

Во-вторых, присоединение к ВТО затруднит наращивание государственного стимулирования модернизации и развития промышленности в будущем. Между тем без резкой активизации мер государственной поддержки инновационной и инвестиционной активности российская промышленность обречена на деградацию. Средства, выделяемые в федеральном бюджете на стимулирование модернизации экономики и научно-технического прогресса, явно недостаточны. В 2007 г. 98 млрд рублей планируется выделить на научные исследования гражданского назначения, 534,3 млрд

рублей — на федеральные целевые программы, 503 млрд рублей на финансирование капитальных вложений по этому же разделу²². Часть средств при этом выделяется на субсидирование процентных ставок, лизинг сельхозтехники и новых отечественных самолетов. Все эти меры затронут не более 10% потенциальной мощности соответствующих отраслей промышленности, которые загружены не более чем на 20%. В отношении большей части находящихся в упадке отраслей наукоемкой промышленности вообще не предусматривается никаких мер стимулирования.

Приведение государственной экономической политики в соответствие с общепринятыми в развитых странах приоритетами поддержки НТП и инновационной активности потребует существенного увеличения выделяемых на эти цели средств. Чтобы выйти на уровень передовых стран хотя бы по финансированию НИОКР относительно ВВП, объем государственных ассигнований на эти цели необходимо увеличить, как минимум, в полтора раза (рис. 17). Присоединение к ВТО существенно ограничит возможные формы поддержки и может затруднить освоение потенциально перспективных направлений развития отечественной промышленности.

В-третьих, полное открытие рынка государственных закупок для международной конкуренции может лишить многих отечественных товаропроизводителей критически важных для них возможностей сбыта своей продукции.

В-четвертых, придется пересматривать меры государственной поддержки отечественных товаропроизводителей на субфедеральном уровне, где сосредоточено 60% расходов консолидированного бюджета по статье «Национальная экономика». Подавляющая часть закупок, осуществляемая муниципальными и региональными

²² Федеральный закон «О федеральном бюджете Российской Федерации на 2007 год».

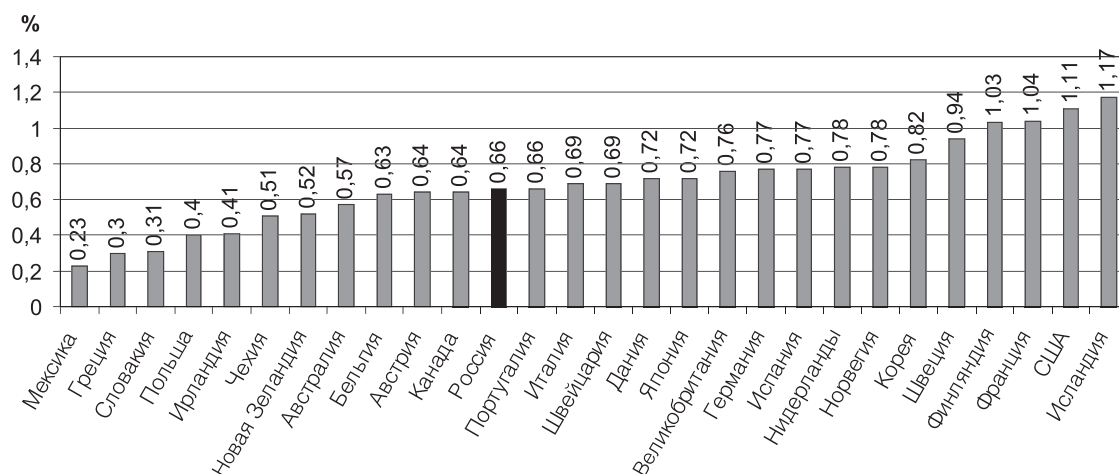


Рис. 17. Ассигнования на исследования и разработки в России и странах ОЭСР из средств государственного бюджета

ми органами власти, может не вписаться в ограничения ВТО. Их прекращение может серьезно ухудшить положение градообразующих предприятий и предприятий местной промышленности.

Таким образом, без применения адекватных мер государственной экономической политики стимулирования НТП и освоения новых перспективных технологий присоединение России к ВТО может привести к закреплению сырьевой направленности развития экономики, свертыванию отечественного производства товаров с высокой добавленной стоимостью,

деградации структуры отечественной промышленности и утрате имеющегося потенциала развития в наиболее перспективных направлениях. Сохранение и наращивание этого потенциала требует активной государственной политики с учетом ограничений, накладываемых обязательными для исполнения нормами ВТО. Развертывание инструментов такой политики необходимо осуществить до присоединения России к ВТО, предусмотрев их сохранение в условиях присоединения.

Статья поступила в редакцию 09.02.2007

S. Glazyev

RUSSIAN ECONOMIC DEVELOPMENT: TRENDS AND PROBLEMS

Despite the seemingly good macroeconomic indicators, the Russian economic development has been hampered recently by the serious barriers created by the economic policy-makers. The competitiveness level of the Russian economy is still going in downswing. One of the reasons for the plunging is the fact that the excess profits gained from the natural resources exports were hardly ever used to modernize the economy.

Our magazine publishes some fragments from a report made by S. Glazyev, corresponding member of the Russian Academy of Sciences, Head of the National Development Institute. The report was made at the *Russian Social and Economic Development Strategy in the Context of Globalization* workshop held to mark the 10th anniversary of the National Development Institute which is part of the Social Sciences Directorate of the Russian Academy of Sciences.

УДК 339.137

Шохин А. Н., президент Общероссийской общественной организации «Российский союз промышленников и предпринимателей»,
д. э. н., профессор

ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

И правительственные, и независимые эксперты сегодня сходятся в том, что темпы роста российской экономики во многом обеспечены высокими мировыми ценами и наращиванием физических объемов экспорта сырья. Поскольку роль поставщика сырья для мировой экономики, как показывает тот же мировой опыт, имеет негативные последствия, все большую остроту приобретает необходимость совместных усилий органов государственной власти и представителей деловых кругов России по определению мер, способных обеспечить устойчивый рост конкурентоспособности российской экономики.

*О проблемах повышения конкурентоспособности российской экономики, о факторах сдерживающих этот процесс, о важности построения правильного диалога бизнеса и власти — говорилось в докладе **А.Н. Шохина** на Первой аналитической конференции «Конкуренция: стратегия, тактика, модели, обучение».*

Тема конкурентоспособности российской экономики и конкуренции как основного рыночного механизма обеспечения эффективности экономики, безусловно, очень важна. Этим в первую очередь объясняется общественный интерес к закону «О защите конкуренции». Следует заметить, что когда этот закон был внесен правительством в Государственную Думу в первом чтении, бизнес резко выступил против законопроекта, поскольку основные его положения ущемляли конкуренцию в российской экономике и создавали довольно жесткие условия для взаимодействия субъектов хозяйственной деятельности и Федеральной антимонопольной службы. Представители крупного, среднего и малого бизнеса следующим образом сформулировали основные пре-

тензии к закону: «Антимонопольная служба в рамках норм, предложенных в первом чтении закона, становится второй Генеральной прокуратурой. И возможности отстаивания своих прав хозяйственными субъектами будут сведены к минимуму». Созданная РСПП рабочая группа под руководством А.А. Мордашова, генерального директора ЗАО «Северсталь-групп», совместно с Федеральной антимонопольной службой и депутатами Государственной Думы полтора года работала над проектом закона «О защите конкуренции», формируя предложения к проекту закона и представляя интересы РСПП в диалоге с органами власти.

Активная позиция бизнеса при разработке закона позволила отразить в итоговом варианте значительную часть предло-

жений бизнеса по совершенствованию антимонопольной политики государства.

Новый антимонопольный закон использует, по крайней мере, два новых (по сравнению с ранее действующим законодательством) метода борьбы с картелями на рынке: доктрина «коллективного доминирования» и дополнительное определение «согласованных действий».

Под коллективным доминированием в конкурентной политике понимается такая структура рынка, когда несколько независимых продавцов заинтересованы принимать решения, как единая компания. В новом законе признается доминирующим положение каждого из трех (пяти) участника рынка с достаточно высокой (не менее 8%) долей на рынке, если их совокупная рыночная доля выше 50% (70% соответственно). При этом рынок должен удовлетворять ряду признаков, в том числе стабильности рыночных долей, высоким барьерам, низкой эластичности спроса, информационной прозрачности. Теперь к каждому из участников рынка, которые признаются «коллективно доминирующими», антимонопольное законодательство может применяться так же, как и к крупной компании, доминирующей в одностороннем порядке.

Оценить законодательные новеллы в отношении картелей не так просто. С одной стороны, цель их введения очевидна — снизить издержки доказательства координации поведения между участниками рынка. Одновременно применение новых норм требует очень высокого уровня экономического анализа, выводы которого позволили бы отделить антиконкурентную координацию действий нескольких компаний от их одновременной реакции на изменение условий продаж на рынке. При механическом применении определения коллективного доминирования высока вероятность возникновения ошибок второго рода — легальная практика признается нелегальной.

Новый закон дополнительно регламентирует согласованные действия как иной тип поведения, нежели соглашение между компаниями. Более четкое отделение согласованных действий собственно от соглашения, в соответствии с традицией европейского конкурентного законодательства, предоставляет антимонопольному органу.

Закон «О защите конкуренции» оказался революционным, по крайней мере, в одном пункте, на который я хотел бы обратить внимание. Решения антимонопольных органов о наложении взысканий на нарушителей лишь тогда могут быть исполнены в административном порядке, если сам хозяйствующий субъект их не оспорил. Любая жалоба хозяйствующего субъекта, зарегистрированная в канцелярии суда, автоматически означает прекращение исполнения действия антимонопольным органом. И только в судебном порядке можно это взыскание наложить. Мы считаем, что это — прецедент. Хотя Россия использует континентальную систему права, и прецедентное право вроде ей не свойственно, но тем не менее нам хотелось бы, чтобы эта норма представленного закона оказалась прецедентом, как минимум, для законодателей и для правительства, вносящего сейчас большую часть законопроектов в Государственную Думу.

К числу проблем, требующих решения, относится и налоговое администрирование.

По оценке РСПП, номинальное налоговое бремя, характеризующееся размером налоговых ставок и количеством налогов, наличием специальных налоговых режимов, сравнимо с уровнем налоговой нагрузки в других налоговых юрисдикциях. Однако совокупное налоговое бремя в России на бизнес, вызванное существенными и необоснованными издержками бизнеса, связанными с исполнением

обязанностей по исчислению и уплате налогов, несоизмеримо выше, чем в других странах.

Можно выделить две основные причины такого положения дел:

- преобладание фискального подхода в деятельности налоговых органов в ущерб контрольным функциям;
- сложившаяся правоприменительная практика налоговых органов, выражающаяся в фактическом злоупотреблении предоставленными им административно-властными полномочиями по отношению к налогоплательщикам.

Это делает нашу налоговую систему неконкурентоспособной и снижает конкурентоспособность экономики в целом, так как, с одной стороны, контроль за соблюдением налогового законодательства не позволяет эффективно выявлять нарушения налогового законодательства, а с другой — рост административных издержек налогоплательщиков создает необоснованные конкурентные преимущества той части бизнеса, которая уклоняется от уплаты налогов.

Как известно, год назад была введена система внесудебного взыскания так называемых мелких штрафов, составляющих пять тысяч рублей для индивидуального предпринимателя и пятьдесят тысяч — для юридического лица. Основные объединения бизнеса — «Опора России», «Деловая Россия» и РСПП, в принципе, поддержали идеологию внесудебного взыскания штрафов, оговорив лишь, что должна быть четкая система информирования налогоплательщика о предстоящем наложении штрафа. Причем налогоплательщик мог бы успеть оспорить при желании это решение. А оспаривание решения налоговых органов должно вести только к судебному разбирательству. К сожалению, в ходе принятия закона эти условия «затерялись», а налогоп-

лательщики получили «презумпцию виновности». То есть налоговый орган сам, налагая эти мелкие штрафы, решает, виновен или невиновен налогоплательщик. Налогоплательщику же даже в судебном порядке по этим мелким штрафам судиться бессмысленно. Мы выступаем со следующей инициативой: любой штраф, не только в пять и пятьдесят тысяч рублей, но и в пять миллиардов рублей может взыскиваться во внесудебном порядке. При условии, что он не оспорен налогоплательщиком. Таким образом, разгружается система судов от ненужных разбирательств, особенно малозначительных, когда налогоплательщику больше приходится тратить времени, сил и денег на то, чтобы отсудить мелкий штраф. Но зато любое дело, с которым налогоплательщик не согласен, любое взыскание, которое накладывается на налогоплательщика и оспорено им, пусть даже на сумму 100 рублей, автоматически должно переводиться в режим судебного разбирательства. По нашему мнению, это восстановление презумпции невиновности налогоплательщика. И в то же время, поскольку существенная часть такого рода штрафов вряд ли будет оспариваться налогоплательщиком, поскольку они часто действительно связаны с нарушениями определенных процедур, заполнения тех или иных документов, деклараций и т.д., то вряд ли по таким мелочам налогоплательщики будут обращаться в суды.

Особо следует подчеркнуть, что для повышения конкурентоспособности российских компаний очень важно выстроить правильный диалог бизнеса и власти.

Бизнесу не нужны какие-то льготные отношения с контрольными, надзорными и регулирующими органами. Эти отношения должны быть прозрачны, как можно больше процедур взаимодействия нужно прописывать прямыми нормами закона.

К сожалению, наше чиновничество, как об этом говорит Президент России в своих ежегодных посланиях, «чересчур рьяно отстаивает собственные интересы, а не интересы общего дела», понуждая тем самым и бизнес работать на системе «заносов», «откатов» и других форм поощрения чиновничества за выполнение их прямых обязанностей.

Проблема конкурентоспособности и конкуренции — это широкая проблема. Не случайно один из основных органов, или площадок взаимодействия бизнеса и власти, называется Совет по конкурентоспособности при Председателе Правительства. На этом Совете обсуждается очень много тем: повышение конкурентоспособности и экономики в целом, создание условий для роста конкурентоспособности российского бизнеса, отдельных его отраслей. Но по целому ряду направлений можно отметить явную «пробуксовку». Дело в том, что у нас чересчур длительная система согласований. Наша административная система, система государственного управления — это один из элементов неконкурентоспособного государства. Вообще, видимо, нужно говорить о триаде: конкурентоспособное государство, конкурентоспособная экономика, конкурентоспособный человек, работник.

Среди основных направлений повышения конкурентоспособности экономики и государства РСПП особое значение придает административной реформе.

Рабочая группа РСПП разработала многие положения административной реформы, в частности, идея разделения функций правоустанавливающих, исполнительных и надзорных органов власти. К сожалению, многое «сработало» не должным образом. И сейчас мы видим реальную конкуренцию между политическими органами, министерскими и исполни-

тельными структурами, агентствами за реальную власть, за выработку политики, за исполнение этой политики, за дележ бюджетных денег и так далее. Сегодня рассматривается потребность в корректировке структуры управления. Но самое главное не это, самое главное то, что мы явно запаздываем с формулированием стандартов государственного управления, стандартов оказания государственных услуг, административных регламентов, в том числе регламентов принятия решений и согласования решений. То есть ни гражданин, ни бизнес не могут заранее предугадать всех необходимых согласований и возможных решений. По-прежнему субъективизм, личные отношения в системе власти, личные отношения просителя и бюрократической структуры определяют все решения. Мы считаем, что центр тяжести должен приходиться именно на выработку административных регламентов и стандартов оказания государственных услуг. Нужно сделать эти процедуры максимально прозрачными, внедрить электронную технологию. Эта идеология электронного правительства была заявлена еще несколько лет назад, но внедряется плохо, поскольку чиновники не заинтересованы в том, чтобы все было бы прозрачно и предсказуемо. Надо сказать, что нас не может не волновать и такой фактор снижения конкурентоспособности российской экономики, как недостаточное присутствие государства в тех сферах и отраслях, где оно обязано присутствовать, устанавливая жесткие правила игры и контролируя их соблюдение. И наоборот, чрезмерное, избыточное присутствие государства в конкурентном секторе экономики также снижает ее конкурентоспособность. В период благоприятной экономической конъюнктуры, как показывает мировая практика, государство пытается подобрать под себя те сектора экономики, отрасли и предприятия, которые приносят хоро-

ший доход. В этой связи, понятие стратегичности тех или иных отраслей, где государство обязано присутствовать, заменяется понятием прибыльности этих отраслей. Очень часто и государственные органы, и госкомпании стремятся расширить свои активы за счет частного конкурентного сектора, подбирая именно высокодоходные, высокоприбыльные виды деятельности, которые изначально должны принадлежать конкурентному сектору. Это возможно, безусловно, в период благоприятной конъюнктуры, и мировой опыт показывает, что во многих странах волны национализации идут именно в период благоприятной ситуации. Это также означает, что когда цены падают, государство начинает массовую приватизацию приобретенных активов, в том числе чтобы не демонстрировать недостатки своего менеджмента. На мой взгляд, такая волна сегодня была бы во вред стране, поскольку стоит достаточно жесткая задача резко повысить конкурентоспособность российской экономики в условиях глобализации экономических отношений и в условиях завершения процесса присоединения России к Всемирной торговой организации. Как бы ни оценивались наши достаточно жесткие позиции по ВТО (они выражаются в том, что на любых условиях Россия присоединяться к ВТО не готова, необходимо обеспечить баланс плюсов и минусов от вступления), но тем не менее вступление неизбежно. За последние пятнадцать лет мы сильно открыли российскую экономику, многие отрасли в этой ситуации открытости сумели адаптироваться, но целый ряд отраслей показал свою неспособность к адаптации. Более того, надо иметь в виду, что основные положения присоединения к ВТО (из 58 соглашений подписано Россией уже 56) фиксируют и переходные периоды, и конкретные цифры ставок ввозных пошлин, и конкретные цифры возможного субсидирования чувстви-

тельных отраслей, и так далее. Осталось всего лишь договориться с Соединенными Штатами по трем-четырем позициям.

Во-первых, по контрафакту и защите прав интеллектуальной собственности.

По моему мнению, здесь мы просто обязаны двигаться энергично, хотя понукания со стороны американцев носят декларативный характер по принципу: «а вы больше сажайте нарушителей, тогда мы будем видеть, что вы активно боретесь». Советы такого рода, правда, подрывают доверие к судебной системе. Но мы не только можем, но обязаны добиваться того, чтобы правила лицензирования были более жесткими, а на государственных оборонных, закрытых предприятиях не производился контрафакт.

Во-вторых, по объему субсидирования сельского хозяйства.

Нам надо, наконец, определить оптимальный размер поддержки сельского хозяйства, от которого мы не отступимся. Конечно, хотелось бы зафиксировать больший, нежели существующий сейчас уровень субсидирования. Кстати сказать, мы по многим отраслям экономики заняли позиции более агрессивные, чем это вытекает из текущей поддержки со стороны государства. А когда наши партнеры видят, что эти позиции очень сильно отрываются от реального положения дел, они начинают настаивать на том, чтобы мы зафиксировали уровень поддержки чувствительных секторов на текущем уровне. Поэтому нам нужно заявленные в переговорах позиции соотносить с промышленной политикой, структурной политикой либо политикой выработки отраслевых стратегий и их реализацией.

В-третьих, по подписанию факультативного соглашения в авиационной промышленности.

Но оно потому и факультативное, что его не обязательно подписывать. Речь, безусловно, идет о снятии ввозных пошлин на американские самолеты, здесь ком-

промисс тоже понятен. Там, где у нас нет конкуренции, пошлины будут сниматься, в частности на региональный самолет вместимостью от 50 до 100 мест, который мы производим вместе с «Боингом». На машины, типа 96-е, 214-е, пошлины, видимо, останутся. Но при этом необходимо иметь в виду, что российские самолеты уже через несколько лет будут отставать от американских и европейских на два поколения и конкурировать здесь будет сложно. Я бы предложил защищать такие виды деятельности, как производство композитных материалов, шасси, фюзеляжей и так далее. Одним словом, недостаток нашей работы в рамках ВТО заключается в том, что отсутствует выработка четкой политики поддержки конкретных отраслей. И, стало быть, защитив лишь в переговорном процессе потенциально конкурентоспособные отрасли экономики, мы не делаем дальнейших шагов по их реальной поддержке.

И, конечно, очень важно обеспечить конкурентоспособность через конкурентоспособность рабочей силы, работника, человека.

В стране все сильнее ощущается физическая нехватка людей. Начиная с этого года, мы сталкиваемся с сокращением трудоспособного населения; по прогнозам аналитиков, положение станет катастрофическим в 2011-2015 гг., поэтому меры по активизации демографической политики, безусловно, своевременны. Хотя, надо прибавить еще восемнадцать лет, чтобы эти демографические меры начали давать отдачу с точки зрения компенсации выпадающего трудоспособного населения. Что необходимо сделать до 2024 г.?

Во-первых, резко повысить эффективность подготовки кадров; во-вторых, изменить миграционную политику; в-третьих, улучшить здравоохранение; в-четвертых, сократить смертность в детском

и трудоспособном возрасте. Ведь из того сокращения трудоспособного населения, которое нам грозит в предстоящие годы, как минимум, 10% — это смертность в трудоспособном возрасте, т.е. около трех миллионов человек. Понятно, что если выпадение составит тридцать миллионов человек — это уже не компенсировать никакими мерами. Кроме того, мы обязаны принять несколько миллионов человек из сопредельных стран за счет трудовой миграции. Хотя (возвращаясь к теме ВТО) некоторые страны, например Китай и Индия, обозначили в качестве условия нашего вхождения в эту организацию свободу трудовой миграции на нашу территорию. Да, конечно, они могут компенсировать нехватку трудовых ресурсов, но, боюсь, «компенсируют» и многое другое. Поэтому миграционные меры должны быть ориентированы на возвращение бывших соотечественников, хотя понятно, что они поедут только при условии обеспечения их рабочими местами, социальной инфраструктурой для них самих и их детей, при введении упрощенной процедуры предоставления гражданства и так далее. Но надо сказать, этнические русские, кто хотел уехать из сопредельных стран в Россию, уже это сделали, поэтому речь идет о стимулировании переезда тех, кто еще должен почувствовать, что в России жить лучше с точки зрения материальных, социальных и других обстоятельств. Кроме того, следует помнить, что за гастарбайтеров тоже приходится конкурировать. Например, с Казахстаном, где работает много узбеков. Возникает новое явление: растущие экономики соседних стран, в частности того же Казахстана, могут абсорбировать избыточную рабочую силу, если мы не предпримем адекватных мер, связанных с мерами по более либеральной системе регистрации и получения разрешений на работу. Сейчас иностранный рабочий получает разрешение на работу у конкретного ра-

ботодателя, и менять этого работодателя невозможно. Для этого надо выехать из страны, потратить еще до девяти месяцев на получение нового разрешения, а затем уже наниматься к другому. Представляя интересы работодателей, я тем не менее считаю, что должна быть система либо «Юрьева дня» (разрешение хотя бы один раз в течение одного разрешения менять работодателя), либо упрощенного перехода (перемена работодателя в ускоренном режиме, например в течение месяца).

И еще одна проблема, требующая серьезного внимания. Система обучения — один из мощнейших факторов повышения конкурентоспособности, восполнения нехватки трудовых ресурсов.

Несоответствие структуры и качества профессионального образования потребностям рынка труда стало одной из острых проблем, сдерживающей развитие экономики России. Количество и качество выпускаемых ежегодно рабочих и специалистов не соответствует реальным запросам работодателей. Каждый второй работодатель отмечает тенденцию к снижению качества профессиональной подготовки.

Рынок труда испытывает острый дефицит в квалифицированных кадрах, но при этом значительное число выпускников остаются невостребованными. Так, сегодня более половины выпускников вузов не находят работу по специальности. Одна из причин такого положения в высшем образовании — узкоспециализированная направленность подготовки в вузах.

Сегодня свыше 90% студентов вузов обучаются по узкоспециализированным пятилетним программам, хотя ни государственные органы, ни работодатели, ни семьи не способны детально прогнозировать ситуацию на рынке труда на пять лет вперед. Наиболее эффективна схема, когда студенты будут получать базовую подготовку по широкому профилю,

позволяющую адаптироваться к меняющимся условиям и затем, если необходимо, доучиваться. При этом доучиваться можно как по модульным программам в течение всей жизни, так и сразу по окончании базовой подготовки — по продвинутым специализированным программам с учетом требований конкретного работодателя.

В равной степени не соответствуют потребностям рынка труда и выпускники системы начального среднего профессионального образования. С передачей полтора года назад региональным властям (муниципалитетам) системы НПО-СПО, в стране возникла ситуация, когда многие из них закрылись. Во-первых, находясь в подчинении у федеральной власти, эти учебные заведения готовили специалистов, не востребованных рынком. Во-вторых, многие из них «поменяли вывески», став колледжами, и начали осуществлять подготовку юристов и экономистов вместо квалифицированных рабочих. РСПП выступает за то, чтобы систему начального профессионального образования сделать «советской», т.е. передать систему ПТУ на балансы предприятий. При условии, что подготовку квалифицированных кадров они должны осуществлять не только для своих предприятий, а для отрасли в целом. Подобная система существует, например, в Германии. Кстати сказать, у крупных корпораций — членов РСПП примерно 10-20% выпускников ПТУ, расположенных на их территории, становятся их работниками, остальные выходят на рынок труда. Главное, что уровень технической оснащенности и квалификация преподавателей совсем иные, поскольку преподавание жестко увязано с технологическим процессом.

Система профессионального образования не может развиваться автономно от работодателя. В последнее время понимание этой проблемы и желание ее ре-

шить демонстрируют и государство, и работодатели, и образовательное сообщество. Отмечается существенное расширение практики социального партнерства на уровне образовательных учреждений и отдельных предприятий в основном в части организации учебной практики, формирования материально-технической базы учебных заведений. Так, договоры о социальном партнерстве — с предприятиями, объединениями, службами занятости населения — реализуются в 60 % средних специальных учебных заведений. Одна из эффективных форм сотрудничества бизнеса с высшей школой — корпоративные университеты. В мире их уже более 4 тысяч. Идея создания корпоративных университетов начинает реализовываться и в России. Пример — корпоративный университет, созданный в крупнейшей компании России — РАО «ЕЭС России».

Однако это пример точечного взаимодействия бизнеса и образования. Для кардинального решения проблемы необходимо создание механизма системного сотрудничества, распространяющегося на всю сферу профессионального образования, для чего требуется принятие соответствующих мер на государственном уровне.

Недавно на заседании бюро РСПП было принято решение об учреждении национального агентства профессиональных квалификаций, которое будет финансироваться силами бизнеса. Его основная задача состоит в том, чтобы выработать профессиональные стандарты по основным профессиям и основным уровням квалификации, а затем предъявить их образовательной системе в качестве основы для выработки образовательных стандартов и программ подготовки кадров. Наша цель — сократить время включения выпускника в реальную работу и за счет этого получить дополнительные эффекты как с точки зрения компенсации вкладываемых ресур-

сов, так и с точки зрения повышения конкурентоспособности выпускника на рынке труда. Вместе с «Деловой Россией» РСПП намерен организовать независимое рейтинговое учебные заведения по критерию соответствия выпускников потребностям рынка труда через соответствие профессиональным стандартам, компетенциям и квалификациям. От государства здесь требуется только одно — оценить наши методики, качество наших профессиональных стандартов и использовать их при определении объемов финансирования учебных заведений через бюджет, предоставление госзаказа и при рейтинговании уже внутри образовательной системы. Конкурсная комиссия во главе министром образования и науки Андреем Фурсенко определяет перечень высших учебных заведений, которые получают гранты по 400-500 миллионов рублей. В следующем году конкурсный фонд будет увеличен до 15 миллиардов. Однако до сих пор не выработаны критерии оценки вузов, подавших заявки. До сих пор непонятно, что такое инновационность. Некоторые оценивают ее как количество передового оборудования, которым обладает университет. Но тогда вузы технического профиля автоматически могут оказаться инновационными. РСПП добился, чтобы понятие «инновационность» прежде всего относилось к программам обучения. Тогда любой вуз, в том числе юридический или экономический, мог бы претендовать на это определение. Одновременно РСПП занимается проблемой оценки качества специалистов с точки зрения рынка труда, ведь до сих пор нет признанного рейтинга учебных заведений, построенного на этом показателе. Результатом нашей работы должно стать резкое повышение конкурентоспособности работника, являющееся одним из факторов конкурентоспособности экономики в целом. Кроме того, это мощный фактор борьбы с утеч-

кой умов. Как ни странно, с утечкой капиталов оказалось бороться легче, чем с утечкой мозгов.

Бизнес-сообщество осознало свою роль не только в повышении конкурентоспособности экономики в целом, но в конкурентоспособности человека. Только что приняты Государственной Думой в первом чтении налоговая поддержка оффшорного программирования, меры по повышению качества образования. Бизнес выделил почти сто миллионов долларов на создание двух отечественных бизнес-школ мирового уровня (они будут создаваться, что называется «с нуля», со строительства кампусов). Надеемся, что российские «гарварды» и «оксфорды» будут готовить не только своих предпринимателей, но со временем успешно конкурировать за иностранных студентов.

Крайне актуальным является вопрос формирования законодательной базы

участия работодателей в регулировании развития профессионального образования. Действующее законодательство не обеспечивает участия работодателей в государственном прогнозировании и мониторинге рынка труда, формировании перечней направлений подготовки (специальностей) и процедурах контроля качества профессионального образования. Все это является «узким местом» и затрудняет взаимодействие между образованием и работодателями.

Если все эти слагаемые конкурентоспособности будут активно прорабатываться и реализовываться совместно бизнесом, властью и образовательным научным сообществом, есть шанс решить проблемы повышения конкурентоспособности российской экономики достаточно быстро и эффективно.

Статья поступила в редакцию 27.04.2007

A. Shokhin,

President of the All-Russia public organization

«The Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs»,

Doctor of Economics, Professor

PROBLEMS OF REVITALIZING COMPETITIVENESS OF RUSSIA'S ECONOMY

Nowadays both state and independent experts agree that the tempo of Russia's economic growth is mainly due to high global prices and increase in the export amount of raw materials. As can be learnt from the global experience the role of supplier of raw materials for the global economy leads to negative consequences, and the urgent necessity arises to consolidate the efforts of the state and the representatives of Russia's business community aimed at working out measures, which would ensure stable growth of Russia's economy and improvement of its competitiveness.

The report presented by A. Shokhin at the first analytical conference «Competition: Strategy, Tactics, Models, Training» touched upon the issue of revitalizing competitiveness of Russia's economy, the factors hampering this process, the importance of a constructive dialogue between the business community and the state.

ОТ РЕДАКЦИИ

Понятие конкуренции, как известно, не ограничивается лишь сферой экономики. Она проявляется во всех областях жизни, выступая универсальным требованием, предъявляемым открытой хозяйственной системой к любому национальному экономическому и политическому субъекту. В условиях современной России особое значение приобретает изучение особенностей отношения к конкуренции в сферах политики и предпринимательства как двух основных составляющих жизнедеятельности государства и общества.

Различные аспекты этой проблемы поднимаются на конгрессах, форумах и конференциях. Проблемам конкурентоспособности российской экономики были посвящены, в частности, научно-практическая конференция «Стратегия социально-экономического развития России в условиях глобализации» (г. Москва, 2006г.) и Первая (ежегодная) аналитическая конференция «Конкуренция: стратегия, тактика, модели, обучение» (г. Москва, 2006г.). Готовится обсудить эти проблемы и ежегодный XVI Международный банковский конгресс (МБК-2007) «Банки: капитализация, устойчивость, конкурентоспособность» в Санкт-Петербурге.

И практически везде остро встает вопрос о взаимосвязи конкуренции в экономике и конкуренции в политике. При этом зачастую мнения авторов расходятся в оценке реалий, которые характеризуют конкуренцию как явление общественной жизни на современном этапе, и перспектив развития российского общества.

В преддверии Второй аналитической конференции «Конкуренция: стратегия, тактика, модели, обучение», одним из организаторов которой является журнал «Современная конкуренция», редакция журнала решила обратиться к этой дискуссионной проблеме и пригласила к участию в дискуссии авторов, для которых проблемы конкурентоспособности России, взаимоотношения политики и экономики (в том числе и особенно проблема взаимоотношения государства и бизнеса) представляют научный и практический интерес.

В сегодняшнем номере журнала этой теме посвящены статьи известного российского общественного и политического деятеля, д. ю. н., профессора МГУ Лукьяновой Елены Анатольевны и известного российского политолога, заведующего кафедрой политологии Московской финансово-промышленной академии профессора Муштука Ореста Захаровича.

Мнение редакции не во всем совпадает с точкой зрения авторов. Однако постановка самой проблемы, ее обсуждение на страницах журнала представляются важными.

По просьбе авторов материал печатается в авторской редакции.

Главный редактор журнала
Т.С. Новашина

УДК 339.137

Лукьянова Е.А., д. ю. н, профессор МГУ им. М.В. Ломоносова,
советник Российской Федерации 1 класса

КОНКУРЕНЦИЯ В ПОЛИТИКЕ = КОНКУРЕНЦИИ В БИЗНЕСЕ?

Обращение к читателям. Началось все с того, что на экономической конференции мне задали вопрос о состоянии современной политической конкуренции. Вопрос не новый и вполне понятный. Но, учитывая специфику обстановки, этот вопрос получил вполне естественное экономическое продолжение: «Здоровая конкуренция в политике и здоровая конкуренция в бизнесе — насколько эти два понятия связаны?». Честно говоря, специально об этом соотношении я никогда не задумывалась. Дело в том, что правовое регулирование политического плюрализма и антимонопольной деятельности относятся к двум разным мало пересекающимся юридическим специальностям. Тем не менее мысль засела в мозгу, я стала фиксировать все, касающееся данной темы. И вдруг оказалось, что вопрос этот постоянно носится в воздухе. Он буквально «наэлектризован» условиями современной экономической действительности.

Можно ли поставить знак равенства между конкуренцией в политике и конкуренцией в бизнесе? Верен ли вывод о том, что политический монополизм неизбежно приводит к снижению здоровой конкуренции в экономике? По своей актуальности эти вопросы наряду с вопросом о так называемом преемнике сегодня почти сравнялись с неизбывными российскими «Что делать?» и «Кто виноват?». Понимая, что одного юридического взгляда на проблему явно недостаточно, поскольку она вообще лишь производно юридическая, предлагаю открыть дискуссию и обсудить этот вопрос всесторонне. Я же, как специалист по конституционному праву попробую лишь прикоснуться к ней с точки зрения моей узкой специальности — правового регулирования отношений государственной власти.

Общая характеристика современной политической конкуренции в России

Сам по себе термин «политическая конкуренция» — не вполне удачен и не употребляется в правовом обороте. Ведь конкуренция в социальном смысле это соперничество на каком-либо поприще между отдельными лицами, заинтересованными в достижении одной и той же цели каждый для себя лично. Для общественных процессов в этом термине неверно само целеположение, направленное на индивидуума, а не на общество в целом. Здесь уместнее

и точнее говорить о политическом плюрализме. Но, во-первых, вопрос был поставлен экономистами, у которых имеется другое определение конкуренции. Во-вторых, реалии нашей общественной жизни свели принцип политического плюрализма до уровня примитивного политического манипулирования, основанного на политическом карьеризме. Поэтому, оценивая современное состояние политической системы российского общества, этот термин может быть использован условно.

Политическая конкуренция представляет собой набор механизмов, обеспечивающий действие основных форм наро-

довластия: непосредственной, представительной и консультативной демократии.

Это касается референдума, на который население может вынести решение вопросов государственной и общественной жизни, отличных в своей постановке от предлагаемых действующей властью. Это касается права граждан на объединение в политические и неполитические организации и права этих организаций честно конкурировать с другими на политическом поле. Это касается выборов, в ходе которых избиратели могут отдать предпочтение кандидатам или избирательным объединениям, предлагающим альтернативные варианты развития и их мнение будет реально учтено.

Это, безусловно, касается функционирования представительных органов, где работа над проектами нормативных правовых актов должна проходить в условиях сопоставления различных мнений. В этом — гарантия качества законов. Когда проект безальтернативен, а его текст заранее «обречен» на принятие без конструктивной мозговой атаки, снижается не только уровень такого проекта, но и степень его поддержки населением. Парламент в этом случае теряет свое основное смысловое содержание — он перестает быть зеркалом общества и не способен отражать весь спектр чаяний избирателей.

Это, конечно же, касается и порядка формирования исполнительных и судебных органов власти. Чиновник или судья, понимающий, что его номенклатурное благополучие зависит не от качества и результатов его работы, не от доверия людей к этим результатам, а от степени лояльности и «системности» своих поступков, не имеет стимулов к радению за дело. Он конкурирует не с теми, кто лучше знает и умеет, а с теми, у кого линия прогиба спины приятней взору того, от кого зависит продление его полномочий.

Сегодня следует констатировать, что состояние современной российской поли-

тической конкуренции, мягко говоря, весьма далеко от понятия конкуренции в целом. Анализ институтов **непосредственной демократии** показывает следующее:

В стране фактически уничтожен институт референдума. Правовое регулирование порядка его инициирования и назначения доведено до состояния реальной невозможности ни инициировать всенародное голосование, ни назначить его без политической воли «сверху».

Правила подготовки, проведения и подведения итогов выборов претерпели такие изменения, которые привели к настоящему времени к невозможности достоверного выявления воли граждан при формировании высших органов государства. Об этих изменениях так много говорят, что нет нужды повторяться. Хочется только обратить внимание на некоторые нюансы, на которых общественное внимание сосредоточилось меньше. Речь идет, во-первых, об обеспеченном законодательством и судебной практикой неравенства доступа кандидатов к СМИ. Во-вторых, об ограничении прав наблюдателей на выборах и о праве их удаления с избирательных участков. В-третьих, о праве избирательных комиссий переписывать протоколы в случае обнаружения в них ошибок. В гармоничном сочетании с административным обеспечением (приказным невмешательством) применения грязных избирательных технологий все это стало тем завершающим штрихом, который исказил смысл выборов, превратив их из важнейшего института непосредственной демократии в инструмент безусловного обеспечения определенного парламентского большинства, преимущества и безальтернативности действующей власти.

Из политического процесса исключены все общественные объединения, кроме политических партий. Для самих же партий в ходе их регистрации и выдвижения на выборах созданы неравные условия и самые сложные бюрократические барьеры,

позволяющие выжить только строго определенным и буквально «зачищать» политическое поле от партий оппозиционных или несогласованных (несистемных).

8 июля 2000 г. в самом первом своем Послании Федеральному Собранию Президент Российской Федерации В.В. Путин сказал: «России необходимы партии, которые пользуются массовой поддержкой и устойчивым авторитетом... Опыт показал, что чиновничьи партии погибают мгновенно, как только попадают из тепличных условий в конкурентную среду...»¹. Однако за прошедшие семь лет эта совершенно правильная президентская установка в условиях новой политической действительности трансформировалась в свою противоположность. Была образована новая чиновничья партия. Именно для того, чтобы не допустить ее гибели, и были созданы особо благоприятные тепличные условия вплоть до искусственной ликвидации конкурентной среды.

Например, недавно по этим самым условиям Верховный Суд ликвидировал Республиканскую партию, насчитывающую в своих рядах 58 тысяч членов и собиравшую на всех четырех предыдущих федеральных избирательных кампаниях более одного миллиона голосов². Оставшиеся оппозиционные партии и, в первую очередь, КПРФ, существуют в режиме жесточайшего неблагоприятствования. В итоге граждане существенно ограничены в возможности оценки политических конкурентов действующей власти.

Представительная демократия

В результате неконкурентных выборов федеральный парламент перестал быть конструктивной силой, способной дости-

гать политического компромисса, потерял свое представительное «лицо» и превратился в примитивную штамповальную машину для утверждения законопроектом, поступающих в него извне. Более того, его собственным Председателем он объявлен «зоной, свободной от дискуссий». А ведь собственно в этом и есть смысл представительной демократии, когда решения парламента вырабатываются в условиях столкновения мнений депутатов, представляющих различные группы избирателей.

Последовательно осуществляется курс на полное подчинение региональных представительных органов власти органам исполнительным в сочетании с ликвидацией общественного и парламентского контроля за последними. Отменена выборность глав субъектов Федерации. При этом Президенту предоставлено право роспуска парламента субъекта, если он откажется согласовать кандидатуру, предложенную главой государства. Недавно в Государственную Думу внесен законопроект, позволяющий соответствующим главам администраций распускать практически любой представительный орган за любую «проvincность» (вплоть до пропуска депутатами заседаний).

Судебная власть также поставлена в прямую и непрерываемую зависимость от власти исполнительной.

Приведены в полную «негодность» с точки зрения их реализации и все формы **консультативной демократии**: всенародные обсуждения проектов законов, народная законодательная инициатива, право петиций и т. д.

Постепенно методами бюрократического воспрепятствования и прямого подавления изживается практика проведения оппозиционных публичных мероприятий.

Постепенно исчезает свобода слова. В общественном обиходе вновь появились словосочетания «этого не напечата-

¹ www.kremlin.ru

² См.: Нет такой партии. // «Новая газета». № 21 (1241), 26-28.03.2007. С. 6.

ют» и «этого не покажут». И ведь не печатают и не показывают. Журналисты срочно восстанавливают давно забытые навыки писать и говорить между строк, а мы вновь учимся это «междустрочие» понимать.

Таким образом, даже самый обобщенный взгляд на проблему показывает, что основные механизмы политической конкуренции, обеспечивающие народовластие, в современной России либо не работают вообще, либо их действие в силу специфики применения не достигает политически конкурентного результата (экономисты оценили бы их как механизмы недобросовестной конкуренции).

Причины отсутствия политической конкуренции

Когда мы говорим: «Власть поступает неправильно. Она должна вести себя иначе», — мы исходим из нашего собственного видения того, какой должна быть эта власть, или из того, что написано в Конституции. Действия всякой власти соотнобразуются с ее сущностью, т. е. с интересами тех, кому она принадлежит и чьи чаяния выражает. Как только что было доказано, власть в России принадлежит совсем не тому субъекту, который зафиксирован в Основном законе (имеется в виду народ). А значит, она никому ничего не должна, кроме своей собственной социальной базы с ее собственными экономическими интересами именно в силу своей сущности. Более того, тотальное свертывание механизмов политической конкуренции во имя того и происходит, чтобы эта самая сущность (принадлежность власти) не изменилась. Власть защищает самое себя. И это, повторяю, естественно для всякой власти. Потому что, по точному замечанию Д. Быкова, люди, умеющие что-нибудь делать по-настоящему, при первом же сравнении «немедленно

вытеснят из топ-листа всю нынешнюю деловую и политическую элиту»³.

Другой вопрос — устраивает ли такое положение общество. И как следует относиться к коллизии между конституционными установлениями и фактическим положением дел?

Судя по всему, общество сложившаяся ситуация не устраивает вовсе. Особенно ярко это видно по результатам выборов 11 марта 2007 г. со всеми, последовавшими за ними скандалами и разоблачениями. В Хабаровске, например, явка избирателей составила всего 14 %, а в Матвеевском сельсовете в Курганской области к урне для голосования пришли всего два человека — кандидат в депутаты и его приятель, что по новым правилам обеспечило 100-процентное избрание кандидата депутатом⁴.

Низкая явка избирателей — это проявление недоверия населения к власти. А недоверие народа, как известно, ведет к ослаблению власти. Не чувствуя себя уверенной, власть вынуждена еще больше сворачивать демократические механизмы и усиливать принудительный аппарат. Следуя инстинкту самосохранения, она уже допустила целый ряд ошибок: запретила участие в выборах всех «неполитических» общественных объединений, отменила предвыборные блоки, отменила графу «против всех», убрала порог явки и т. д. и т. п. Все это, в свою очередь, влечет за собой еще большее недоверие населения к власти. Таким образом, мы вступаем в порочный круг — власть снова вынуждена самообороняться. Но ведь всякому принуждению есть предел, за которым наступает взрыв.

Что же касается действующей Конституции Российской Федерации, то с точ-

³ Быков Д. Без слов. <http://www.polit.ru/author/2006/11/21/surkov.html>

⁴ См. Урны грязи не боятся. // Новая газета. № 18 (1238), 15-18.03. 2007. С. 3.

ки зрения сущности власти и формы государства данная Конституция является фиктивной⁵, т. е. ее положения не соответствуют действительности. Разрыв между конституционными установлениями и реальностью, к сожалению, существовавший изначально на момент ее принятия, за прошедшие с 1993 г. время значительно увеличился. А ведь еще весной 1994 г. замечательный юрист и политик В. Б. Исаков назвал этот Закон «Конституцией, по которой невозможно жить» и обосновал свою точку зрения⁶. Через пять лет академик О. Е. Кутафин оценил прошедший период действия Основного закона страны следующим образом: «У меня иногда складывается мнение, что Конституция была принята только для того, чтобы создать видимость наличия в стране новой Конституции»⁷. Однако, несмотря на абсолютное единодушие специалистов самой различной политической направленности, в Конституцию до сих пор не внесено ни одной даже самой малозначительной поправки. Потому что демократическая ширма «народного» Основного закона, в котором политический плюрализм (а, значит, и политическая конкуренция) является одним из важнейших принципов конституционного строя, используется властью как один из важнейших элементов самообороны. За ней она чувствует себя чуть-чуть уверенней.

⁵ См. по этому вопросу: *Лассаль Ф.* О сущности конституции. Речь, произнесенная в одном берлинском бюргерском окружном собрании в 1862 году. — СПб., 1906; *Ленин В. И.* Как социалисты-революционеры подводят итог революции и как революция подвела итог социалистам-революционерам. — Полн. собр. соч. Т. 17. С. 339-353.

⁶ *Исаков В. Б.* Конституция, по которой невозможно жить. // Конституционный вестник. 1994. № 1 (17). С. 33-36.

⁷ *Кутафин О. Е.* Конституция и проблемы ее реализации. // В сб. Российский конституционализм: проблемы и решения (материалы международной конференции). — М., 1999. С. 201.

Еще одной причиной неподобающего состояния политической конкуренции в современной России является наивно-амбициозное представление о том, что политическая организация общества, лишенная политической конкуренции, более управляема. Но так же, как на дереве нет двух одинаковых листьев, так же, как нет на свете двух людей с абсолютно одинаковым папиллярным узором пальцев, так и в обществе невозможно единомыслие. Многообразие мнений является неотъемлемо-естественным его состоянием. Искусственные условия, не позволяющие этому многообразию проявляться, а мнениям конкурировать между собой и быть альтернативой официальной точки зрения лишь приводят к накоплению огромной невостребованной энергии конкурентных сил, которой со временем становится все больше и больше.

И чем больше эта энергия, тем труднее держать ее в подчинении, тем более сложными становятся принудительные механизмы и методики подавления. Совершение принудительных мер для обеспечения неконкурентного политического поля обычно называют «закручиванием гаек». Хотя это процесс больше напоминает сжатие пружины. Рано или поздно энергия все равно найдет себе выход. И чем сильнее была сила сжатия, тем мощнее будет противодействие.

Недавний исторический опыт тому подтверждение. Летом 1988 г., анализируя состояние экономики СССР, делегаты XIX партийной конференции сделали вывод о том, что кризисная ситуация в стране во многом обусловлена серьезной деформацией политической системы общества, которая наступила в результате длительного отсутствия политической конкуренции. Итогом конференции стала та самая редакция Конституции СССР, которая дала старт политическому плюрализму, реальному народовластию и многим другим демократическим процессам, последовавшим за ее

принятием. С тех пор прошло почти два десятилетия. С точки зрения политической конкуренции в обществе мы вернулись практически к тому же состоянию, от которого сознательно уходили двадцать лет назад. Очень не хотелось бы делать вывод о том, что такова особенность российской диалектической спирали.

Соотношение политической и экономической конкуренции

Все, о чем будет идти речь дальше, не претендует на истину в последней инстанции, поскольку требует дополнительного научного анализа. Это всего лишь гипотеза, размышление на уровне «прикосновения», но и именно эта часть является предметом для дискуссии.

Вряд ли у кого-нибудь вызывает сомнение утверждение о том, что состояние конкуренции в экономике теснейшим образом связано с деятельностью государства. Государство определяет (или же вовсе не определяет) законодательные антимонопольные ограничения и обладает механизмами, способными предотвратить или, наоборот, поддержать недобросовестную конкуренцию. Кроме этого, проводя экономическую политику, государство может *de facto* установить определенные «правила игры» на экономическом поле, в ряду которых условия конкуренции являются одними из важнейших.

Как уже говорилось, действия всякого государства соотносятся с его сущностью, т.е. с интересами тех, кому она принадлежит и чьи чаяния выражает. Власть никому ничего, кроме своей собственной социальной базы с ее собственными экономическими интересами, не должна именно в силу своей сущности. Из всех многочисленных теорий происхождения государства наиболее реальной представляется классовая теория, в соответствии

с которой экономически господствующий класс создает государство как аппарат принуждения для охраны своих экономических интересов. Класс собственников всегда исключал из процессов политической конкуренции своих антагонистов (рабовладельцы — рабов, феодалы — крестьян, крупная буржуазия — рабочих), чтобы не допустить к установлению правил экономической конкуренции тех, кто может воздействовать на ее результаты невыгодным для этого класса образом.

Советская власть на первом этапе своего развития делала то же, что делает всякая власть в любом государстве — боролась со своими противниками. Только в отличие от других государств эта борьба была легализована Конституцией. С юридической точки зрения она выражалась в лишении представителей бывших эксплуататорских классов (крупных собственников) избирательных прав, т.е. в отстранении их от участия в политической конкуренции. И хотя это было меньшинство граждан, оно тем не менее составляло значительное число. В Конституции РСФСР 1918 г. было перечислено шесть категорий лиц, лишенных избирательных прав по классовому принципу (ст. 65).

Таким образом, можно предположить, возможные варианты соотношения политической и экономической конкуренции в современном мире.

Модель первая: «Сбалансированное соотношение», когда состояние экономической и политической конкуренции более или менее соответствуют друг другу.

А. Государство ограничивает доступ к политической конкуренции определенным классам, которые формируют соответствующие правила экономической конкуренции для меньшинства.

Б. Во имя сглаживания антагонистических противоречий и достижения гармо-

низации общества государство расширяет свою социальную базу и распространяет на нее правила добросовестной политической конкуренции. В результате этого формируются властные структуры, устанавливающие правила добросовестной экономической конкуренции для большинства. Такое государство может даже брать на себя определенные патерналистские социальные функции, поскольку тогда значительно повышается уровень жизни населения в целом и снижается угроза нестабильности устоявшихся политических институтов.

В. Государство отрицает частную собственность, экономическая конкуренция утрачивает свое значение и приобретает черты производственного соревнования, результаты которого оцениваются государством. Политическая конкуренция также изменяет свои плюралистические черты, превращаясь в регулируемое государством народное представительство, смысл которого постепенно выхолащивается в силу своего искусственного содержания.

Г. За ширмой фиктивных демократических конституционных установлений в целях самосохранения государство устанавливает правила недобросовестной политической конкуренции, которые обеспечивают нахождение у власти узкого круга лиц, во имя узкоэкономических интересов которых под прикрытием фиктивного антимонопольного законодательства действуют фактические правила недобросовестной экономической конкуренции (административная олигархия).

Модель вторая: «Несбалансированное соотношение».

Несбалансированное соотношение политической и экономической конкуренции свойственно, как правило, переходным этапам в жизни государства. Они существуют там и тогда, где и когда происходит разрыв между действующими условиями

реализации принципа политического плюрализма и меняющимися экономическими интересами власти. Эти модели недолговечны, поскольку ни одно государство не может нормально функционировать в условиях такого дисбаланса. Рано или поздно власть приводит состояние политической и экономической конкуренции в сбалансированное состояние.

А. Государство мешает бизнесу. Наличие здоровой политической конкуренции может привести к власти или, как минимум, в законодательные органы лиц, противостоящих интересам экономически господствующих классов. В этом случае бизнес путем подкупа и внедрения «грязных» избирательных технологий создает условия для лоббирования своих интересов, в том числе для создания необходимых на данный момент условий экономической конкуренции. Таким образом, он пытается захватить лидирующие позиции в государстве (финансовая олигархия). Смысл политической конкуренции сужается до того уровня, который удобен и выгоден бизнесу.

Именно по такому сценарию проходил радикальный слом советского государственного строя. Изначально его главным лозунгом был лозунг «восстановления парламентаризма». При этом реальная возможность населения каким-либо образом влиять на дела государства фактически была сведена к голосованию на выборах при упразднении всех остальных инструментов непосредственной демократии. Сами же выборы за семь лет, прошедших с момента принятия Конституции, и законодательно, и на практике трансформировались весьма своеобразно. Очень точно охарактеризовал это своеобразие трансформации российской избирательной системы один из активнейших «конструкторов» этого процесса, впоследствии отлученный от него властью, Б. А. Березовский: «Власть в России нанимается капи-

талом, и форма этого найма называется выборами»⁸.

Не менее откровенно высказался в феврале 2001 г. на встрече в Риме Председатель Правительства Российской Федерации М.М. Касьянов. Полностью игнорируя ст. 2 Конституции, он заявил, что «защита государства не может быть для нас приоритетом. А вот защита прав собственников и собственности — это и есть наш приоритет»⁹.

Б. Бизнес мешает государству. Вернее финансовая олигархия вызывает недовольство пришедшей к власти и последовательно укрепляющей свои позиции олигархии обычной (в нашем случае — административной). Путем репрессий и «заказного» уголовного преследования административная олигархия оттесняет от власти олигархию финансовую. Собственность финансовых олигархов перераспределяется в пользу новой власти, постепенно устанавливаются новые правила политической конкуренции при отсутствии нормальной конкуренции в бизнесе.

В дискуссии о причинах бедности в России, организованной радиостанцией «Эхо Москвы», С.Ю. Глазьев сказал: «...Причина бедности заключается в крайне неэффективной экономике, где нет механизмов рыночной конкуренции. Рынок фактически управляется криминалом и монополистами, при попустительстве коррумпированных государственных правоохранительных органов (т. е. через институты государства, сформированные с помощью недобросовестной политической конкуренции — Е. Л.)». И дальше: «...Если в нормально организованной экономике путь к богатству лежит через добросовестный труд, добросовестное предпринимательство, через инвестиции, новые технологии, то у нас путь к богатству

лежит через присвоение чужого (т. е. через недобросовестную экономическую конкуренцию — Е. Л.)»¹⁰.

В этой ситуации чрезвычайно символичным является облик греческой богини правосудия, статуя которой помещена над входом в новое здание Верховного Суда России. Наша современная российская Фемида оказалась без повязки на глазах. Юристам же остается только восклицать: «Господа, немедленно завяжите глаза Фемиде!»

Перечень предложенных моделей и их вариаций наверняка далеко не исчерпывающий. Но даже на этой основе можно сделать некоторые предварительные **выводы**.

1. Здоровая конкуренция в политике и здоровая конкуренция в бизнесе — понятия, безусловно, связанные. Здоровая конкуренция в политике возможна, если она соответствует экономическим интересам власти.
2. Соотношение политической и экономической конкуренции зависит от того, насколько провозглашенная форма государства соответствует экономической основе власти.
3. Утверждение о том, что здоровая политическая конкуренция влечет за собой здоровую конкуренцию в бизнесе неверно, поскольку зависимость, скорее, обратная. Только потребность государства в здоровой экономической конкуренции заставляет нормально работать механизмы политического плюрализма. И, наоборот, экономическая политика государства, основанная на недобросовестной конкуренции, приводит к свертыванию институтов конкуренции политической.

⁸ См.: Лукьянов А.И. Метаморфозы российского парламентаризма. // Искра. Март 2002. С. 92.

⁹ Там же. С. 93.

¹⁰ <http://echo.msk.ru/programs/exit/50081/index.phtml>

4. Общество, в котором искусственно ограниченная политическая конкуренция со временем приобретает взрывоопасный характер, чреватый насильственным изменением власти и правил экономической конкуренции.

Для формирования конкурентной среды в политике и в экономике необходимо четкое понимание того, что эти два понятия теснейшим образом взаимосвязаны и взаимозависимы. Однако при всей очевидности данного постулата в реальной жизни экономисты, определяя перспективы развития российской экономики «варятся в своем соку», а юристы и по-

литики в своем. Можно построить любую красивую модель инновационного развития, но еще более важно «привязать» эту модель к реальности политического бытия. Сегодня как никогда остро стоит вопрос о стыке наук, поскольку только на этом стыке можно найти ответ на вопрос о мере возможности реализовать ту или иную экономическую модель. Потому что в итоге мы все равно все время будем упираться в один и тот же вопрос, который является главным вопросом всякой революции, всякой конституции и всякого государства, — в вопрос о власти и ее сущности.

Статья поступила в редакцию 16.04.2007

*Professor E. Lukyanova,
Doctor of Sciences (Law), Lomonosov Moscow State University*

COMPETITION IN POLITICS AND BUSINESS COMPETITION: AN EQUALITY MARK?

Please find below a short comment from me that I send to the readers.

It all began when some people at an economic theory conference asked me to tell them about the status quo in the modern competition in politics. The question is nothing new and the reasons why it is asked are understandable enough. But given the venue where it was asked, it was naturally extended and finally looked like: "If we take the concepts of healthy business competition and healthy competition in politics, can we establish a link between the two?" Frankly, I never thought about that. The reason for that is the fact that the legal regulation of the antimonopoly measures and the political pluralism policies regulation are the subject matters of two quite different specializations in the legal profession. Nevertheless, I made a mental note about the problem identified to me, and I started making real notes on paper on matters related to the theme. Then it suddenly turned out the idea to discuss the problem was in the air and the modern economic conditions really "produced" the question.

Can we put an equality mark between the competition in politics and business competition? Is it true that political monopolies inevitably bring about more unhealthy competitive business practices? The questions seem to be as pressing as the usual Russian questions "Who is to blame?" and "What should be done?" and the question of who would rule the country in the future. I understand that the problem cannot be examined from the point of view of a legal professional only as the problem is only partially legal. That is why I suggest a multidisciplinary discussion should be opened. As a specialist in the constitutional law that examines the legal regulation of the state power, I shall try and examine the problem from a legal specialist's point of view.

УДК 339.1

Муштур О.З.,

зав. кафедрой политологии МФПА, профессор

ВЗАИМООТНОШЕНИЯ ПОЛИТИКИ И ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ РЫНКА И ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ РЕАЛИИ

В реалиях политика и экономика настолько тесно переплелись, что различить их может порой только взгляд (абстракция, фантазия) теоретика. Все (или почти все) в общественной жизнедеятельности носит на себе «печать» как экономических отношений, так и политических. Все (или почти все) так или иначе обуславливается ими.

«Экономика — это корабль, которому нужен парус, наполняемый ветром свободного предпринимательства, и руль государственного управления»

(Василий Леонтьев — американский экономист, лауреат Нобелевской премии)

Проблема взаимоотношения политики и экономики имеет, по сути дела, тот же самый возраст, что и писанная человеческая история: ее нижняя граница совпадает с возникновением классово-дифференцированного общества и государства, верхняя же все еще открыта. По сути, это один из «вечных вопросов», над решением которого бьется человеческая мысль. И если и находит на него сколько-нибудь «вразумительные» ответы, то лишь на время — для той полосы развития в истории отдельных стран и народов, которая характеризуется как мирная и «спокойная» эволюция. Что же касается так называемых крутых поворотов — периодов коренной ломки устоявшихся общественных отношений, социальных структур, представлений, ценностей, мотивационно-деятельных установок, ориентаций и т.д. — то этот вопрос вновь выдвигается в центр проблем, волнующих социум. Становиться предметом не только жарких академических споров

и дискуссий, но и острейшей политической борьбы.

Именно такой «крутой» поворотный этап (причем, второй за одно столетие) переживает сегодня российское общество. Его движение к рынку и рыночной политической демократии, совершаемое по не бывалой еще в мировой истории схеме — от «социализма» назад к «капитализму», ставит будущее страны в прямую зависимость от того, как будет решаться проблема взаимоотношения политики и экономики (в том числе и особенно проблема взаимоотношения государства и бизнеса).

Поиски адекватного вызовам времени решения этой проблемы порождают самый широкий спектр мнений, среди которых в качестве противоборствующих и полярных выступают, с одной стороны, те, сторонники которых ратуют за возврат страны к полностью (или частично) огосударственной экономике. С другой — те, сторонники которых настаивают на необходимости максимального ограничения вме-

шательства государства в хозяйственную жизнь вплоть до его полного изгнания из этой сферы. Исходя из «презумпции», что любое вмешательство государства в экономику — это зло. И что вся организация и функционирование экономики должны быть отданы на откуп «невидимой руке» рынка.

Особую остроту проблеме взаимоотношения политики и экономики в нашей стране придает то обстоятельство, что институционализация свободы частной собственности и частного предпринимательства явилась не продуктом эволюционного развития и стихийного творчества «низов» — эта свобода «дарована» народу исключительно «верхами».

Той прагматичной частью советской номенклатуры, которая осознала, что «так дальше жить нельзя», и инициировала «перестройку» — курс, который (в условиях высвобождения объективных законов развития из-под спуда государственного подавления) привел в итоге не к демократизации социализма, а к отказу от него, и замене социализма капитализмом.

По этой причине (как прямой результат этой «революции верхов») происходящие в стране преобразования приобрели по преимуществу искусственный характер. Обуславливая доминанту в них того, что принято называть «государственной волей» (или государственным принуждением).

Важно учесть также, что мы имеем дело с легализацией института частной собственности и частного предпринимательства в обществе, в котором опыт, накопленный в развитии этого института до Октября 1917 г., практически полностью утерян и погребен под прессом большевистского эксперимента. Все то, что было связано с частнокапиталистическими формами организации общественной жизни, оказалось разрушенным до основания.

Но при этом оказались очень живучими (и более того, возведенными в абсолют) многовековые традиции командова-

ния экономической сферой, в основании которых лежит органически присущая «восточным деспотиям» неразделенность власти и собственности. Когда право первой (т. е. административной власти) всегда мыслится и реализуется как продолжение права второй (т. е. собственности).

Государственное регулирование как необходимое условие цивилизованного рынка

Общеизвестно, что в разных общественных системах (способах воспроизводства общественной жизни) проблемы взаимоотношения политики и экономики решаются по-разному. Что касается социализма, то это регулирование порождает особый тип экономики, которую в принятой в экономической науке типологии принято называть «командно-административной».

Такого рода экономика — ничто иное, как концентрированное выражение политики, в рамках которого экономическая необходимость приносится в жертву политической целесообразности. Экономические отношения утрачивают свою «аутентичность» (системную самость) и принимают характер одной из разновидностей организационно-управленческих, бюрократических. Исчезает экономическая мотивация хозяйственной деятельности, пре дается забвению экономический интерес как главная движущая сила хозяйственного развития.

В свое время Ф.Энгельс, говоря о воздействии государственной власти на экономическое развитие, подчеркивал: «Она может действовать в том же направлении — тогда развитие идет быстрее; она может действовать против экономического развития — тогда... у каждого крупного народа она терпит крах через известный промежуток времени; или она может ставить экономическому развитию в определенных направлениях пре-

грады и толкать его в других направлениях. Этот случай сводится, в конце концов, к одному из предыдущих. Однако ясно, что во втором и в третьем случае политическая власть может причинить экономическому развитию величайший вред и может вызвать растрату сил и материала в массовом масштабе»¹.

Вся история административно-бюрократического командования экономикой в СССР и в других социалистических странах в полной мере подтвердила этот вывод. Всему цивилизованному миру более чем убедительно было доказано, что **любые попытки построить экономику на иной основе, чем конкурентная борьба за частную прибыль, рано или поздно терпят крах.**

Сказанное, однако, не означает, что в противоположность огосударствленной, рыночная экономика как система социального взаимодействия и общественного разделения труда, основанная на господстве частной собственности, полностью исключает вмешательство государства в хозяйственную жизнь. Политика «экономического антиэтатизма», т.е. полного изгнания государства из экономики — не более чем социальная утопия.

Человеческое общество, чтобы быть устойчивым на любом уровне и в любое время, неизменно требует определенного количества ограничений, вводимых государством как верховным менеджером-управляющим общественными делами. Институтом, который при правильном использовании является основанием цивилизованного общества и кооперации, самым полезным инструментом для поддержания счастья и благополучия людей.

Видный представитель западной либеральной традиции австрийский экономист Людвиг фон Мизес пишет в этой связи: «В обществе всегда существует противоречие между индивидуальной свободой и не-

обходимостью ограничения этой свободы ради общего блага. Мы желаем поступать так, как нам хочется, но иногда реализация наших намерений наносит ущерб другим людям. Точно так же бизнесмены не очень жалуют государственный контроль над их деятельностью или законы, стесняющие свободу предпринимательства. И все же эти ограничения необходимы для защиты общества от пагубных последствий»².

Следует подчеркнуть (в качестве общего правила), что экономика и политика (и олицетворяющие их государство и бизнес) в современном западном мире взаимодействуют не по законам вульгарного экономического детерминизма, трактующего политика не иначе, как «концентрированное выражение экономики». А по принципу системной взаимосвязи (системного синтеза), выступая здесь как две одновременно независимые, зависимые и взаимозависимые сферы общественного бытия — две формально автономные системы, которые «по факту» работают друг на друга и друг друга взаимно дополняют. И которые, хотя и тянут (каждая) «одеяло на себя», обречены на партнерство и «тандемное» взаимодействие во имя социального мира и стабильности.

Вообще же в реалиях политика и экономика настолько тесно переплелись, что различить их может порой только взгляд (абстракция, фантазия) теоретика. Все (или почти все) в общественной жизнедеятельности носит на себе «печать» как экономических отношений, так и политических. Все (или почти все) так или иначе обуславливается ими.

Если взять, к примеру, рыночный акт купли-продажи рабочей силы, то он является не только экономическим актом, но одновременно и политическим. Ибо поддержан системой права, регулирующей си-

¹ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 37. С. 417.

² Людвиг фон Мизес. Индивид. Рынок и правовое государство/Пер. с итал. — М.: Издательство «Пневма», 1999. С. 131.

лой закона, в которых реализуется воля публичной власти. А, стало быть, подвержен влиянию не только государства, но и политических партий, профессиональных союзов, предпринимательских ассоциаций и объединений и т.д. Всех институциональных сил и структур, в той или иной мере причастных к организации и динамике наемно-трудовых отношений.

И если рыночный механизм в целом неплохо выполняет свою роль регулятора экономики, то только потому, что встроен в определенные политические и правовые рамки, устанавливающие правила и пределы конкуренции, общественно приемлемые (и одобряемые) формы и технологии экономической (предпринимательской) активности, способы и «методики» получения прибыли и пр.

С другой стороны, сам рынок отрезвляюще воздействует на политические институты, а также формализованные структуры гражданского общества, лимитируя (ограничивая) амбициозные программы и требования, подчиняя поведение членов общества и самого государства экономической целесообразности, необходимости «считать деньги», «жить по средствам» и т.д.

В этом свете очевидно, что проблема соотношения между политикой и экономикой — это не проблема выбора между двумя противоположностями: монополизмом (стихией) государства или монополизмом (стихией) рынка. Речь идет о поиске оптимальных форм взаимодействия того и другого, нахождении разумных пропорций (необходимого баланса) между государственным регулированием экономики и свободой частного предпринимательства.

При чем эти пропорции относятся к ряду категорий, которые нельзя «сфотографировать», т.е. очень подвижных и постоянно изменяющихся, и по этой причине их нельзя установить раз и навсегда. Если экономика процветает, то государство может позволить себе максимально «уйти» из

этой сферы. В условиях же кризиса — его вмешательство в хозяйственную жизнь не может не возрастать.

«Деловые» функции государства по отношению к экономике

Обязательное присутствие государства в рыночной экономике обуславливается целым рядом объективных факторов. И, прежде всего, тем, что политика в лице этого института носит не «частный» (избирательный), а всеобщий (публичный) характер, т.е. выступает как функция управления общественными делами, функция обеспечения приоритета общих целей перед частными, интересов системы в целом перед интересами отдельных ее частей.

Отсюда, со всей очевидностью, вытекает известное первенство политики перед экономикой. Ведь с помощью власти и имеющихся в ее распоряжении самых разнообразных средств воздействия (начиная от убеждения и кончая легитимным принуждением), политика создает социальные условия жизнедеятельности людей, заботится о целостности социальной системы, известной стабильности общества, нейтрализует деструктивные, дезорганизующие тенденции и т.д.

Словом, обеспечивает тот необходимый минимум урегулированности и порядка, без которого эффективная хозяйственная деятельность (равно как и цивилизованный бизнес) просто невозможны.

В условиях анархии и хаоса нет места созиданию и реформам. Хаос, по общему правилу, реформировать нельзя. «Государственное устройство, — говорил в своем выступлении в Государственной Думе в октябре 1994 г. А.И. Солженицын, — оно первой и важней экономики, потому, что это условие, чтобы вообще можно было жить».

Что это действительно так, весь цивилизованный мир мог воочию убедить-

ся на примере недавних событий в Ираке (шокирующей вакханалии мародерства в Багдаде после вхождения американских войск и падения режима Саддама Хусейна). На фоне этой вакханалии, спровоцированной исчезновением публичной власти и силовых структур, вряд ли кто (будучи в здравом уме и рассудке) станет отрицать, что даже плохое государство все же лучше, чем анархия. И «умное» человечество додумалось до этого института и наделило его особыми полномочиями (в том числе монопольным правом на использование силы) не для того, чтобы с его помощью превратить земную жизнь в рай. А исключительно только для того, чтобы она (эта земная жизнь) не превратилась окончательно в ад.

Уместно в этой связи привести и высказывание К.Маркса, который писал: «Урегулированность и порядок — самая суть, необходимый момент всякого способа производства, коль скоро он должен обрести общественную устойчивость и независимость от простого случая или произвола. Урегулированность и порядок являются именно формой упрочения данного способа производства и потому его относительной эмансипации от простого случая и просто произвола»³.

В постоянном воспроизводстве этих двух исходных общественных условий нормального функционирования экономики (урегулированности и порядка) и заключается ключевая «деловая» функция политики по отношению к ней и к бизнесу. Принимая форму системы правовых гарантий предпринимательской деятельности, в которую обычно включаются: конституционно закрепленное право на свободу создания частных предприятий, приобретение имущества для их нормального функционирования и развития; юридическая и социальная защита интересов и прав предпринимателей, недопущение дискрими-

нации со стороны государства, управленческих органов, должностных лиц; равное право доступа всех субъектов предпринимательской деятельности на рынок — к материальным, финансовым, трудовым, информационным и природным ресурсам, а также к государственным и муниципальным подрядам и заказам; недопущение монопольного положения на рынке отдельных предприятий и недобросовестной конкуренции и т.д.

Свобода предпринимательства как свобода, упорядоченная рамками закона

В «Капитале» К.Маркса есть такие строки: «Обеспечьте 10 процентов, и капитал согласен на всякое применение, при 20 процентах он становится оживленным, при 50 процентах положительно готов сломать себе голову, при 100 процентах он попирает все человеческие законы, при 300 процентах нет такого преступления, на которое он не рискнул бы, хотя под страхом виселицы»⁴.

Как показывает мировой опыт, это суждение К.Маркса отнюдь не является преувеличением. Хотя в стремлении предпринимателей (частных корпораций и фирм) получить максимальную прибыль, нет ничего предосудительного. И обвинять их в этом стремлении — все равно, что упрекать спортсмена в желании добиться рекорда, тем не менее прибыль прибыли рознь.

Одно дело прибыль как производство и распространение с выгодой для себя продукции и услуг, нужных людям. И совершенно другое, — продукции и услуг, которые хотя общественно и потребляемы, но вредны для нравственного и физического здоровья социума, обслуживающие «человеческие пороки» (порнография, алкоголь, наркотики и т.д.). Не говоря уже о та-

³ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 25. С. 356-367.

⁴ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 23. С. 770.

ких противоправных «технологиях» делания денег, как мошенничество и обман, производство и распространение контрафактной (фальсифицированной) продукции. Получения прибыли за счет недобросовестной конкуренции (тайных договорах о монопольных ценах, квотах на продажу товаров, спекулятивной накрутки цен и тарифов, искусственного создания товарного дефицита и пр.).

Для предотвращения такого рода явлений и «отрезвления» бизнеса как раз и требуется государственное регулирование предпринимательской деятельности, в рамках которого **свобода частного предпринимательства** предстает не как всеобъемлющая и абсолютная, а исключительно как **упорядоченная государством (т. е. законом) свобода**. В рамках этой свободы на действия предпринимателя, на каждый вводимый им ресурс и результирующий продукт накладываются довольно существенные правовые ограничения. С тем чтобы носители экономической власти не переступали ту черту, за которой частный интерес вступает в противоречие с интересом общественным. А естественное для бизнеса стремление получить максимальную прибыль не выливается в делание денег (жажду наживы) любой ценой.

Как бы там ни было, но освободить бизнес от контроля со стороны государства — значит, навязать государству волю бизнеса. Значит, превратить государство в некое подобие «комитета по управлению делами буржуазии». Марионетку (де-факто), которая будет просто фиксировать и легитимировать результаты закулисных сделок «кукловодов» — олигархических бизнес-групп и бизнес-кланов. (Как это, к примеру, имело место в России во второй половине 90-х гг. с появлением класса олигархов, многие из которых ногами открывали двери в кремлевские кабинеты).

Это (в более широком смысле) значит, отдавать людей на волю слепых сил рыночной стихии. Без каких бы то ни бы-

ло гарантий того, что их не обманут, не «кинут», не «экспроприируют» то, что было заработано в течение всей жизни (как это, к примеру, имело место в период интенсивного строительства в России первой половины 90-х годов финансовых пирамид типа печально известного АО «MMM»).

Необходимость обеспечения социальной справедливости и социально справедливого распределения доходов

Рынок, даже самый совершенный с точки зрения экономической демократии, изначально предполагает наличие в обществе определенных «несправедливостей». И понятие социальной справедливости относится к числу тех, которые не входят в состав его основополагающих базовых ценностей. Имея в качестве основания личную выгоду и частный интерес, рынок с неизбежностью углубляет объективно существующее социальное неравенство между людьми, и если его не регулировать (пустить на самотек), оно может принять пирамидальный характер, т. е. привести к взрывоопасной биполяризации общества с точки зрения распределения богатства и скудности. Когда на одном полюсе (у меньшинства) концентрируется сверхбогатство, на другом (у большинства) — бедность.

Для того чтобы не допустить этой биполяризации и обеспечить в обществе социальную стабильность государство через механизм прогрессивного налогообложения осуществляет целенаправленное перераспределение («редистрибуцию») доходов по направлению от богатых к бедным, гарантируя тем самым всем гражданам определенный уровень социальной защищенности, определенный уровень социальной безопасности. Памятуя о том, что, говоря словами древнекитайского философа Конфуция, «в стране, которой правят хорошо,

стыдятся бедности. В стране, которой правят плохо, стыдятся богатства».

Но дифференциация (разность) в доходах населения уменьшается не только за счет изъятия части доходов богатых граждан (обычно доходы беднейших групп налогом не облагаются). Но и за счет социальных субсидий — прямых и косвенных — из бюджета беднейшим слоям населения. В результате в большинстве западных стран коэффициент дифференциации снижается до соотношения 1 к 7.

При этом такого рода социально ориентированная «редистрибутивная» политика воспринимается массовым сознанием не как «грабеж среди белого дня», а как своего рода «налог на бизнес» в качестве цены за социальный мир и стабильность. Делясь с «ближними», предпринимательское сословие как бы предохраняет себя от накопления и взрывов массового недовольства среди низших социальных слоев и групп населения.

Резко диссонирует на этом фоне ситуация в сфере распределения доходов в России. Установившаяся в качестве основного результирующего социального продукта «рыночных» реформ вопиющая пропасть между богатыми и бедными не только не сокращается, а продолжает увеличиваться. Недавно обнародованные расчеты Росстата показывают, что состояние 10% самых богатых россиян в 15,5 раза больше 10% самых бедных (в 2005 г. эта разница составляла 14,9 раза, в 1998 — 13,8 раза).

И если еще в 2000 г. в публикуемых американским журналом *Forbes* списках миллиардеров не было ни одного россиянина, то в 2006 г. их в этом списке стало 53. А совокупное достояние этой «когорты» отечественных набобов достигло 282 млрд долларов, что вполне соизмеримо с годовым бюджетом России.

В то же время, занимая по числу долларовых миллиардеров, третье место в мире, наша страна, согласно рейтингу ООН,

построенному на таких показателях, как продолжительность жизни, уровень образования и объем ВВП, стоит лишь на 65 месте — расположившись между Ливией и Македонией. По данным за 2005 г., за чертой бедности в России живут 34 млн человек.

Государство как производитель социально-значимых товаров и услуг

Присутствие государства в рыночной экономике обуславливается также необходимостью производства социально значимых товаров и услуг, которые не могут быть созданы в рамках частного предпринимательства. Из-за элементарных причин: производство этих товаров и услуг либо не дает прибыли, либо велик риск не получить ее вообще (или получить, но в отдаленном будущем).

Речь идет об услугах, пользование которыми непосредственно не связано с оплатой со стороны потребителя. Это автомагистраль, библиотеки, музеи, полицейская и пожарная службы, общественные школы и медицинские учреждения и т.д. Все эти услуги необходимы обществу, без них не возможно его нормальное функционирование на любом срезе (экономическом, социальном, культурном и т.д.).

Кроме того, существуют так называемые естественные монополии государства, к которым относят те сферы экономической деятельности, где потребителю удобнее и выгоднее иметь одного производителя, чем несколько конкурентов (железнодорожное сообщение, телефонная сеть, городское водоснабжение, метро и др.).

В сферу особых государственных интересов обычно входят оборонные предприятия, объекты военно-стратегического назначения, отрасли и предприятия, требующие особого надзора и контроля. (На-

пример, производство и распространение наркосодержащих препаратов, развитие атомной энергетики, и др.) А также фундаментальная наука, особо сложные, передовые наукоемкие производства, хронически убыточные отрасли и т. д.

Защита прав потребителей и охрана окружающей среды

Одной из важнейших функций государства в условиях рынка выступает защита населения от вредных, побочных последствий предпринимательской и производственной деятельности. Эти последствия охватывают здоровье людей и условия их жизни, экологию, национальную безопасность и т. д. Что бы их избежать, предупредить или уменьшить государство использует разные меры. В том числе контроль качества (стандартизацию) продукции, регулирование и стандартизацию условий найма, законодательное установление (привязанного к потребительской корзине) гарантированного минимума заработной платы, охрану окружающей среды и др.

Если же государство в этой сфере проявляет «слабость» и отдает ее на откуп рыночной стихии (никак не регулируемого им действию механизма спроса и предложения), то это создает целый ряд острых социальных проблем. На потребительском рынке (особенно в странах с низкой покупательной способностью населения и ориентацией массового потребителя не столько на качество товара, сколько на его цену), начинает править бал низкопробный (а то и вообще лишенный реальных потребительских свойств) контрафакт.

Как это и имеет место в современной России: по оценкам независимых экспертов, до 70 % всех товаров, которые «крутятся» на отечественных рынках, именно из этой контрафактной серии. Причем подделывают буквально все, в том числе и медицинские препараты. По самым скромным подсче-

там, оборот поддельных лекарств сопоставим с оборотом наркотиков и «тянет» почти на 300 млн долларов в год. По этой причине в стране осуществляется своеобразный геноцид по отношению к потребителю — его массового «травят» и калечат. (Достаточно сказать, что только в 2005 г. в России от отравления фальсифицированными спиртными напитками и спиртосодержащей продукцией погибло 39,5 тыс. человек.)

Свою «лепту» в этот своеобразный «геноцид» вносит и такой вполне процветающий в России бизнес, как широкая продажа продуктов с просроченными сроками годности. Так, проводимые Мосгоринспекцией и Госсанэпидемслужбой регулярные закупки в столичных магазинах и фирмах, занимающихся закупкой и утилизацией продуктов, неизменно обнаруживают просроченные партии. Осенью 2004 г. сотрудники УБЭП Москвы накрыли фирму-поставщика, на территории которой хранились просроченные товары (соки, консервы, детское питание) на сумму в несколько миллионов долларов. Привезенные на утилизацию из «Перекрестка», «Пятерочки» и других сетевых магазинов продукты, как птица Феникс, возрождались к жизни с помощью стирания сроков годности ацетоном и замены аннотаций на русском языке, и затем вновь возвращались в торговую сеть. Отсюда массовые пищевые отравления, принимающие нередко форму эпидемий. По свидетельству руководителя Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека Г. Онищенко, только в 2004 г. в России было зарегистрировано 39 вспышек острых кишечных инфекций, вызванных потреблением некачественной пищи. Причем в большинстве случаев пострадавшими оказались дети.

Сугубо отрицательно сказывается на массовом потребителе в России и «самоустранение» государства из сферы ценообразования. Не секрет, что, скажем, цены на лекарственные препараты в российских аптеках растут, что называется, «не

по дням, а по часам». И этот рост является не только результатом постоянного роста издержек (денежных затрат) как в сфере производства, так и в сфере обращения, связанных с ростом цен на энергоресурсы, транспортные услуги, аренду и т. д. И не только следствием того, что на пути к потребителю лекарственная продукция проходит через руки не одного, а целого ряда посредников-«паразитов», каждый из которых «наваривает» свой «нехилый» процент.

Если не в решающей, то в значительной степени, этот рост обусловлен преимущественной ориентацией наших «предпринимателей-провизоров» на получение максимальных прибылей не за счет наращивание оборота и увеличения клиентной массы. А исключительно за счет ценовых накруток. И по этой причине является сугубо спекулятивным ростом. Иначе чем можно объяснить то, что разница в ценах («ценовая разнoбой») на одни и те же лекарства (и одних и тех же производителей) в разных аптеках достигает 50 % и более.

Государство как «реаниматор» рынка в условиях циклического кризиса

В силу несовершенства рыночного механизма с точки зрения самоорганизации и саморегулирования, развитие рыночной экономики носит циклический характер, т. е. сопровождается нарушениями экономической стабильности (экономическими кризисами). И как показал еще Дж. Кейнс, без вмешательства (помощи) государства эта экономика не в состоянии самостоятельно справиться с ними. В этих кризисных условиях государство выступает в качестве одного из главных «реаниматоров» деловой активности. Целенаправленно используя фискальную (бюджетную) и монетарную политику, оно способно активно воздействовать на экономические циклы: стимулировать подъем и рост производ-

ства, уменьшить безработицу, замедлить (пригасить) инфляцию и т. д.

В качестве классического примера эффективности «реаниматорских» усилий государства в периоды экономических кризисов можно привести действия администрации президента США Ф. Рузвельта в 30-е гг. прошлого века. Для того чтобы «вылечить» страну от «Великой депрессии», она, как известно, решительно взяла курс на резкое усиление государственного вмешательства в экономику, несмотря на то, что этот «новый курс» не соответствовал представлениям о выходе из кризиса большей части представителей экономически господствующего класса.

Задачи политико-правового обеспечения предпринимательской деятельности

Из всего вышесказанного вытекает только один вывод, а именно: без государственного регулирования рыночная экономика — это не экономика. При этом следует особо подчеркнуть, что в условиях рынка государство выступает не только как верховный (макросистемный) менеджер-управляющий общественными делами. И не только как обусловленный этим статусом «монопольный» производитель и «блюститель» узаконенных правил игры в бизнесе. Одновременно это и ответственный социальный партнер предпринимателя, берущий на себя вполне определенные обязательства, которые делают это партнерство взаимовыгодным.

«Для промышленности, — говорил на 100-летнем юбилее российской мануфактуры крупнейший дореволюционный предприниматель А. И. Коновалов, — как воздух необходим плавный, покойный ход политической жизни, обеспечение имущественных и личных интересов от произвольного их нарушения, нужны твердое право, за-

конность, широкое просвещение»⁵. Именно это охраняемое частную собственность и свободу частного предпринимательства «твердое право» и «законность» (а, стало быть, и нормальную политико-правовую среду для эффективной предпринимательской деятельности) гарантирует бизнесу государство на Западе.

Чего нельзя сказать о нынешней России, где, говоря словами В.Белинского, произнесенными им более 150 лет назад, по-прежнему нет, не только никаких гарантий для личности, чести и собственности, но нет даже «полицейского порядка». И любой человек, который владеет у нас какой-то собственностью, бизнесом или контрольным пакетом предприятия, счетом в банке и т.д. не может быть на сто процентов уверен, что в один прекрасный момент у него эту собственность не отберут.

За годы реформ в стране появилась масса «специалистов», которые изобрели самые разнообразные способы изъятия чужого имущества. Достаточно сказать, что сегодня у нас без особых проблем можно обанкротить любое, даже прибыльное и не обремененное никакими долгами предприятие.

Поэтому не случайно, что даже крупный капитал в России примерно раз в три года меняет своего хозяина, переходит в другие руки. Такого рода «переприватизация» (передел собственности) происходит или с «помощью» киллера. Или при «содействии» ОМОНа (силовых технологий, получивших название «масок-шоу» и рейдерских захватов). Или под «руководством» ангажированного арбитражного судьи — в рамках практики отправления правосудия в России не по кодифицированным законам, а по «прейскуранту». Когда наряду с «теневой экономикой» в стране во всю правит бал и «теневая юстиция».

Что же касается мелкого капитала (т. е. малого бизнеса), то его вообще держат в «ежовых рукавицах» и неприкрыто грабят не только (и даже не столько) преступные группировки, сколько «борющиеся» с ними местные правоохранительные органы, прожорливая масса низовой бюрократии. По последним данным, ежегодные расходы мелких предпринимателей на «кормление» этой массы (т. е. выплату в качестве необходимого условия выживания «налога-взятки» — иначе пустят по миру) достигают астрономической цифры в 23 млрд долларов.

В этой связи представляется вполне очевидным, что, для того чтобы кардинальным образом изменить эту ситуацию и дать предприимчивым людям возможность свободно проявлять свои таланты и реализовывать себя в любимом деле, для этого есть только один путь: реально «деприватизировать» («национализировать») государство. То есть изъять его из рук многочисленной бюрократии в качестве «вещи для себя» и превратить в «вещь для всех». В институт, который пользовался бы доверием и поддержкой со стороны социума и не имел бы никаких других забот, кроме как заботы об обеспечении нормальной (гарантированной всем и каждому) среды обитания.

Если мы в России желаем действительно демократической и социально ответственной власти, то мы должны приучить наших «правителей» (больших и малых) воспринимать себя не в качестве ниспосланных Богом «пастырей паствы», т. е. народа, а только и исключительно в роли его «вышколенных слуг». Профессионалов, которые нанимаются (и содержатся) народом для ведения общих дел, уполномочиваются им управлять страной по правому (т. е. справедливому) закону во имя не частного и не корпоративного, а всеобщего блага. И которые отстраняется (изгоняются) народом в случае, если не соблюдают (или непрофессионально выполняют) принятые на себя по социальному контр-

⁵ Цит. по: Кузьмичев А.Д., Шапкин И.Н. Отечественное предпринимательство. Очерки истории. — М.: Прогресс-Академия, 1995. С. 140.

акту обязательства. Если вместо того, чтобы заботиться о продвижении общих интересов, действуют только и исключительно в угоду своим личным амбициям и планам.

И то, что на этом пути необходимо сделать в первую очередь, так это как можно дальше отдалить от собственности (а, стало быть, и от бизнеса) чиновничество (а заодно и выборных «слуг народа»). Лишить их возможности заниматься «бизнесом на бизнесе», т.е. баснословно обогащаться за счет паразитирования на гипертрофически раздутом праве «легитимации» и контроля предпринимательской деятельности. Теневого (кулуарного) распределения материально-технических, информационных, природно-сырьевых и иных ресурсов. Торговле («из-под прилавка») государственными подрядами и заказами, квотами на добычу и экспорт морепродуктов, древесины, нефти и т.д.

Архиважно также, чтобы заработал закрепленный в Конституции РФ и в специальных нормативно-правовых актах запрет на совмещение государственной службы и депутатского мандата с коммерческой и предпринимательской деятельностью. Что бы наделенный властью чиновник или парламентарий соответствовал своему профессиональному статусу («слуги народа») не только номинально (формально юридически), но и реально (фактически). И вместо того, чтобы (как это имеет место сегодня) «крышевать» и «продвигать» собственный бизнес или лоббировать интересы тех, кто «протолкнул» его власть, был всецело поглощен «обслуживанием» бизнеса других. То есть обеспечением

нормальных политико-правовых условий для массового развития частной инициативы и предприимчивости, работы людей на себя, а не на бюрократию.

Только на этой основе реального разделения власти и собственности. И превращения первой в институт, который порождает не собственность, а только гарантирует неотчуждаемое право на нее и защищает это право от любого произвольного нарушения (в том числе своеволия чиновников и правоохранительных органов). Мы создадим в России столь необходимую для высвобождения творческого потенциала нашего народа и заложенной в нем огромной работоспособности, естественную среду, общественную систему, в которой жизненное благополучие каждого будет зависеть не от «доброты» и «милостей» властей, а исключительно от него самого, от его делового (и трудового) усердия, желания состояться, сделать карьеру и т.д.

Только тогда в стране воцарится свобода, в условиях которой талантливый не будет жить так же, как бесталанный. Честолюбивый — как тот, кто довольствуется малым. Здесь у каждого будет свой выбор, свой «потолок» в целях и смысле жизни. И задача власти будет состоять в том, чтобы не мешать людям в этом выборе и следить лишь за тем, чтобы в этих своих жизненных устремлениях они не переступали закон, не попирали нормы общественной морали. Могли легко поступать правильно. И трудно совершать дурное.

Статья поступила в редакцию 17.04.2007

Professor O. Mushtuk, Head of the MIFP Political Science Chair

MARKET ECONOMY AND POLITICS: THE RUSSIAN CONTEXT

In real life, politics and economics are so inextricably intertwined that only a scholar can make a division between the two. Everything (or almost everything) that is happening in the social life "bears a stamp" of economic relations and political relations. Everything (or almost everything) that is happening is somehow based upon the economic and political relations.

УДК 339.137.22

Рубин Ю. Б., д. э. н., профессор

СТРАТЕГИИ И ТАКТИКИ КОНКУРЕНТНОГО ПОВЕДЕНИЯ

Прежде чем конкурентное поведение субъектов профессионального бизнеса примет вид оперативных процедур, ситуационных реакций и непосредственных действий, оно моделируется на стратегическом уровне и предстает в качестве стратегии или комплекса стратегий их конкурентного поведения. Как замечает М. Портер, успех и лидерство «опираются на способность компании последовательно, день ото дня, реализовывать определенную стратегию»¹. Компетентное поведение участников конкурентного соперничества всегда основывается на четком разграничении поведенческих уровней и на недопущении вольного или невольного их смешения в процессе проведения субъектами профессионального бизнеса конкурентных действий.

Структура конкурентного поведения всех прагматически мотивированных субъектов профессионального бизнеса имеет многоуровневый характер. Она включает следующие уровни конкурентного поведения:

- стратегический;
- тактический (оперативный);
- конъюнктурный (ситуационный).

В настоящей статье мы рассмотрим первый и второй структурные уровни конкурентного поведения².

Обсуждение вопроса о классификации стратегий конкурентного поведения субъ-

ектов предпринимательства весьма характерно для англоязычных публикаций, специализирующихся на изложении проблем прикладной экономики, стратегического управления и организации межфирменного предпринимательства. Однако, несмотря на очевидную актуальность темы конкурентных стратегий, в сфере ее теоретического осмысления многое перепутано: стратегии часто смешиваются с тактикой, методами, технологиями и приемами конкурентного поведения, а собственно конкурентные стратегии зачастую отождествляются со стратегическим поведением фирмы в целом. Нельзя не согласиться с Дж. Дзем в том, что «стратегия — это очень эластичный термин, у которого в обычном употреблении настолько много толкований, что первоначальное его значение почти потерялось»³.

Прежде всего необходимо обратить внимание на целесообразность рассмотрения конкурентных стратегий компаний как элементов предпринимательских стратегий без

¹ Портер М. Конкурентное преимущество. Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. С. 175.

² Ситуационный подход к анализу конкурентного поведения был описан автором в статьях «Конкурентные ситуации на разных стадиях бизнеса» (Маркетинг и маркетинговые исследования. 2004. №2 (50)); «Конкуренция: 10 правил успешного дебюта» (Управление компанией. 2004. №5) и в книге «Теория и практика предпринимательской конкуренции» (4-е изд. М.: Маркет ДС, 2004).

³ Дэй Дж. Стратегический маркетинг. Пер. с англ. М.: Эксмо, 2003. С. 56.

их взаимного отождествления и смешивания с производственными, сбытовыми, финансовыми, инновационными, кадровыми, учетными или иными стратегиями данных компаний. Каждый из элементов повседневной деятельности любой предпринимательской фирмы (производство товаров и оказание услуг, поиск поставщиков и заключение сделок, проведение кредитных, лизинговых или иных операций, прием на работу и увольнение сотрудников, осуществление маркетинговых исследований, внедрение новшеств, сбыт товаров, распоряжение прибылью, и т. п.) технологически неизбежно окрашивается в конкурентные тона и, следовательно, имеет конкурентную поведенческую форму.

Производственные, сбытовые, финансовые, кадровые и иные стратегии предпринимательских фирм непременно разрабатываются и осуществляются посредством конкуренции. Вместе с тем сама конкурентная форма предпринимательских действий также является объектом и инструментом стратегического управления. Стратегии конкурентного поведения включают:

- стратегическое поведенческое целеполагание компании как единого, целостного субъекта предпринимательства, посредством которого компания проявляет основополагающие деловые интересы к представителям внутри фирменной и внешней среды своего бизнеса;
- комплекс долговременных действий (воздействие, противодействие) компании по отношению к представителям среды своего бизнеса, которые признаются ее стратегическим окружением, т. е. осуществляют деятельность в стратегических областях бизнеса этой компании, прямо либо опосредованно соприкасаясь с нею.

Содержание и форма профессионального предпринимательского бизнеса вполне сочетаются на стратегическом (равно

как и на тактическом или ситуационном) уровне деятельности. Материалом (контентом) при разработке и реализации стратегий конкурентного поведения служат упоминавшиеся элементы предпринимательства.

К примеру, конкурентная форма эффективных кадровых стратегий фирмы состоит в том, что данная фирма привлекает — в противовес конкурентам — хороших специалистов, лишая последних определенной части конкурентного потенциала, избавляется от слабых сотрудников, восполняя затем кадровые пробелы на предприятиях компаний-соперников, оптимизирует внутрифирменный кадровый менеджмент, добиваясь в этом преимуществ над конкурентами, и т. п. Тем самым, управляя собственным персоналом, компания опирается на технологии неустрашимого конфликтного соперничества в среде предпринимательского бизнеса.

Компетентная выработка стратегии конкурентного поведения, а также последующий контроль за отражением этой стратегии в оперативных действиях предпринимательской фирмы являются специфичной и существенно важной задачей внутрифирменного менеджмента начиная с его самого верхнего эшелона.

Стратегия конкурентного поведения является базисом арсенала инструментов деятельности каждого конкурента. Не имея стратегии, компания не в состоянии формировать прагматически мотивированные установки на те или иные действия и тем самым положительно влиять на улучшение дел внутри компании и на состояние внешней среды своего бизнеса. Без стратегии конкурентные действия неизбежно приобретают хаотичный характер, что, в конечном счете, оборачивается утратой конкурентных преимуществ, снижением конкурентоспособности фирмы и подрывом ее конкурентного потенциала.

В процессе конкурентного поведения прагматически мотивированные субъек-

ты профессионального бизнеса стремятся к реализации целей, каждая из которых имеет разные структурные уровни содержания. Наиболее глубокий (другими словами, самый существенный) уровень содержания конкурентных целей субъектов бизнеса следует определить как стратегический уровень цели или как стратегическую цель конкурентного поведения.

Что понимают под стратегическим уровнем конкурентных целей или под стратегическими целями конкурентов? Иногда под стратегическими целями фирмы понимают ее основополагающие цели. Такое предположение вполне допустимо. Однако дефиниция «основополагающая цель» в чистом виде не имеет экономического или правового объяснения, поэтому также нуждается в дополнительном определении. Очевидно, что ближе всего к «основоположению» все же понятия сущности и глубины содержания конкурентных целей.

Субъекты предпринимательского бизнеса создаются, действуют и ликвидируются под влиянием центробежной и центростремительной тенденций развития современной системы бизнеса. Они одновременно реализуют свой деловой суверенитет и доказывают свою потребительскую, функциональную и общественную ценность. Поэтому на самом существенном, основополагающем уровне своего конкурентного целеполагания субъекту бизнеса следует прагматически ответить на вопросы о том, для деятельности в какой именно конкурентной среде он создан и как ему отстоять свой деловой суверенитет в данной среде.

Стараясь найти оптимальный ответ на эти наиболее важные вопросы своего существования и развития в качестве суверенных конкурентов, субъекты предпринимательского бизнеса приступают к поиску, определению и формулированию своих основополагающих целей (в дальнейшем будем называть их стратегическими целями), а также инструментов

их достижения (будем называть их конкурентными стратегиями или стратегиями конкурентного поведения).

В доступных русскоязычному читателю публикациях встречаются различные подходы к классификации типов конкурентных стратегий (табл. 1).

Во всех приведенных подходах к формулированию конкурентных стратегий справедливо отмечаются целевые установки, к которым, несомненно, тяготеют те или иные субъекты предпринимательского бизнеса, вовлеченные в конкурентное противостояние. Заметим, однако, что трактовка этих целевых установок именно в качестве стратегий конкуренции не позволяет ответить на ключевой вопрос, встающий перед каждым предпринимателем: какие именно действия необходимо предпринять по отношению к другим субъектам бизнеса на стратегическом уровне противоборства с ними?

Между тем включающиеся во взаимное (и порой весьма интенсивное) соперничество предпринимательские фирмы озабочены поиском стратегических ответов именно на вопросы о том, какие действия им надлежит предпринять по отношению к соперникам и от каких встречных действий следует обязательно уберечься.

Субъектов предпринимательства более всего волнует, в каком состоянии окажутся они сами и их стратегические противники в результате взаимного противостояния.

Ключевые стратегические установки, составляющие остов стратегического конкурентного целеполагания компаний, непременно отражают намерения данных компаний либо устранить конкурентов, либо интегрироваться с ними, либо цивилизованно разойтись, либо осуществить иные действия, содержание которых мы рассмотрим ниже. При этом, разумеется, отдельные компании могут пользоваться инструментами снижения затрат и цен, улучшения качества и расширения ассортимента предлагаемых продуктов и услуг,

Таблица 1

Автор	Предлагаемые типы конкурентных стратегий				
М. Портер ⁴	Стратегия лидерства по издержкам	Стратегия фокуса (на сегменте рынка)	Стратегия дифференциации	Стратегия фокуса (на товаре)	
И. Ансофф ⁵	Стратегия максимизации доли рынка	Стратегия развития рынка	Стратегия развития товара	Стратегия диверсификации	
Г. Л. Азоев ⁶	Стратегия снижения себестоимости	Стратегия сегментирования рынка	Стратегия дифференциации продукции и немедленного реагирования на потребности рынка	Стратегия внедрения новшеств	
А. А. Томпсон и А. Дж. Стрикленд ⁷	Стратегия лидерства по издержкам	Стратегия концентрации на узком сегменте рынка на основе более низких издержек	Стратегия концентрации на узком сегменте на основе дифференциации	Стратегия наилучшей стоимости	Стратегия широкой дифференциации

нишевой специализации, формировать в себе комплекс лидера и т.п. — но в качестве не стратегий конкуренции, а инструментов реализации тех или иных стратегий конкурентного поведения.

К примеру, вряд ли целесообразно рассматривать конкурентное лидерство в качестве именно стратегии конкурентного поведения — лидерство представляет собой один из классических видов ролевого

статуса субъектов предпринимательского бизнеса. Абсолютные и относительные лидеры, а также претенденты на лидерство, аутсайдеры, а также не претендующие на лидерство участники массовки представлены на любом типовом рынке товаров и услуг⁸.

Так, относительными лидерами признаются те компании, которые обнаруживают признаки лидирования в отдельных элементах профессионального бизнеса (например, в области издержек, цен, технологий, маркетинга, продаж, продажного и послепродажного сервиса, организации и управления бизнесом, генерирования или перехвата плодотворных бизнес-идей и т.п.). Абсолютным лидерам (другое название данного ролевого статуса — чемпионы) удается преуспеть в большинстве пере-

⁴ Портер М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005 (*Porter M. Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. New York: The Free Press, 1980).

⁵ Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. СПб.: Питер, 1999.

⁶ Азоев Г.Л., Челенков А.П. Конкурентные преимущества фирмы. М.: ОАО «Типография «НОВОСТИ», 2000.

⁷ Томпсон А.А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа. 12-е изд. М.: ИД «Вильямс», 2002. С. 165.

⁸ Подробнее об этом см.: Рубин Ю.Б. Теория и практика предпринимательской конкуренции. 4-е изд. М.: Маркет ДС, 2004. С. 638.

численных элементов бизнеса одновременно.

Однако сама по себе констатация наличия или отсутствия лидерского статуса ничего не говорит о стратегиях, которые применяют данные участники конкуренции в отношении своего окружения, воздействуя на него или противодействуя ему. В результате применения какой именно стратегии или каких именно стратегий конкурентного поведения такой недавний лидер нефтедобывающей промышленности России, как «ЮКОС», оказался в начале 2005 г. на грани банкротства, потеряв свой наиболее прибыльный актив — «Юганскнефтегаз», а его основной владелец — недавний абсолютный лидер в РФ по уровню личного благосостояния М. Ходорковский — был заблаговременно помещен за решетку?

Такое положение вещей невозможно объяснить, обращаясь, к примеру, исключительно к популярной классификации М. Портера (приведена выше) и близкой к ней классификации Ж.-Ж. Ламбена (стратегия лидерства по издержкам, стратегия широкой товарной дифференциации, стратегия сфокусированной товарной дифференциации, стратегия оптимальных издержек, стратегия рыночной ниши)⁹. Проблема в том, что во многих классификациях, пронизанных «стратегическим духом», конкурентные стратегии рассматриваются, по сути, как явления, однопорядковые методам ценовой и неценовой конкуренции, а иногда — видам, направлениям и даже формам конкурентных действий.

Отдавая должное исключительно вкладу М. Портера в развитие научных представлений о конкуренции как о деятельном феномене, нельзя не обратить внимания на некоторые элементы методологии, примененные им в процессе теоретического анализа данного феномена. Важно подчеркнуть отраслевую, или клас-

терную, направленность концепции М. Портера, в пределах которой траектория конкурентного поведения компаний неизбежно отражает теоретическую заданность и отсутствие инвариантности. Этот подход наиболее полно отражен в переведенных на русский язык книгах М. Портера «Конкурентная стратегия» и «Международная конкуренция».

В изданной в 1985 г. книге М. Портера «Конкурентное преимущество» содержится более широкий взгляд на определение стратегий конкуренции. Здесь в качестве стратегий конкурентного поведения представлены наряду с указанными «горизонтальная стратегия», «наступательная стратегия», «оборонительная стратегия», «стратегия устрашения».

Технологическая база конкурентного поведения, действительно, формируется вокруг методов и форм конкурентных действий. Но нельзя забывать о том, что, реализуя с помощью методов конкуренции отношение к стратегическим соперникам, предприниматели рассматривают методы конкуренции, тем более ее формы, лишь как технологию соперничества. Выбирая методы конкурентных действий, субъекты профессионального бизнеса стремятся не только ослабить соперников, но и укрепиться в собственных позициях, предстать в глазах потребителей, поставщиков и общественности в наиболее привлекательном свете, заставить конкурентов считаться с собой.

Поэтому ключевые стратегические установки на конкурентное поведение концентрируются непосредственно не вокруг затрат и результатов производства как таковых, а именно вокруг конкурентного позиционирования, в том числе противостояния конкурентам с помощью манипуляций с издержками, ценами и другими инструментами ценовой и неценовой конкуренции. Следует согласиться с определением И. В. Головина: «Конкурентная стратегия является целостной систе-

⁹ См.: Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива. СПб.: Наука, 1996. С. 341.

мой, включающей две подсистемы: интернальную и экстернальную. Интернальная подсистема содержит описание путей достижения желаемого состояния компании по отношению к конкурентам с точки зрения внутренней организации бизнеса. Экстернальная подсистема содержит описание совокупности возможных подходов и действий по отношению к соперникам, необходимых для сохранения и усиления собственных позиций в конкурентной борьбе»¹⁰.

Под *стратегическим конкурентным целеполаганием* будем понимать формирование субъектами предпринимательства стратегических целевых установок на осуществление конкурентных действий. Соответственно, под *стратегией конкурентного поведения* понимается технологический арсенал предпринимателей, совокупность конкурентных действий, с помощью которых профессиональные конкуренты стремятся добиться обеспечения (выполнения) своими компаниями стратегических целей.

Каждому субъекту профессионального предпринимательства предстоит либо выжить среди своего окружения и обогнать всех своих соперников, либо постоянно поддерживать и воспроизводить конкурентные позиции в определенном состоянии, либо погибнуть. Поэтому исходным пунктом стратегического целеполагания предпринимательской фирмы является вопрос ее жизни и смерти. Мотивы жизни и смерти (красивой жизни и всегда некрасивой смерти) имеют для фирмы стратегическое значение и составляют основу стратегической мотивации ее поведения. Жизнь предпринимательской фирмы обеспечивается благодаря стратегическим конкурентным преимуществам (или хотя бы одному преимуществу), ее смерть предопределяется отсутствием таковых.

Конкурентное преимущество может быть определено как *стратегическое* в том случае, если оно обладает следующими признаками:

- оно возникает именно в тех областях бизнеса, которые признаются в качестве основных и самой фирмой, и ее внешним окружением;
- обусловленность конкурентного преимущества достижениями компании в сфере осмысления динамики рыночных предпочтений;
- повышенное внимание к данному конкурентному преимуществу со стороны внешнего окружения фирмы;
- устойчивость данного преимущества во времени;
- отсутствие у конкурентов очевидных возможностей «перебить» данное преимущество.

Именно с созданием, удержанием и усилением субъектами профессионального бизнеса таких преимуществ либо с их полным выходом из бизнеса и связано явление *стратегической конкурентной мотивации действий* данных акторов.

Таким образом, компетентные действия большинства субъектов профессионального бизнеса по обеспечению стратегических конкурентных преимуществ охватывают основные виды деятельности фирмы (так называемые стратегические области бизнеса) — то, ради чего фирма создавалась изначально. Данные действия имеют теоретически (а зачастую и экспериментально) обоснованный характер, они направлены на широкое и долговременное признание компании внешней средой и на формирование позитивных отличий данной компании, которые являются недоступными для конкурентов.

Поэтому успешные стратегии конкурентного поведения компетентных субъектов профессионального бизнеса обязательно обладают следующими признаками: осно-

¹⁰ Головин И.В. Разработка конкурентных стратегий. М.: Маркет ДС, 2004. С. 15.

вательность, мотивированность, теоретическая непротиворечивость, адекватность динамике рыночных ожиданий, устойчивость, долговременность, отличие от стратегий соперников.

Стоит обратить внимание на такое типичное явление, подчеркивающее разницу между стратегией и тактикой конкурентного поведения. Внутри тактических циклов успехи соперников могут трактоваться как собственные неудачи. Однако такие успехи всегда имеют краткосрочный характер и вполне могут не обладать стратегическим значением. В стратегическом плане чужие успехи нередко принимаются как большая собственная удача, ибо нередко позволяют принять правильные решения по обнаружению своих резервов конкурентной силы. Тактический противник может оказаться стратегическим союзником, и наоборот.

Выделение стратегического уровня конкурентного поведения и отграничение его от иных уровней конкурентного поведения и других характеристик конкурентных действий представляется столь важным, что позволяет понять главное в конкурентных замыслах субъектов профессионального бизнеса.

Почти каждый представитель сотен миллионов субъектов предпринимательства, как и любой другой участник тех или иных конкурентных взаимодействий, не являющийся профессиональным предпринимателем, понимает, что наряду со стратегическим уровнем поведенческого целеполагания, планирования, мотивации, организации и контроля имеется повседневная поведенческая практика. Такая практика отражает стратегические стереотипы конкурентного поведения лишь в «снятом виде», как совокупность установок на долговременное осуществление конкурентных действий, но не как сами виды, методы или формы этих действий, предпринимаемых в массовом масштабе и режиме нон-стоп. Поэтому было бы весьма

наивным считать, будто создание хорошей стратегии конкурентного поведения и даже комбинации таких стратегий автоматически гарантирует субъектам профессионального бизнеса стратегический успех в повседневном процессе предпринимательского соперничества.

После изучения многих литературных источников нередко возникает убеждение: то, что для многих «стратегически мыслящих личностей» выглядит стратегией конкуренции, на деле, в реальной среде повседневной жизнедеятельности субъектов профессионального бизнеса, как правило, оказывается тактикой конкурентного поведения, а вовсе не его стратегией. При внимательном и непредвзятом подходе к классификации различных элементов конкурентного поведения становится очевидным и то, что конкурентные стратегии разрабатываются компаниями не столько из академического интереса, сколько из глубоко прагматических соображений.

Наряду с формированием стратегических установок, которые систематизировали бы их деловую деятельность и консолидировали ее вокруг основного ядра, субъектов профессионального бизнеса интересует определение коридора свободы для повседневного рационального выбора арсенала моделей и приемов конкурентных действий, совокупность которых составила бы тактику их конкурентного поведения. Между тем вопросы тактики конкурентного поведения редко выносятся для обсуждения на страницы монографических исследований. В обширном перечне русскоязычных источников можно выделить лишь несколько публикаций, в которых освещаются или упоминаются тактические конкурентные действия¹¹.

¹¹ См.: Ярославский В. Военные методы в бизнесе. Тактика. СПб.: Изд-во «Крылов», 2003; Рубин Ю. Б. Теория и практика предпринимательской конкуренции. 4-е изд. М.: Маркет ДС, 2004; Система бизнеса. Вып. 1//Ученые записки Московской финансово-промышленной академии. М.: Маркет ДС, 2005; Гордон Я. Целевая конкуренция. М.: Вершина, 2006.

Под *тактикой конкурентного поведения* — или, другими словами, *тактикой конкуренции* — субъектов профессионального бизнеса будем понимать систему моделей и соответствующих им приемов конкурентного поведения, которые избирают и практически применяют данные субъекты (сами предприниматели или от их имени — менеджеры компаний) при повседневном противостоянии соперникам. С помощью тактики конкурентного поведения субъекты профессионального бизнеса реализуют выработанную и намеченную стратегию конкурентного поведения — иных способов претворения в жизнь взятой на вооружение конкурентной стратегии (конкурентных стратегий) просто не существует.

Отличия тактики конкурентных действий от их стратегии имеют не только теоретический характер. На практике нередко стратегия и тактика поведения экономических субъектов различаются между собой весьма существенно.

Различаются между собой и сами экономические субъекты. Стоит обратить внимание на неоспоримый факт: в предпринимательском бизнесе, как и в современном менеджменте, есть специалисты, тяготеющие либо к стратегическому видению, целеполаганию и позиционированию, либо к тактическому. У одних лучше получается формулирование адекватных стратегий, у других — повседневные тактические действия в окружении многочисленных конкурентов, практические коммуникации с различными представителями внешней среды бизнеса. Одним лучше даются стратегии, другие рождены, чтобы «сказку делать былью» на уровне тактического конкурентного поведения.

Это очевидное обстоятельство обусловлено прежде всего разнообразием человеческих способностей, которые, будучи вовлечены в предпринимательский бизнес своими обладателями, становятся фактором конкурентного поведения. В результате развития данных способностей на основе при-

обретения теоретических знаний, практических умений и навыков предпринимательской деятельности формируются различные виды профессиональных компетенций, например компетенции в области управления стратегическим конкурентным поведением и компетенции в области управления тактическим конкурентным поведением.

Первая группа профессиональных компетенций обуславливает для субъектов бизнеса возможность стратегического целеполагания, стратегического конкурентного позиционирования, стратегического планирования, формирования стратегического ядра бизнеса, создания, следования стратегическим поведенческим стереотипам либо осознанного отказа от применения того или иного стратегического стереотипа в процессе конкуренции. Вторая группа профессиональных компетенций обуславливает для субъектов бизнеса возможность действовать тактически.

Исходя из различных видов профессиональной компетенции формируются организационные структуры в практическом корпоративном менеджменте. Опытный руководитель компании, который последовательно прошел все ступени служебной лестницы управленческой деятельности и знает технологии современного прагматично ориентированного менеджмента изнутри, понимает, что различные управленцы и подчиненные им подразделения компании наделены разными компетенциями не только по воле начальства, но и в силу объективных обстоятельств.

Исходя из этого в крупных компаниях обычно создается департамент стратегических исследований и разработок, который также по мере необходимости взаимодействует со сторонними консалтинговыми агентствами по вопросам стратегического развития своих компаний. Наряду с ним на предпринимательской фирме создаются различные подразделения, задачей которых является осуществление тактических действий, — это производствен-

ные и сбытовые подразделения, службы по управлению персоналом, департаменты и лаборатории маркетинговых исследований, вспомогательные отделы, службы безопасности, PR-подразделения и т.п.

Тактическое конкурентное поведение является объектом и инструментом оперативного менеджмента, который осуществляет предпринимательская фирма в процессе взаимодействия в среде бизнеса. Оперативное управление конкурентным поведением компаний всегда базируется на определенных критериях измерения тактических циклов, которые и выступают в качестве непосредственных объектов оперативного управления.

Важно, однако, понимать, что если система современного корпоративного менеджмента благодаря формированию прагматичной организационной структуры управления может позволить себе пойти на «раздвоение профессиональных компетенций», то отдельно взятый предприниматель — субъект специфического предпринимательского бизнеса — не может позволить себе ничего подобного ни при каких обстоятельствах. Ведь все предпринимательские риски он обязан принять на себя, в том числе и риски, обуславливаемые неудачными, неадекватными и неразумными конкурентными действиями. Поэтому отказ предпринимателя от формирования и использования как стратегий конкурентного поведения, так и совокупности тактических действий был бы реален разве что в фильмах о жизни пациентов сумасшедшего дома, воображающих себя великими бизнесменами.

Каждому прагматично мотивированному предпринимателю важно быть одновременно и стратегом, и тактиком, ему необходимо обладать и стратегическими, и тактическими профессиональными компетенциями, ему следует владеть навыками рационального выбора и на стратегическом, и на тактическом уровне. Но ему следует в то же время не смешивать в про-

цессе конкурентного поведения стратегические конкурентные действия с тактическими, по возможности дифференцировать профессиональные компетенции, необходимые для стратегического и для тактического уровней конкурентного поведения, постоянно развивать и углублять и стратегическое, и тактическое поведенческое мышление, накапливать опыт как стратегического, так и тактического конкурентного позиционирования.

Возможное смешение субъектами профессионального предпринимательства стратегии конкурентного поведения с тактикой, в том числе представление повседневной тактики собственных действий в качестве стратегии, чревато утратой одновременно и стратегического взгляда на бизнес (свой и соперников), и тактической инициативы, рациональное осуществление которой немыслимо вне стратегических поведенческих коридоров. Столь же бесперспективно и теоретическое забвение тактики конкурентного поведения субъектов бизнеса на фоне бесконечного анализа одних только стратегий конкуренции в тиши читальных залов научных библиотек — в этом случае конкурентное соперничество неминуемо получится явлением литературы, но не реального, живого бизнеса.

Разница между стратегией и тактикой конкурентного поведения субъектов профессионального бизнеса вытекает из следующих предпосылок:

- стратегия охватывает многократно воспроизводимые коммуникации предпринимателей со своим окружением и его отдельными представителями, а тактика всегда осуществляется однократно — как тактика поведения в процессе подготовки и однократного исполнения сделки;
- стратегия конкурентного поведения распространяется на одновременное взаимодействие субъектов бизнеса с многообразными и неоднородными представителями конкурентной среды, между

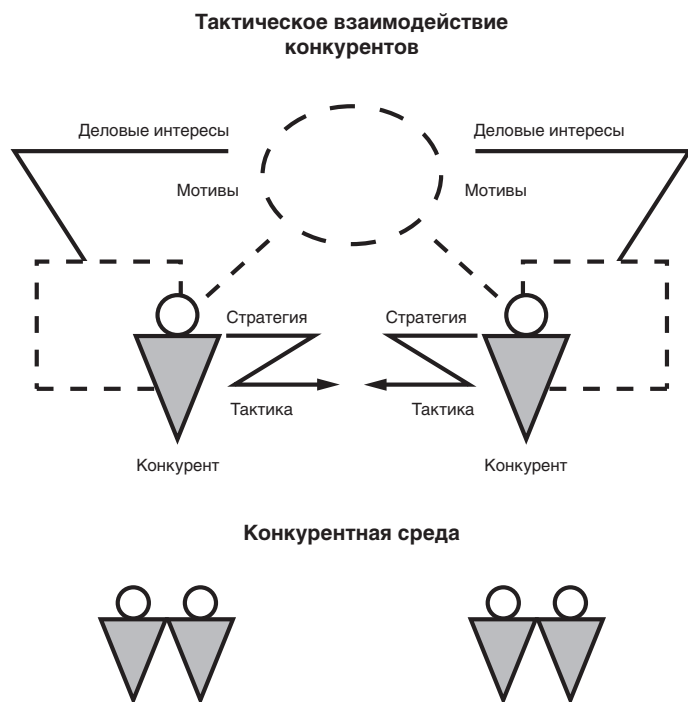


Рис. 1. Тактическое взаимодействие конкурентов

тем тактика конкурентного поведения всегда распространяется лишь на непосредственные коммуникации с отдельными (выделенными из общей массы) соперниками;

- стратегия конкурентного поведения рассчитана на долгосрочный период, а тактика конкурентного поведения — на краткосрочный период, продолжительность которого определяется сроками заключения и исполнения сделки или проведения операции против выделенного соперника;
- одна и та же стратегия конкурентного поведения может приводиться в действие с помощью разнообразных тактических приемов и их сочетаний (рис. 1).

Указанные принципы отличия стратегии конкурентного поведения от его тактики имеют много общего с принципами разграничения стратегии и тактики боевых действий вооруженных сил. Кто когда-ли-

бо обучался в высшем военном учебном заведении, непременно изучал отдельно курсы по стратегии и по тактике военного дела. Профессиональный бизнес — другое «дело», хотя и не военное, но он также осуществляется в обстановке конфликта интересов.

При подготовке людей к самостоятельному ведению предпринимательской или управленческой деятельности и формировании у них необходимых профессиональных компетенций целесообразно обратить внимание на несовпадение компетентного управления стратегией и тактикой конкурентных действий. Тактические провалы нередко оборачиваются большими стратегическими удачами, ибо нередко позволяют принять правильные решения по обнаружению стратегических резер-

вов конкурентной силы и стратегических полей конкуренции. Тактические противники могут оказаться стратегическими союзниками, даже партнерами, и наоборот.

К примеру, как вполне резонно замечает Я.Гордон, «всегда есть искушение посчитать успех других угрозой нашему собственному существованию и сделать успешную компанию своей мишенью. Исторически сложилось так, что именно подобную реакцию испуга конкуренты вызывают у многих компаний, которые желают нанести поражение самым опасным соперникам. Такое поведение может быть вполне приемлемым, особенно в краткосрочной перспективе и по тактическим соображениям, но оно может оказаться прямо противоположным тому, что ожидают от вас заинтересованные лица в долгосрочной перспективе»¹².

¹² Гордон Я. Целевая конкуренция. М.: Вершина, 2006. С. 328.

Проведенное разграничение имеет важное значение для определения тактических конкурентных преимуществ, тактических целевых установок компании на достижение таких преимуществ, тактических задач и тактических мотивов поведения предпринимательской фирмы.

Под тактическим конкурентным преимуществом понимается совокупность компетенций, возможностей и достижений субъектов профессионального бизнеса, которые отличают его в лучшую сторону от конкурентов.

Это выявляется в процессе краткосрочного, однократного сопоставления данных возможностей и достижений компании с показателями деятельности соперников, с которыми данная компания находится в непосредственном конкурентном взаимодействии. Тактическое конкурентное преимущество также может иметь краткосрочный (временный) и несистемный характер. Тактическим конкурентным преимуществом фирмы могут, к примеру, оказаться низкие цены, не обусловленные в должной мере низким уровнем издержек или части издержек.

Достижение тактических конкурентных преимуществ над соперником (соперниками) происходит вследствие реализации экономическими агентами тактических целевых установок на нейтрализацию соперников, либо на их использование в своих интересах, либо на то и другое одновременно.

Данный подход, уже рассмотренный нами на стратегическом уровне рационального конкурентного поведения, конкретизируется на тактическом уровне конкурентного поведения субъектов профессионального бизнеса. Он составляет методологическую основу всякого тактического поведенческого цикла, для каждого из которых субъекты профессионального бизнеса формулируют и исполняют *тактические задачи конкуренции*.

В качестве тактических задач конкуренции могут быть:

- занятие или захват компаниями выгодных конкурентных позиций, приобретении желаемого ролевого статуса (например, ролевого статуса лидера);
- удержание ими выгодных конкурентных позиций, удержание желаемого ролевого статуса;
- усиление деструктивного характера конкурентного потенциала и его использование в процессе выдвижения угроз, столкновения и борьбы с соперниками для нанесения им экономического ущерба и ослабления их конкурентных позиций;
- усиление конструктивного характера конкурентного потенциала и его использование в процессе создания и продвижения плодотворных бизнес-идей, а также отражения различных угроз предпринимательской деятельности, исходящих от соперников и изнутри;
- демонстрация собственной конкурентной силы и по возможности конкурентной слабости соперников;
- вхождение в различные желательные предпринимательские союзы, альянсы, коалиции, цепочки ценностей, договорные и компромиссные отношения, а также выход из нежелательных;
- приобретение и накопление опыта конкурентного взаимодействия для последующего его применения против этих же и других соперников.

Выполнение тактических задач достигается за счет применения субъектами бизнеса определенной тактики действий, которая всегда направлена в первую очередь на приобретение данными субъектами бизнеса *тактически выгодных конкурентных позиций*.

Таковыми признаются конкурентные позиции компаний, с помощью которых данные компании получают возможность наилучшим образом применить свой конку-

рентный потенциал для решения тактических задач по применению конкурентных действий к различным соперникам.

Каждый субъект бизнеса постоянно занимает какие-то тактические конкурентные позиции по отношению к своим соперникам. Данные позиции могут оказаться тактически выгодными и тактически невыгодными. Тактически невыгодными являются конкурентные позиции компании, которые делают ее уязвимой по отношению к более сильным стратегическим соперникам и фирмам, находящимся вне конкуренции. Подобное происходит в тех случаях, когда субъекты бизнеса не могут реализовать принцип опережения и занять тактически выгодную конкурентную позицию либо когда указанный принцип применяется по отношению к фирмам, действия которых опережать невозможно, а создавать иллюзию опережения нецелесообразно.

Тактически выгодными признаются позиции конкурентов, позволяющие им не только зафиксировать достигнутое на данный момент конкурентное преимущество, но и использовать его как инструмент для дальнейшего наращивания конкурентных преимуществ. Впоследствии это может обеспечить субъектам предпринимательского бизнеса приобретение стратегических преимуществ.

Тактического цикла. Пределом тактического доминирования является позиция монополистического тактического доминирования. Приобретение данной позиции либо:

- обуславливается фактической монополизацией рынка (рынков) и имеет постоянный характер, входя в противоречие с типовыми нормами антимонопольного регулирования и иными институциональными ограничениями монополистического доминирования;
- имеет временный характер и проявляется лишь посредством отдельных элементов деятельности, на отдельных участках рынка, на которых компании удается навязывать тем или иным соперникам свои деловые интересы в краткосрочном периоде.

Тактика действий субъектов профессионального бизнеса, направленная на достижение ими тактически выгодных конкурентных позиций, охватывает различные эпизоды их конкурентного взаимодействия с соперниками (рис. 2).

В первом эпизоде происходит инициирование столкновения с одним из конкурентов или с несколькими конкурентами одновременно. Во втором эпизоде соперники мобилизуют потенциал для нанесения взаимных ударов, либо для достиже-



Рис. 2. Эпизоды тактического конкурентного взаимодействия предпринимательской фирмы с соперниками

Как правило, наиболее выгодной признается *позиция тактического доминирования*. Тактическое доминирование всегда дает субъектам предпринимательства возможность оказывать влияние на решения и действия окружения в течение

ния соглашений и компромиссов, либо для того и другого одновременно. В третьем эпизоде происходит использование конкурентного потенциала для выполнения указанных задач, а также демонстрация конкурентной силы внешнему окружению.

Параллельно разворачивается четвертый эпизод или серия эпизодов, которые посвящаются преодолению фирмой собственных ошибок и выходу из тупиковых ситуаций. В пятом эпизоде данная фирма и ее соперники пожинают плоды собственных конкурентных усилий, направленных друг против друга, и сравнивают новое состояние своих тактических конкурентных позиций. В шестом эпизоде осмысливают приобретенный опыт и готовятся к новому этапу конкурентного взаимодействия¹³.

Выполнение тактических задач по обеспечению конкурентных преимуществ и приобретению выгодных конкурентных позиций происходит благодаря тактической конкурентной мотивации субъектов профессионального бизнеса. Таковой выступает совокупность мотивов, побуждающих данных субъектов на осуществление конкурентных действий в отношении определенных представителей внешнего окружения в обозримый краткосрочный период на намеченных участках рынка в течение однократного проведения сделки.

Стратегическая конкурентная мотивация и тактическая конкурентная мотивация не всегда совпадают. Совпадение указанных мотивов не означает их идентичности. Они совпадают в том случае, когда стратегические мотивы конкурентного поведения субъектов бизнеса адекватно отражаются посредством их тактической мотивации на основе разделения уровней конкурентного целеполагания на стратегический и тактический. Это выражается в том, что руководители предпринимательской фирмы, уполномоченные на принятие целеустанавливающих решений, соподчиняют любые

тактические мотивы стратегическим. Такое положение является следствием применения принципа рационального соподчинения мотивов конкурентного поведения.

Принцип рационального соподчинения мотивов имеет определяющее значение для тактики действий любой компании в процессе ее конкурентного позиционирования. Содержание данного принципа состоит в определении того, на какие фактические результаты может рассчитывать субъект профессионального бизнеса в рамках принятой стратегии конкурентного поведения, добиваясь принятия и исполнения тактически выгодных условий и параметров сделки, и какие именно конкурентные позиции он при этом реально может занять. Ведь, вступая в конкурентное столкновение с представителями своего внешнего окружения, компания:

- с одной стороны, опирается на утвержденную стратегию конкурентного поведения, которую она, образно выражаясь, всегда имеет за спиной; действуя прагматически, компания не должна выходить за рамки прагматической конкурентной стратегии;
- с другой стороны, сталкивается лицом к лицу с фактическим составом противников, потребителей, партнеров по цепочкам ценностей и общественности, каждый из которых выдвигает свои ограничения конкурентного позиционирования; данные ограничения могут иметь не только стратегический, но и тактический характер (в этом случае они обуславливаются тактикой противодействия).

При соблюдении принципа рационального соподчинения мотивов субъекты профессионального бизнеса формируют *прагматичную тактику конкурентного поведения*. Такую тактику можно определить как ставку на достижение максимально возможных конкурентных преимуществ в пределах принятой стратегии и имеющих-

¹³ Данные эпизоды, которые называются конкурентными ситуациями, не рассматриваются в настоящей статье. Описание конкурентных ситуаций содержится в работах автора: «Конкурентные ситуации на разных стадиях бизнеса» (Маркетинг и маркетинговые исследования. 2004. №2 (50)); «Теория и практика предпринимательской конкуренции» (М.: Маркет ДС, 2004). — Прим. ред.

ся тактических ограничений конкурентного позиционирования, своего рода «искусство возможного» в предлагаемых конкурентных обстоятельствах.

Нарушение принципа рационального соподчинения мотивов, независимо от того, какими именно соображениями руководствовалось то или иное должностное лицо предпринимательской фирмы, обуславливает возникновение романтической тактики (или тактик) конкурентного поведения. Такая тактика ориентирует субъектов профессионального бизнеса на достижение невозможного — конкурентных преимуществ, содержание которых не соответствует ни содержанию стратегического конкурентного потенциала фирмы, ни содержанию и масштабам тактических ограничений конкурентного позиционирования, выдвигаемых внешним окружением.

Конечно, для руководителей любой компании чрезвычайно важным является вопрос о том, какой из мотивов конкурентного поведения следует признать стратегическим, а какой — тактическим. Главное отличие тактических мотивов конкурентного поведения от стратегических мотивов состоит в преобладании в их составе мотива обеспечения промежуточной выгоды, а также в достижении (как следствие конкурентных действий) других полезных эффектов, имеющих промежуточное значение.

Подразделение мотивации конкурентного поведения на стратегическую и тактическую конкурентные мотивации имеет важное значение при обосновании двух основных элементов тактического конкурентного целеполагания. Во-первых, это необходимо для обоснованного выдвижения самих стратегических целевых установок компании, в том числе долгосрочных, и тактических целевых установок компании, в том числе средне- и краткосрочных. Во-вторых, это необходимо для составления планов и других директивных документов компании, которых она обязана придерживаться при стратегическом и тактическом действии про-

тив своего внешнего окружения, а также при противодействии и стратегическим, и тактическим угрозам извне.

Планируя конкурентные действия, должностные лица компании должны руководствоваться одновременно и стратегическими, и тактическими мотивами конкурентного поведения. Те менеджеры, которые стремятся к карьерному росту и потому проявляют заботу о своей персональной конкурентоспособности и поддержке со стороны начальства, обязаны вначале выделять стратегические и тактические цели конкурентного поведения данной фирмы. Лишь затем они могут осуществлять тактическое целеполагание и тактическое планирование конкурентных действий в строгом соответствии с избранными стратегическими стереотипами конкурентного поведения, включая заранее спланированные направления и резервы стратегических маневров.

Мы видим, что происходит при совпадении стратегических и тактических мотивов конкурентного поведения субъектов профессионального бизнеса. Однако стратегическая и тактическая конкурентные мотивации могут не совпадать. Такое происходит по разным причинам. Несовпадение рассматриваемых мотивов приводит к тому, что между ними возможны различные сочетания. К ним относятся следующие:

- мотивы, объективно имеющие тактическое значение, воспринимаются и оцениваются руководством фирмы как стратегические мотивы. Данное явление, известное как замещение побудительных мотивов, имеет весьма широкое распространение среди начинающих и малоопытных предпринимателей, но порой наблюдается и в состоявшемся бизнесе у фирм с устойчивыми конкурентными позициями. Известное нам явление ложной мотивации особенно опасно именно из-за смешения стратегической и тактической конкурентных мотиваций;

- конфликт стратегических мотивов конкурентного поведения, если он не получает конструктивного разрешения в виде субординации данных мотивов, является основой хаотичного комбинирования тактических мотивов, причем ни один из тактических мотивов конкурентного поведения, которого придерживается менеджмент компании, не может рассматриваться как порождение определенного стратегического мотива. Все это создает немалые трудности в процессе формирования тактических мотивационных предпочтений и нередко ставит менеджеров компании в затруднительное положение при осуществлении ими тактического конкурентного целеполагания;

- даже в том случае, когда менеджеры предпринимательской фирмы находят способы конструктивного разрешения мотивационных конфликтов на стратегическом уровне, тактические мотивы конкурентного поведения могут не совпадать со стратегическими мотивами вследствие того, что руководству данной фирмы не удалось создать целостную внутрифирменную организацию. Сотрудники компании, тактически действуя в составе данной компании и от ее имени, не всегда руководствуются корпоративными стратегическими мотивами конкурентного поведения, предпочитая им личную мотивацию;

- применение уполномоченными должностными лицами компании романтической тактики (тактик) конкурентного поведения для проведения данной компанией конкурентных действий против своего внешнего окружения.

Тактические модели многофакторной конкурентной мотивации

Проиллюстрировать данное несовпадение мотивов можно следующей матрицей весовых коэффициентов каждо-

го из стратегических и тактических мотивов, в которых в первой строке стоят веса стратегических мотивов, а по столбцам данной матрицы — веса тактических мотивов, обусловленных соответствующими стратегическими мотивами. Сумма весов стратегических мотивов равна 1. Сумма весов тактических мотивов, обусловленных каждой из стратегий, равна 1.

Конфликт мотивации возникает из-за того, что каждому тактическому шагу могут соответствовать мотивы, ясно противоречащие друг другу (каждый тактический шаг в нашем случае описывается одной строкой):

$$M = \begin{pmatrix} S_1 & S_2 & \dots & S_n \\ t_{11} & t_{21} & \dots & t_{n1} \\ t_{12} & t_{22} & \dots & t_{n2} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ t_{1n} & t_{2n} & \dots & t_{nn} \end{pmatrix},$$

где S — соответствует весу i -го стратегического мотива;

t — соответствует j -му тактическому мотиву в рамках i -й стратегии.

Несовпадение тактических и стратегических конкурентных мотивов нередко имеет место вследствие иррациональности поведения топ-менеджеров фирмы в процессе принятия ими стратегических и тактических решений.

В действиях каждого менеджера непременно присутствуют элементы иррациональности. Поэтому при расчетах целесообразно использовать коэффициент иррациональности, применение которого модифицирует уже известную нам матрицу конкурентной мотивации.

Коэффициент иррациональности может быть выражен матрицей I . Смысл его заключается в том, что на конкурентную мотивацию влияет романтическая мотивация руководителей компании:

$$M_2 = M_1 \times I,$$

$$I = \begin{pmatrix} I_1 & \dots & I_k \\ \dots & \dots & \dots \\ I_1 & \dots & I_k \end{pmatrix},$$

где I_k — вес влияния иррациональности поведения уполномоченных менеджеров фирмы на конкурентный стратегический мотив.

Совпадение или несовпадение стратегических и тактических мотивов конкурентного поведения отражается на планировании руководством фирмы конкурентных действий против конкретных представителей конкурентной среды и влияет на содержание и способы применения тактических моделей и приемов конкурентного поведения субъектов профессионального бизнеса.

Нет на свете ничего более прагматически эффективного, чем рационально обоснованная стратегия конкурентного поведения. Счастлив тот субъект профессионального бизнеса, кому удастся достичь стратегических высот в предпринимательском целеполагании, формировании потенциала конкурентоспособности, создании ядра своего бизнеса, классифицировании многочисленных и разнообразных сопер-

ников. Исходя из этих вполне разумных соображений, профессиональные предприниматели осваивают основы стратегического управления, а многие научные работники проявляют интерес к теоретическим исследованиям и рассуждениям на темы стратегий высококонкурентного бизнеса.

Однако очень часто в таких исследованиях внимание концентрируется исключительно на стратегических вопросах конкурентного поведения субъектов профессионального бизнеса, особенно это характерно для работ, авторы которых ориентируются больше на литературное понимание конкуренции, чем на практику профессионального предпринимательства.

Сосредоточение внимания лишь на стратегиях конкурентного поведения в процессе исследования вопросов конкуренции как институционального феномена, имманентного профессиональной деятельности сотен миллионов предпринимателей во всем мире, существенно сужает масштаб теоретического осмысления вопросов предпринимательской конкуренции.

Статья поступила в редакцию 09.04.2007

*Professor Yu. Rubin,
Doctor of Sciences (Economics)*

STRATEGY AND TACTICS OF COMPETITIVE BEHAVIOR

Before the businesses choose to use a set of executive measures, a number of prompt steps or make a set of certain arrangements, the businesses' competitive behavior model is shaped at the strategic level where a strategy/set of strategies are formed that become a basis of the business strategic behavior. As M. Porter notes, the leadership and success are based upon the business' ability to consistently, on a day-to-day basis, implement a chosen strategy. Competent behavior of the competitive market players is always based on the professional businesses' strict dividing the behavior levels and avoiding the overlaps when participating in the competition.

УДК 339.137.22

Платонова Е.Д., д. э. н., профессор**Стасюк Д. А., аспирант МФПА**

О КОНКУРЕНТНЫХ СТРАТЕГИЯХ ИНОСТРАННЫХ ТНК НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ

В настоящее время в российской экономике в той или иной организационно-правовой форме (представительство, филиал, отделение, дочерние бизнес-единицы) присутствуют все мировые ТНК — лидеры по объемам зарубежных инвестиций и основные игроки на глобальном рынке. При этом ими реализуются, как правило, две основные стратегии: увеличение активов путем их приобретения на страновом рынке; использование собственных активов путем освоения рынка, повышения эффективности, получения доступа к ресурсам.

Одной из форм предпринимательской активности международной корпорации является обоснование глобальной корпоративной стратегии. Центральным ее элементом выступает конкурентная стратегия, которая реализуется в системе конкурентных действий на региональных рынках.

Необходимость изучения конкурентных стратегий бизнес-единиц как на уровне национальной, так и глобальной экономики подчеркивается многими зарубежными и российскими исследователями (И. Ансофф, М. Портер, Ю. Рубин и др.)¹. В работах экономистов отмечается, что исторически решение крупных бизнес-единиц о выходе за пределы национальной экономики принималось под воздействием конкурентных механизмов и диктовалось их стремлением наиболее полно

реализовать имеющиеся конкурентные преимущества на международных рынках, всесторонне усилить свои конкурентные позиции и обрести дополнительные экономические выгоды. К их числу относятся, прежде всего, увеличение продаж товаров на новых рынках, получение доступа к новым рынкам ресурсов (сырьевым, энергетическим, трудовым, финансовым и пр.) и технологий, закрепление позиций на рынках редких полезных ископаемых или эксклюзивных товаров, вынос экологически вредных или трудоемких производств и др.

Особенности конкурентных стратегий крупных предпринимательских структур на рынках стран с переходной экономикой изучены еще недостаточно полно. Это относится и к специфике конкурентных стратегий иностранных транснациональных корпораций (ТНК) на российском рынке, которая во многом обусловлена особенностями делового климата и социально-политической среды, сложившейся на разных этапах его освоения ТНК. Кроме того, вопрос о том, что понимается под конкурентными стратегиями бизнес-еди-

¹ Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. — СПб., 1999; Портер М. Международная конкуренция. — М., 1993; Рубин Ю. Б. Конкуренция: упорядоченное взаимодействие в профессиональном бизнесе. 2-е изд. — М., 2006 и др.

ниц, активно обсуждается учеными и практиками. В этом отношении нами разделяется точка зрения о том, что понятия «конкурентные стратегии» и «стратегическое конкурентное поведение» являются однопорядковыми. Стратегия конкурентного поведения корпораций может быть рассмотрена с двух позиций: во-первых, обретения конкурентных преимуществ на рынке в процессе реализации маркетинговых (внешних) стратегий; во-вторых, внутренней организации, т.е. создания и использования внутренних факторов конкурентоспособности².

В настоящее время в российской экономике в той или иной организационно-правовой форме (представительство, филиал, отделение, дочерние бизнес-единицы) присутствуют все мировые ТНК — лидеры по объемам зарубежных инвестиций и основные игроки на глобальном рынке.

Согласно данным международной организации ЮНСТАД, на мировых нефинансовых рынках ведущие позиции по накопленным зарубежным активам занимают 25 международных компаний из развитых стран, оперирующих в нефинансовой сфере российского рынка. Список корпораций возглавляет американская электротехническая компания «Дженерал Электрик», с большим отрывом лидируя по абсолютным размерам зарубежных активов — 448 млрд долл. США, что составляет 60% от общих активов компании. Следующая за ней телекоммуникационная компания «Водафон» (Великобритания) имеет зарубежные активы на сумму 247 млрд долл. США, а у американских автомобильных концернов «Форд Мотор компани» и «Дженерал Моторс», накопленных совокупных зарубежных активов, соответственно, на 180 млрд долл. США и 174 млрд долл. США. «Бритиш петролеум компани Плк» с величиной зарубежных активов в 154 млрд долл. США

замыкает пятерку мировых лидеров по объемам накопленных в виде активов прямых инвестиций³.

Данные корпорации на протяжении последних лет сохраняют устойчивое лидерство среди транснационального капитала и входят в лидирующую пятерку компаний по размерам зарубежных активов. Совокупная величина зарубежных активов только у пяти ведущих ТНК весьма значительна — она составляет около 1203 млрд долл. США. Характерно, что среди ведущих корпораций из развитых стран только «Бритиш петролеум компани Плк» относится к сырьевому сектору, а остальные компании представляют высокотехнологичный сектор обрабатывающей промышленности и услуг.

По данным официальной статистики, совокупный объем накопленных прямых иностранных инвестиций в российской экономике составляет примерно 50 млрд долл. США⁴. Это несопоставимо малая величина не только по сравнению с общими инвестиционными потоками в глобальной экономике, но и зарубежными вложениями на уровне отдельно взятой ТНК. За последние два года темпы роста вложений, соответственно, масштабы и уровень предпринимательской активности иностранных инвесторов в отечественной экономике заметно возросли. Однако очевиден и вывод о том, что в глобальной стратегии международных корпораций российский рынок не занимает приоритетного места, но все мировые лидеры корпоративного бизнеса стремятся обозначить свои интересы на российском рынке. Несмотря на то, что в совокупных продажах лидера транснационального бизнеса — «Дженерал Электрик» — российский рынок занимает около одного процента, она является одной из

² Головин И.В. Разработка конкурентных стратегий. — М., 2004. С. 15.

³ http://www.unctad.org/en/docs/wir2006overview_en.pdf

⁴ Данные из официального сайта службы статистики РФ — <http://www.gks.ru/>

самых крупных иностранных компаний в России и СНГ, сотрудничающая более чем со 100 организациями, институтами и компаниями, включая Газпром, РАО ЕЭС, РЖД, Аэрофлот⁵.

Формирование целевых стратегических установок и поведение бизнес-единиц, вне зависимости от их отраслевой принадлежности, находятся под воздействием внешней среды, которая чаще всего определяется через понятия «бизнес-среда» и «инвестиционный климат».

В странах с переходной экономикой внешняя среда оказывает большее влияние на предпринимательскую структуру в виду несформированности объективно действующих рыночных механизмов и конкурентных отношений. Для транснациональных корпораций рыночная среда является естественной средой реализации их бизнес-стратегий, однако переходное состояние социально-политической и экономической систем в странах с формирующимися рынками — Центральная и Восточная Европа, Россия, большинство стран СНГ и др. — явилось ключевым фактором при определении корпоративной стратегии в отношении данных рынков. Развитие сектора иностранных инвестиций в российской экономике прошло несколько стадий. Можно выделить следующие их временные рамки и характеристики: I стадия (1991-1992 гг.) — концептуальная; II стадия (1993-1995 гг.) — организационно-правовая и регистрационно-оформительская; III стадия (1995-1998 гг.) — поисково-инвестиционная; IV стадия (1998-1999 гг.) — восстановительная; V стадия (2000-2004 гг.) — оперативно-выжидательная; VI стадия (2005 г. — н. в.) — стадия оживления. Данные временные границы этапов присутствия иностранных предпринимательских структур и их содержание отражает изменения в тактических управленческих реше-

ниях ТНК, и поэтому анализ предпринимательской активности ТНК на российском рынке должен быть рассмотрен с позиции эволюции их конкурентных стратегий.

В методическом плане для характеристики национальной социально-экономической системы целесообразно использовать элементы *PEST*-анализа и дать характеристику политических, экономических, социальных и технологических факторов, влияющих на выбор конкурентных стратегий транснациональных корпораций на разных этапах становления экономики преимущественно рыночной координации⁶. По результатам такого анализа можно выделить два периода в трансформировании российской экономики: первый — с временными границами 1991-1999 гг., когда происходила радикальная ломка старой системы и зарождение рыночных механизмов взаимоотношений основных субъектов хозяйствования; второй (2000 г. — н. в.) — эволюционное саморазвитие национальной рыночной системы с присущими ей закономерностями и конкурентными механизмами.

К началу первого этапа рыночных преобразований и становления сектора иностранных инвестиций практически у всех мировых ТНК уже имелся определенный опыт внешнеторговой деятельности и сотрудничества со специализированными государственными структурами союзного или республиканского уровня, монопольно выступавших на внешнем рынке и продавцами, и покупателями. На западных рынках конкуренция между западноевропейскими, американскими и японскими корпорациями за стабильные и долговременные государственные контракты на поставку потребительских товаров, машин, технологического оборудования, отдельных видов сырья велась в основном с применением стратегии «низкие издержки по срав-

⁵ http://www.ge.com/ru/ru/docs/116586_266178_GE_in_Russia_%20CIS_2006.pdf

⁶ *PEST* — political, economic, social, technological factors/

нению с конкурентами», предполагая и использование неценовых методов борьбы за покупателя. Кроме того, в то время существовали многочисленные торговые и неторговые ограничения, проистекавшие из идеологических, политических, военнотехнических разногласий между странами в условиях противоборства двух мировых систем.

Во второй половине 80-х гг. прошлого века создание совместных предприятий расширило представление ТНК о хозяйственном механизме плановой экономики, а также о социокультурном фоне и традициях деловой культуры субъектов отечественной экономики. У мировых ТНК появился первый опыт совместного управления предприятиями, и определились их приоритеты в территориальном, отраслевом и функциональном разрезах. Последовавшие затем быстрые и радикальные изменения в политической системе и социально-экономической среде привели к пересмотру роли внешнеэкономических связей с российскими государственными органами, поставив вопрос об определении корпоративных стратегий в отношении нового формирующегося рынка. Это предполагало обоснование стратегических целей, распознавания стратегических конкурентов, обозначения направлений конкурентных действий в отношении конкурентов и других участников рынка.

В виду неопределенности перспектив политических, экономических и социальных преобразований, а также и высоких рисков значительное место в выработке стратегических концепций мировых ТНК отводилось институциональным структурам. К обоснованию потенциальных преимуществ для мировых ТНК, а также определению основных факторов риска в российской социально-экономической среде были подключены аналитические отделы корпораций, мировые консалтинговые компании («Артур энд Андерсен», «Делойт энд Туш», КПМГ, «ПрайсВотерХауз»,

«Эрнст энд Янг» и др.), экспертные группы посольств, представительств в РФ, торгово-промышленных палат, государственных организаций типа ОПИК, надправительственных международных организаций по линии ООН (МВФ, МВБ и др.) и региональных группировок (ЕЭС и др.). Данные институты образовали особую институциональную среду продвижения иностранной предпринимательской на российский рынок, благодаря чему у мировых ТНК появилось конкурентное преимущество перед остальными участниками российского рынка.

Значительное влияние на предпринимательскую активность ТНК на первом этапе системных преобразований российской экономики оказали геополитические факторы. Ликвидация двух социально-политических систем, военного противостояния, становление глобального рыночного хозяйства выступали приоритетными направлениями в мировой политике. В этот период поддержка государств с развитыми рыночными системами проводимого российским руководством курса выражалась не только в предоставлении кредитных ресурсов и прав доступа на рынки развитых стран сырьевых и энергетических товаров. Крупные ТНК, будучи «профессиональными конкурентами», проявили готовность не стремиться к занятию доминирующих позиций на формирующихся рынках России и СНГ, ограниченно применять к нерыночным субъектам — российским предприятиям — технологию конкурентного соперничества. Кроме того, ввиду дефицитности многих товаров и наличия неудовлетворенного платежеспособного спроса со стороны российских домохозяйств, фирм и государственных структур применение классических маркетинговых стратегий ТНК на российском рынке было ограничено. По прошествии 15 лет с начала переходных процессов можно констатировать, что собственно экономические факторы играли далеко не ведущую роль

при выборе конкурентных стратегий на российском рынке крупными транснациональным капиталом, тесно связанным с государственными структурами своих стран и их политическими союзами. Таким образом, на начальном этапе становления российского рынка мировые ТНК применили новую для себя стратегию, которую можно охарактеризовать как ограниченного конкурентного поведения по отношению к формирующемуся рынку и зарождавшимся частным российским бизнес-структурам. Вместе с тем имелись и внутрикорпоративные причины для выбора данной стратегии.

Крупные бизнес-единицы определяют основные индикаторы своей деятельности (роста продаж, производства, прибыли) на географических рынках в ходе внутрикорпоративного планирования. Плановый горизонт во многих транснациональных компаниях составляет не менее трех лет. Вновь открывшиеся возможности увеличения продаж и закупок на российском экономическом пространстве могли быть учтены корпорациями только в последующих плановых периодах. При принятии стратегии расширения предпринимательской активности в новых регионах производство товарной массы или переключение товарных внутрикорпоративных потоков с одного географического рынка на другой занимает определенное время, поэтому реакция ТНК на резкие изменения конъюнктуры в глобальном экономическом пространстве немного запаздывает.

Корпоративные стратегии международных ТНК исходили из того, что российский рынок выступает относительно емким, но рискованным и трудно непредсказуемым новообразованием. В начале 90-х гг. прошлого века деятельность ранее открытых представительств ведущих транснациональных компаний под эгидой Управления Дипломатическим корпусом (УпДК) изменила свою направленность: во-первых, от

сопровождения государственных контрактов и представительской функции ТНК переходят к самостоятельному поиску торговых партнеров для заключения прямых внешнеторговых контрактов; во-вторых, в состав представительств включаются специалисты по стратегическому менеджменту и маркетингу для определения целей компании на долгосрочную перспективу; в-третьих, прорабатываются правовые вопросы учреждения дочерних структур как канала для непосредственного вхождения ТНК в новое экономическое пространство; в-четвертых, определяют стратегические конкуренты и ищутся стратегические партнеры для сотрудничества в бизнесе на малоизвестном виде рынка в переходной экономике, а также новые пути общения с налоговыми, сертификационными, пожарными и другими разрешительными государственными органами.

После учреждения дочерних предприятий, как равноправных участников российского рынка, крупные корпорации стали проводить более активную политику по продвижению и сбыту готовой продукции через собственные структуры, но при этом сохраняли и расширяли рабочие места в странах, где имелись мощности для их производства.

Отличительной особенностью предпринимательской активности ТНК является то, что ее цель — получение дополнительных экономических выгод — достигается в процессе реализации общих стратегических целей компании в глобальном экономическом пространстве. Для крупнейших западных ТНК, согласно их географическому подходу к мировому экономическому пространству, российский рынок не выделяется в качестве отдельного объекта управления, а включен в качестве составной части в более крупные образования. Рынок России, как правило, включается в общую структурную единицу — рынок стран Центральной и Восточной Европы

(ЦВЕ) — вместе со странами, пока не входящими в состав единой Европы. Для глобальных компаний типа «Дженерал Электрик» российский рынок как управляемый сегмент географически объединен с рынками Европы, Ближнего Востока и Африки (ЕМЕА). Выделение особых управленческих единиц, исходя из их географической, социально-политической, экономической и социокультурной близости, позволяет ТНК разрабатывать и реализовывать свои маркетинговые стратегии с учетом специфики каждого такого образования и ставить перед региональными менеджерами реальные задачи в области продаж и прибыльности корпорации.

Для иностранных компаний российский рынок имеет определенную инвестиционную привлекательность, прежде всего исходя из его географического положения и ресурсного потенциала. Вместе с тем политические и исторические особенности России делают стратегический подход иностранных ТНК к российскому рынку отличным от практики ведения бизнеса на рынках европейских странах с переходными экономиками. Значительный объем инвестиций в экономику Польши, Чехии, Прибалтийских государств и ряда других стран ЦВЕ вызван стратегией создания в данных странах производств готовых товаров для продажи на российском рынке и рынках СНГ. Кроме того, инвестирование в экономику стран этого региона сопровождается дезинвестированием ряда развитых стран, входящих в ЕЭС, путем переноса ряда производств в страны ЦВЕ. Так, после слияния в 2000 г. двух фармацевтических компаний — американской корпорации «СмитКляйнБичем» и британской «Глаксо Велком» — новый концерн «ГлаксоСмитКляйн» «вложил значительные инвестиционные средства в закрытие ряда фармацевтических производств в Испании, Франции, Великобритании. В то же время были открыты новые производственные

мощности в Польше и Венгрии для обеспечения российских потребителей широким спектром фармацевтических препаратов. Инвестиционная активность ТНК в государствах Восточной и Центральной Европы и их успехи в привлечении западных инвесторов в нефинансовый сектор экономики во многом объясняются их географической и исторической близостью к российскому рынку и рынкам стран СНГ. Кроме того, для российских потребителей продукция ряда производителей из Польши (косметика, химия и др.), Венгрии (электролампочки, фармпрепараты, автобусы и др.), Болгарии (продукция сельхозпереработки, автокары и др.) и других стран, имевших тесные кооперационные связи по линии Совета экономической взаимопомощи, была широко известна. Это позволило транснациональным корпорациям при приобретении активов данных производств значительно экономить на «раскрутке» данных продуктов на российском рынке и рынках СНГ.

Географическая близость к российскому рынку китайских производителей и исторические взаимосвязи двух стран выступали дополнительными факторами, способствовавшими притоку прямых иностранных инвестиций в КНР. Глобальная стратегия ТНК в отношении китайской экономики была направлена на использования дешевых ресурсов, прежде всего рабочей силы, и созданию производств, ориентированных на экспорт продукции. Вложения в российскую экономику со стороны мировых ТНК были преимущественно ориентированы на обеспечение внутреннего неудовлетворенного спроса путем массированного завоза готовых изделий и развитие, прежде всего, товаропроводящей сети. В структуре прямых иностранных инвестиций из западных стран в начальный период открытости российской экономики преобладали вложения в создание торгово-посреднических структур или сервисных организаций для гарантийного или послегарантий-

ного обслуживания высокотехнологичных изделий, закупки которых осуществлялись по прямым внешнеторговым контрактам с производителями. Так, российские дочерние компании и представительства таких известных производителей сложной диагностической медицинской техники, как «Дженерал Электрик», «Сименс», «Филипс» поддерживают внешнеторговые операции с заводами-поставщиками, расположенными на других региональных рынках, предоставляют услуги по монтажу данного оборудования в медицинских учреждениях, а также сервисному гарантийному и после гарантийному обслуживанию. Иностранные компании благодаря активности в заключении внешнеторговых сделок занимают лидирующее положение на российском рынке высокотехнологичного медицинского оборудования, и их рыночная доля оценивается в 75-85 %⁷.

Внешнеторговая направленность предпринимательской активности представительств и дочерних структур иностранных корпораций выступает следствием отсутствия стимулирующих государственных инструментов. В отличие от политики китайских государственных структур, направленной на стимулирование прямых иностранных инвестиций в производство с полным технологическим циклом или сборочные производства с последующим углублением кооперации с китайскими компаниями, российское государство не проводит целенаправленную политику на реализацию потенциальных преимуществ иностранных инвестиций (трансфер высоких технологий, расширение экспортных возможностей, решений проблемы занятости и др.).

Для иностранных инвесторов незначительные вложения в развитие своих торговых представительств на российском рынке менее рискованны, чем долгосроч-

ное инвестирование в создание технологически сложных заводов и мощностей. Например, создавая в начале 90-х гг. прошлого века совместное предприятие с российской организацией ВНИИЭМ, корпорация «Дженерал Электрик» выражала намерения организовать сборочное производство диагностических медицинских систем на базе производственных мощностей российского партнера. В отсутствие стимулирующих факторов данная идея не была реализована. Успешные поставки медицинского диагностического оборудования по прямым контрактам российским медицинским учреждениям от французского производителя «Дженерал Электрик Медикал Системс» сделали не нужным для ТНК продолжение инвестирования в производственную сферу российской экономики. Однако, если бы на первоначальном этапе данного проекта политика государства в отношении производственных инвестиций со стороны иностранных инвесторов была бы направлена на поощрение создания производств с полным или частичным технологическим циклом, то ТНК откликнулись бы на нее, и технологически продвинутые производства были бы созданы на территории РФ еще в середине 90-х гг. прошлого столетия. По существу, та же судьба постигла и другой пилотный проект производства иммунобиологического препарата, названный американской корпорацией «СмитКляйнБичем» *Milky Way*, с инвестиционным фондом около 4 млн долл. США. В 1997-2001 гг. были реализованы только начальные стадии данного проекта и создана упаковочная и разливные линии, хотя первоначально планировалась и третья стадия, а именно выпуск генноинженерной вакцины нового поколения — комбинированной вакцины на основе западной технологии и местных разработок. Однако полное отсутствие стимулирующих на продолжение проекта факторов у иностранного инве-

⁷ Mdis Report. Russian Market Opportunities — www.mdis.org/Members/

стора, а также наличие неопределенности в законодательной базе, в частности в определение понятия «национальный производитель», привели к приостановке данного промышленного проекта и расширению товаропроводящих организаций в составе данной ТНК на российском рынке.

Инвестиционная политика крупного капитала, оперирующего в масштабе глобальной экономики, может быть направлена не на развитие производств на локальном рынке, но и предполагать ликвидацию существующих мощностей как параллельных звеньев или потенциальных конкурентов для других локальных рынков. Покупка местных активов и локальных предприятий для их последующей реструктуризации, понимаемой как ликвидацию полного технологического цикла и перепрофилирование производств на выполнение вспомогательных операций, является рутинной практикой крупных корпораций в ходе реализации их глобальных производственных стратегий. Вместе с тем активность ТНК в ходе проведения приватизационных компаний на российском рынке так же, как и покупка акций (долей) российских предприятий, в тот период не была относительно высока. Несмотря на достаточно выгодные финансовые условия приватизационных сделок, прямое участие в них ТНК носило весьма ограниченный характер.

Интерес к высокотехнологичным секторам российской экономики со стороны крупных транснациональных компаний в период «раздачи» государственной собственности проявлялся посредством специально организованных для этих целей дочерних компаний на базе инвестиционных фондов. Конкурентная среда бизнеса на сформированном рынке не допускает участие в сомнительных с юридической стороны сделках во избежание скандалов вокруг имени крупнейших корпораций. Западный финансовый рынок достаточно чутко реагирует на такие события. Корпо-

рации, котирующей свои акции на крупнейших фондовых рынках, экономически выгодно не получить даже значительную добавочную прибыль от сомнительных сделок, чем допустить падение акций из-за скандальных приобретений местных активов. Репутация российского рынка как рынка с высокой долей криминальных и полукриминальных структур значительно сдерживала инвестиционную активность крупного западного капитала во время приватизационных компаний.

В рамках стратегии ограниченного конкурентного поведения мировые ТНК реализовывали на российском рынке маркетинговую стратегию «расширения рынка». Согласно данной стратегии, роста продаж и увеличения доли рынка компания добивается не за счет доли конкурента на нем, а за счет развития самого рынка, формирования потребности в продукте или создания новых рынков для сбыта продукции (И. Ансофф). Будучи «профессиональными конкурентами» и рыночными субъектами, хорошо владеющими технологиями конкуренции, мировые ТНК применяли конкурентные стратегии не по отношению к российским субъектам, которые, как правило оперировали на других сегментах и рыночных нишах, а устраняли иностранных конкурентов, в том числе из числа средних и мелких компаний.

Включение российского рынка в глобальное экономическое пространство означало, что стратегическими конкурентами для мировых ТНК оказывались те же предпринимательские структуры, что и на других национальных рынках. Этот вывод во многом объясняет ситуацию на достаточно узком, но жизненно важном секторе отечественного фармацевтического рынка — сегменте иммунобиологических препаратов. Основными конкурентами здесь выступают мировые игроки — производители вакцин «ГлаксоСмитКляйн», «Авентис Пастер Сано-

фи», «Мерк Шарп и Доум», «Бристол-Майерс», «Солвей Фарма». Данные компании конкурируют не только между собой на российском рынке, но, главным образом, с традиционными для глобальных рынков азиатскими производителями вакцин из Южной Кореи, Индии, а также с кубинскими продавцами иммунобиологических препаратов. Отечественный государственный концерн НПО «Микроген», образовавшийся в результате реорганизации иммунобиологической отрасли, может опережать своих конкурентов только на государственном рынке закупок вакцин и других препаратов благодаря административному ресурсу. В последнем случае возникают внерыночные аспекты, и имеется поддержка концерна как отечественного производителя вакцин, в том числе законодательно закреплённая в ряде нормативных актов⁸.

Применение основной маркетинговой стратегий ТНК на развивающемся рынке — стратегии «расширения рынка» — даёт возможность ТНК не конкурировать с отечественными компаниями на тех сегментах и секторах рынка, которые эти компании целенаправленно развивают. Мировые ТНК формируют прежде всего новую потребность в своих продуктах, занимая на новых секторах и сегментах российского рынка выгодные позиции и предлагая потребителям качественные товары в средней и высокой ценовой группах. В качестве основных потребителей своей продукции мировые корпорации избирают на российском рынке: для потребительских товаров — так называемые новые социальные слои населения с высокими доходами и предста-

вителей формирующегося среднего класса; для товаров производственного назначения — крупные российские компании и ёмкий государственный рынок закупок. К сегментам рынка с низкой ценой международные корпорации из развитых стран не проявляют особого интереса, оставляя их производителям из азиатских стран и отечественным продавцам.

Проведение стратегии расширения рынка требует вложений в маркетинг, размеры которых закладываются в бюджет компании в ходе плановой работы в среднем, как показывает наш опыт, на уровне десяти-пятнадцати процентов от планируемых продаж. Однако данные средства рассматриваются как составная часть инвестиционных средств, образуя особый вид инвестиций — маркетинговых. Этот вид инвестиций направлен на расширение рынка и обеспечивает отдачу в виде дополнительных продаж и, соответственно, прибыли корпорации.

В области маркетинга ТНК отдают предпочтение стратегиям дифференциации, используя свою интеллектуальную собственность — популярные торговые знаки и марки. Располагая мощной и высокопроизводительной базой и имея потенциальные возможности конкурировать по цене, мировые ТНК крайне редко прибегают к стратегии лидерства по издержкам и конкуренции по цене. С учётом желания сократить срок окупаемости вложений до минимально возможного и получить максимальную доходность, а также в отсутствии реальных конкурентов и необходимости учитывать коммерческие интересы дистрибьюторов, ТНК на российском рынке устанавливают более высокие продажные цены на свои продукты по сравнению с рынками стран своей инкорпорации. Это относится к потребительским продуктам и товарам производственного назначения, как в секторе государственных закупок, так и на открытом частном рынке.

⁸ См. Закон №60-ФЗ от 13 декабря 1994г. «О поставках продукции для федеральных государственных нужд»; Закон №97-ФЗ от 6 мая 1999г. «О конкурсах на размещение заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд», Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998г.

Относительно новой тенденцией в глобальной экономике в последние годы стала активная конкурентная стратегия корпораций из развивающихся стран и стран с переходной экономикой относительно друг друга. В последние годы на глобальном экономическом пространстве образовалась группа ТНК из развивающихся стран (Бразилия, Индия, Республика Корея, Китай, Сингапур, Турция и др.). Это относительно новые корпоративные структуры и они уступают бизнес-единицам из развитых стран по многим показателям инвестиционной деятельности. Однако данная группа новых ТНК начинает играть все более заметную роль и на российском рынке. Исследователи из ЮНСТАД отмечают две основные стратегии данных корпораций в отношении национальных рынков стран как с развитой, так и развивающейся экономикой: во-первых, это увеличение собственных локальных активов путем их приобретения на страновых рынках; во-вторых, это рост собственных активов путем вложений в освоение новых рынков, повышения эффективности, получения доступа к ресурсам⁹. Несмотря на значительную емкость российского рынка и непредсказуемость реакции потребителей на новые продукты, конкуренция между ТНК из развивающихся и развитых стран становится все заметнее в тех сегментах рынка, где ТНК из развивающихся стран предлагают качественные и недешевые потребительские продукты и товары производственного назначения. Кроме этого, на топливно-энергетическом рынке РФ интересы данных корпораций перекрещиваются, и здесь ТНК из развитых стран применяют стратегии на удержание позиций и активного вытеснения конкурента из интересных им сегментов рынка, используя адекватные

задаче методы и средства конкурентной борьбы.

На втором этапе трансформационных преобразований сформировались основные субъекты национального рынка, стала более предсказуемой политическая жизнь страны, а воспроизводство после десятилетия «сжатия» характеризуется тенденциями к восстановлению простого и переходу к расширенному воспроизводству, особенно в ряде экспортно-ориентированных сырьевых секторах, или благодаря развитию рынка государственных закупок. В конкурентных стратегиях ТНК на российском рынке вес более теряется политическая составляющая их поведения в отношении отечественных частных и государственных корпораций. Мировые ТНК рассматривают российский рынок как экономическое пространство своих интересов, которое имеют значительный потенциал для роста. Это означает, что общей тенденцией мировых ТНК будет стремление к укреплению своих рыночных позиций и отказ от стратегии ограниченного конкурентного поведения на российском рынке.

Среди внутренних факторов, определяющих конкурентоспособность корпорации, общей стратегической установкой мировых ТНК на глобальном рынке выступает не столько использование высокотехнологичных средств труда, сколько сотрудников высокой квалификации благодаря высокой оплате их труда, наличию корпоративной политики в отношении развития персонала, компенсационных и бонусных схем. Так, в относительно небольшом инвестиционном проекте *Milky Way* принимали участия доктор медицинских наук, кандидаты наук, а также высококлассные специалисты из ведущих научно-исследовательских институтов.

Одним из наиболее веских аргументов в пользу широкого привлечения иностранного капитала в нефинансовый

⁹ http://www.unctad.org/ru/docs/wir2006overview_ru.pdf

сектор экономики считается обретение страной-реципиентом новых адекватных постиндустриальной экономики технологий и производств, позволяющих выйти на передовые рубежи научно-технического прогресса и преодолеть технологическую отсталость. Однако торгово-закупочная направленность большинства дочерних компаний ТНК, оперирующих на российском рынке, не позволяет реализовать преимущество прямых иностранных инвестиций в экономике РФ. Учреждение дочерних структур ТНК в качестве торговых посредников не обеспечивает реализацию указанного выше преимущества. Высокотехнологичное оборудование, сами технологии и объекты интеллектуальной собственности продолжают закупаться российскими предприятиями и государством по прямым контрактам с иностранными заводами-производителями. Вместе с тем применяемые ТНК мягкие методы конкурентного поведения на российском рынке действительно способствовали обретению отечественными бизнес-еди-

ницами практических знаний в области управленческих и маркетинговых технологий, укрепив рыночные механизмы российской экономики.

Анализ отдельных черт конкурентных стратегий мировых ТНК показал, что они выстраивали свое поведение на российском рынке с учетом геополитических факторов, специфики этапов становления рыночных механизмов переходной экономики. В долгосрочной перспективе их конкурентные стратегии будут направлены на реализацию узкокорпоративных целей и занятию ведущих позиций на российском рынке как составной части глобального экономического пространства. Это ставит вопросы укрепления конкурентоспособности российских бизнес-единиц в ряд первоочередных, если они не желают в дальнейшем исполнять роль статистов на отечественном рынке, где основная конкурентная борьба может развернуться между ТНК из развитых и развивающихся стран.

Статья поступила в редакцию 09.04.2007

*E. Platonova, Doctor of Economics,
Professor of Moscow University of Industry and Finance
D. Stasyuk, postgraduate student of Moscow University
of Industry and Finance*

COMPETITIVE STRATEGIES EMPLOYED BY TRANSNATIONAL CORPORATIONS ON THE RUSSIAN MARKET

Nowadays there are all global transnational corporations (representative office, subsidiary, affiliate business unit) in this or that legal form present in Russia's economy, which are leaders in terms of the foreign investment volume and main players on the global market. As a rule, they employ two main strategies, i. e. increase in assets through their acquisition on country market and use of owned assets by conquering the market, increasing efficiency, getting access to the resources.

УДК 336.227

Герасименко Н.В.,*к. ю. н., советник Аналитического управления ФАС России,
член Международной ассоциации финансового права*

МЕЖДУНАРОДНАЯ НАЛОГОВАЯ КОНКУРЕНЦИЯ: ПРАВОВОЙ АСПЕКТ

Рост международных потоков капитала способствует усилению налоговой конкуренции между странами. Они вынуждены бороться за увеличение притока денежных средств путем привлечения иностранных инвестиций и доходов основных налогоплательщиков. Вместе с тем специфика налоговой конкуренции тесно связана с необходимостью устранения барьеров между внутренними и международными рынками, а также гармонизации регулирующих функций в финансовой сфере.

Формирование системы налоговых изъятий на национальном и международном уровне оказывает непосредственное влияние на развитие финансовых отношений, функционирование глобальных рынков товаров, капиталов и услуг, является определяющим для поддержки внутригосударственной экономической политики и развития интеграционных процессов в мировой экономике.

Одним из проявлений этих форм интеграционных процессов стало различие в той сравнительной роли, которую играют в них негосударственные и государственные финансовые институты, устанавливающие регулирующие правила и нормы (например, контролирующие и надзорные органы).

Второй чертой этих процессов является характер регулирующих норм, используемых для интеграционного стимулирования. Новые правила принимают форму сводов и кодексов правил или ориентиров, по которым оценивается или сравнивается поведение отдельных стран и финансовых структур. Государства используют этот подход при составлении списка не соблюдающих законы стран так называе-

мого налогового рая или оффшорных финансовых центров. Как правила, так и регулирующие нормы значительно отличаются от традиционных межгосударственных договоров в той их части, где они призваны сформулировать общие правила поведения без особого вторжения в существующую правовую инфраструктуру¹.

В современной юридической литературе под конкуренцией понимают экономическую категорию, характеризующие особого рода экономические отношения (состязательность, борьбу) между участниками рынка, возникающие в связи с производством и обменом материальных благ (товаров, работ, услуг)². Однако процесс глобализации системы мирохозяйствен-

¹ Джордан К., Маджнони Дж. Гармонизация регулирующих функций и глобализация финансов/В кн: Глобализация и национальные финансовые системы. Сборник статей экспертов Финансового сектора Всемирного банка/Под ред. Дж. А. Хансона, П. Хонохана, Дж. Маджнони/Пер. с англ. — М., 2005. С. 284, 285.

² См.: Предпринимательское право Российской Федерации/Отв. ред. Е.П. Губин, П.Г. Лахно. — М., 2004. С. 460.

ных связей и эволюция налоговой политики в большинстве постиндустриальных стран способствовали появлению международной налоговой конкуренции, которая имеет ряд особенностей.

Во-первых, международная налоговая конкуренция означает воздействие на национальную налоговую политику одного отдельно взятого государства налоговой политики других стран. В современных условиях взаимозависимость национальных налоговых политик возросла настолько, что решения, принимаемые в сфере налогообложения отдельных государств, оказывают воздействие на все субъекты мировой экономики.

Во-вторых, в ходе налоговой конкуренции основное место занимает конкуренция налоговых систем и режимов налогообложения различных стран.

В-третьих, конечной целью международной налоговой конкуренции для целого ряда стран стали создание эффективной инфраструктуры, рост занятости населения и увеличение налоговых поступлений в пользу правительства.

В-четвертых, основными субъектами налоговой конкуренции являются страны в лице своих национальных правительств и налоговых администраций, в то время как субъекты традиционной конкуренции — это негосударственные экономические агенты³. Так, согласно п. 5 и 6 ст. 4 Федерального закона от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции»⁴, конкурентами могут признаваться только хозяйствующие субъекты, в том числе финансовые организации, действующие на рынке финансовых услуг.

Развитие правового механизма добросовестной (равноправной) международной налоговой конкуренции является результатом проведения глобальной налоговой реформы, которая осуществляется на уровне международных финансовых организаций и экономических союзов. Возникновение добросовестной налоговой конкуренции связано с соперничеством суверенных налоговых юрисдикций, что предполагает решение государствами ряда задач.

1. Распределение налогового бремени внутри страны в соответствии с принципами равноправия, справедливости, а также иными общими и институциональными принципами налогообложения, закрепленными в действующем налоговом законодательстве.

2. Разработка национальной модели эффективной налоговой политики в целях увеличения доходности налоговой системы и сокращения расходов. Это приведет к изменению ставок ряда налогов на доходы физических и юридических лиц (корпорационного налога), дифференцированному применению налоговых льгот, а также появлению ряда новых субъектов налогообложения.

Так, обсуждаемая в настоящее время в Российской Федерации проблема формирования института консолидированного налогоплательщика и установление специального налогового режима консолидированного налогообложения в законодательстве о налогах и сборах, связана с необходимостью защиты экономических интересов бизнес-групп. Государство, оказывающее активное влияние на развитие макроэкономической ситуации в стране, определяющее промышленную политику, заинтересовано в поддержке крупных корпораций на международном рынке и обеспечении их конкурентоспособности. Создание конкурентных преимуществ хозяйствующих субъектов возможно путем внесение необходимых изменений и до-

³ Погорлецкий А. И. Налоговая конкуренция в современной системе мирохозяйственных связей/ В кн: Финансовый мир. Вып. 2/Под ред. В. В. Иванова и В. В. Ковалева — М., 2004. С. 274-276.

⁴ Федеральный закон от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции»//СЗ РФ. 2006. №31 (1 ч.). Ст. 3434.

полнений в корпоративное и налоговое законодательство.

Совершенствование корпоративного законодательства потребует выбора критериев для объединения лиц в консолидированную группу с учетом опыта развитых зарубежных стран, внесение поправок, позволяющих установить единое управление в рамках группы лиц, определение порядка защиты прав миноритарных акционеров и т.д.

Специальный налоговый режим консолидированного налогообложения должен предусматривать особый порядок определения элементов налогообложения, введение ограничений для использования указанного режима, потребуется изменить ряд статей, в частности ст. 40 Налогового кодекса РФ (взаимозависимые лица), главу 25 «Налог на прибыль организаций» НК РФ. Переход к подобному налоговому режиму должен осуществляться в добровольном порядке, что даст возможность увеличить прибыль хозяйствующих субъектов и стимулировать развитие экономики в целом. В связи с этим законодателю будет необходимо внести некоторые поправки в Бюджетный кодекс РФ, процессуальное законодательство и законодательство об исполнительном производстве.

3. Реформирование системы налогового администрирования, что даст возможность государствам на национальном уровне оптимизировать деятельность налоговых органов и обеспечить эффективность налогового процесса, путем введения новых норм и правил.

4. Становление системы урегулирования двойного налогообложения, законодательный запрет внутреннего и международного двойного налогообложения. При этом регулирование вопросов двойного налогообложения на международном уровне возможно только путем подписания специальных соглашений и конвенций.

На основе анализа основных положений европейских конвенций об избежании

двойного налогообложения и уклонении от уплаты налогов можно сделать вывод о том, что, заключая подобные конвенции, договаривающиеся государства пытаются решить следующие задачи:

- 1) избежать налоговой дискриминации юридических и физических лиц государств — участников соглашения в процессе налогообложения их доходов и имущества;
- 2) облегчить налоговое бремя для граждан другой страны при установлении и взимании определенных видов налогов;
- 3) установить параметры сотрудничества налоговых администраций и устранить причины возникновения налоговых споров, касающихся двойного налогообложения.

Достижение необходимых результатов при реализации соглашений об избежании двойного налогообложения зависит от дальнейшей корректировки положений соответствующих соглашений. Представляется, что необходимые изменения должны осуществляться по следующим направлениям.

Во-первых, в новых экономических реалиях необходимо определить перечень не только прямых, но косвенных налогов, которые попадают в сферу действия международных соглашений об избежании двойного налогообложения.

Во-вторых, установить четкие организационно-правовые процедуры, обеспечивающие механизм борьбы с уклонением от уплаты налогов.

Для обеспечения единства правовых основ налогообложения России и стран Европейского Союза необходимо определить в соответствующих международных соглашениях минимальное количество согласованных норм и правил, которые позволят детализировать элементы налогового обязательственного отношения меж-

ду государством и налогоплательщиками. Это устранил негативное влияние международной налоговой конкуренции и даст возможность закрепить в указанных соглашениях нормы, отражающие реалии конкретной экономической ситуации как внутри страны, так и на мировых рынках.

Несмотря на то, что термин «международная налоговая конкуренция» используется в основном представителями различных экономических школ, в последнее время специалистами в области финансового и налогового права также стали проводиться научные исследования в сфере налоговой конкуренции. Однако в большинстве работ рассматриваются инструментарий недобросовестной (губительной) налоговой конкуренции и проблемы преодоления негативной налоговой практики.

Губительная налоговая конкуренция возникает в том случае, если какая-либо юрисдикция, желая привлечь зарубежные инвестиции и сбережения, радикальным образом изменяет ранее действовавший налоговый режим, либо отклоняется от принципов и норм налогообложения, принятых в цивилизованном мире. К ним относится наличие строгих международных стандартов бухгалтерской и налоговой отчетности при подсчете прибыли (доходов) юридических и физических лиц, требований фискальной прозрачности всех проводимых хозяйственных операций, информационного обмена между различными национальными налоговыми администрациями, уголовной ответственности за налоговые преступления⁵.

В настоящее время политика предотвращения губительной налоговой конкуренции, осуществляемая совместными усилиями национальных налоговых администраций (в том числе и Российской Фе-

дерации), направлена на создание конкурентных преимуществ в каждой стране. Применяются правовые меры по созданию особых экономических зон с режимом льготного налогообложения; противодействию незаконным оффшорным операциям, а также усилению борьбы с легализацией доходов, полученных преступным путем. Последний способ противодействия является наиболее эффективным и используется в странах Европейского Союза, США, России⁶.

Интеграция Российской Федерации в мировую экономику наравне с ведущими зарубежными странами невозможна без создания эффективно управляемой и мощной финансовой системы как внутри страны, так и на международном уровне. В современной России идет динамичный процесс формирования базовых институтов рыночного хозяйства, который характеризуется наличием острых противоречий и криминальных деформаций, что связано с углублением системного кризиса и ускоренной либерализацией внешне-экономической деятельности. Криминализация экспорта и импорта капитала стала важнейшей особенностью трансграничного перемещения экономических ресурсов через таможенную границу Российской Федерации. В стране складывается качественно иная криминальная ситуация, представляющая значимую угрозу экономической безопасности страны.

Кроме того, в условиях глобализации и расширения международных связей, торговли, свободного движения капиталов, все существующие материальные ресурсы в производственной и сбытовой сфере уже имеют собственника и поделены. Основная конкурентная борьба переместилась из то-

⁵ Погорлецкий А. И. Налоговая конкуренция в современной системе мирохозяйственных связей // В кн. «Финансовый мир». Вып. 2 / Под ред. В. В. Иванова и В. В. Ковалева — М., 2004. С. 284, 285.

⁶ Например, Европейским Союзом был принят Кодекс поведения в налогообложении бизнеса (1 декабря 1997 г.), направленный на ликвидацию пагубных налоговых режимов и уничтожение источников возникновения губительной налоговой конкуренции.

варных рынков в финансовые. Поэтому самым важным для государств и хозяйствующих субъектов стал поиск возможностей выгодно дать или взять в долг (с помощью различных финансовых инструментов). При этом в отличие от прошлых времен, когда гарантией получения доходов и прибыли было реально накопленное богатство, в капитале современных транснациональных корпораций преобладают различные долговые обязательства, которые функционируют в форме электронной (компьютерной) информации и с помощью телекоммуникационных технологий.

Соответственно, рыночные преимущества бизнеса сместились от легитимных производственных операций к эффективности криминальных махинаций со своими и чужими ресурсами. Для поддержания достигнутого уровня конкурентоспособности многим корпорациям необходимы дополнительные преимущества, среди которых наиболее важными являются услуги по легализации («отмыванию») денег и уклонению от уплаты налогов (так называемые грязные деньги).

Как полагает немецкий эксперт в области налогообложения К. Котке, «грязные» деньги (*dirty money*) следует искать главным образом в двух основных сферах. Прежде всего, это общекриминальная сфера, а в ней особенно выделяется поле деятельности мафиозных элементов. Эти деньги являются движущей силой организованной преступности. Нелегальные производители и торговцы вынуждены «отмывать» свои полученные незаконным путем деньги, т. е. направлять их в легальный финансовый оборот, скрывая их истинное происхождение. Для этого они иногда используют обычные хозяйственные структуры, занимаясь, например, кредитной деятельностью. При «отмывании» наличные деньги часто помещают на банковские счета, а затем в оффшорные финансовые учреждения, где контроль ослаблен, а иногда и вовсе отсутствует. И, наконец, пос-

редством инвестиций эти деньги возвращаются в легальный оборот. Очень часто мафиозные структуры получают переведенные ими же за границу деньги в виде займов. Кроме того, в соответствии с нарастающей тенденцией, «грязные» деньги имеют своим источником сокрытие доходов от налогообложения⁷.

Можно сказать, что отмывание доходов, полученных преступным путем, становится самым успешным международным бизнесом. В связи с этим одной из наиболее авторитетных структур, осуществляющих комплексное исследование проблемы легализации доходов, полученных преступным путем, и реально оценивающих объем данной деятельности в мире, становится *FATF (Financial Action Task Force)* — Группа финансового противодействия отмыванию денег, которая включает 31 государство и две международные организации. В число ее функций входят: статистика, изучение традиционных и новых схем «отмывания» денег, а также разработка конкретных рекомендаций в области административно-финансовых мер противодействия экономической преступности.

С учетом системы *FATF* были созданы региональные организации, имеющие аналогичные цели и задачи: Азиатско-Тихоокеанская группа по борьбе с «отмыванием» денег (*APG*); Карибская группа разработки финансовых мер борьбы с «отмыванием» денег (*CFATF*); Восточно- и Южноафриканская группа противодействия «отмыванию» денег (*ESAAMLG*); Группа разработки финансовых мер борьбы с «отмыванием» денег в Южной Америке (*GAFISUD*); Совет европейского комитета экспертов по оценке мер борьбы с «отмыванием» денег (*MONEYVAL*).

По мнению ряда специалистов указанных организаций, процесс легализации

⁷ Котке К. «Грязные» деньги — как с ними бороться?: Справочник по налоговому законодательству/Пер. с нем. — М., 2005. С. 13-15.

(«отмывания») доходов, полученных преступным путем, — это придание правомерного вида владению, пользованию или распоряжению денежными средствами или другим имуществом, приобретенным сознательно незаконным путем. Данный процесс достаточно сложен: криминальные доходы проводятся через финансовую систему с целью сокрытия их нелегального происхождения и придания им вида законно полученных⁸. Подобное определение легализации (отмывания) доходов содержится и в ст. 3 Федерального закона от 7 августа 2001 г. № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» (в ред. от 27.07.2006)⁹.

Анализ оперативно-следственной практики развитых зарубежных государств показывает, что легализация преступно нажитых денежных средств может принимать следующие формы:

а) занижение в документах (декларациях и т. д.) фактической стоимости приобретенного имущества, причем в ряде случаев этот способ легализации реализуется только при условии сговора с продавцом;

б) приобретение за пределами страны предприятия с использованием иностранного гражданина в качестве фиктивного собственника;

в) покупка недвижимости по низкой цене и последующая продажа по высокой. Полученные таким образом доходы имеют вид законно полученных;

г) приобретение за криминальные денежные средства иностранной валюты, получение незаконным путем необходимых документов и последующий ее вывоз за пределы государства на законном основании;

д) завышение стоимости работ или услуг, выполняемых определенным лицом, как способ дачи взятки и одновременно легализации денежных средств (например, получения рядом высокопоставленных чиновников баснословно высокого гонорара за книгу или лекцию);

е) оформление преступно полученных денежных средств в качестве прибыли от законной деятельности предприятия, часто специально для этого созданного или приобретенного;

ж) продажа похищенного имущества через законно функционирующие торговые точки;

з) смешивание на многочисленных счетах потоков легально и нелегально полученных денежных средств;

и) реинвестирование в экономику путем скупки акций прибыльных предприятий алмазно-бриллиантового комплекса, а также организаций, занимающихся нефтедобычей и нефтепереработкой;

к) сдача в банк денежных средств, полученных якобы за демонстрацию кинофильмов или оказание иных услуг.

Необходимо отметить, что в современной экономике механизм борьбы с «отмыванием» денег играет важную роль в концентрации финансовых ресурсов общества и их распределении, так как не позволяет направлять эти средства на цели криминальных групп, противоречащие приоритетам национальной политики государства. Данный процесс создает основу экономического развития страны и повышения уровня жизни.

Тем не менее в развитых странах оснащенность компаний наступательными информационными технологиями для совер-

⁸ См.: Рымарук А. И., Лысенков Ю. М., Капустин В. В., Синянский С. А. Отмывание «грязных» денег: международные и национальные системы противодействия. — Киев, 2003. С. 17-19.

⁹ Федеральный закон от 07 августа 2001 г. № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» // СЗ РФ 2001. № 33 (ч. 1). Ст. 3418; 2006. № 31 (ч. 1). Ст. 3452.

шения незаконных операций с финансовыми ресурсами только ускоряется. В результате сложилась информационная асимметрия, дающая криминализированным компаниям значительные преимущества перед фискальной правоохранительной деятельностью государственных органов.

В связи с этим борьба с отмыванием денег может иметь успех только при выполнении следующих условий.

1. Сотрудничество банков и правоохранительных органов разных стран по противодействию легализации незаконных финансовых средств.
2. Создание эффективной системы взаимодействия правоохранительных органов в двухсторонних и международных расследованиях и судебных преследованиях, поскольку все чаще главные доказательства по экономическим преступлениям оказываются в юрисдикции другого государства¹⁰.
3. Совершенствование национального законодательства с учетом международных норм и стандартов по борьбе с отмыванием денег и уклонением от уплаты налогов.

Впервые в международных документах термин «отмывание денег» встречается в Конвенции ООН о борьбе против незаконного оборота наркотических средств и психотропных веществ, принятой 19 декабря 1988 г. в Вене (ратифицирована СССР 18.12.1990, вступила в силу для СССР 17.04.1991). Развернутое определение данного термина было дано в Директиве Европейского Экономического Союза «О предотвращении использования финансовой системы для «отмывания» денег» (91/308/ЕЭС) от 19 июня 1991 г.

¹⁰ См.: Козлов В.А. Налоговое расследование в сфере международного законодательства. — М., 2005. С.12, 13.

Директива содержит запрет на «отмывание» денег и программу действий в финансовой сфере, обеспечивающую взаимодействие финансовых и кредитных учреждений с властями путем информирования этих властей по своей собственной инициативе о любом факте, который может служить показателем отмывания денег; снабжения этих властей по их требованию всей необходимой информацией в соответствии с процедурами, определенными применимым законодательством.

Положения директивы касаются всех кредитных и финансовых институтов, включая страховые компании и филиалы финансовых и кредитных учреждений, расположенные за пределами ЕС. Государствам рекомендуется применять положения в отношении предприятий, которые могут быть использованы для «отмывания» денег: казино, игорные заведения, лотереи и обменные пункты. Одновременно положения Директивы могут распространяться и на отдельные профессии: нотариусы, адвокаты, налоговые консультанты.

Опыт применения положений Конвенции ООН 1988 г. был использован при разработке Конвенции Совета Европы «Об отмывании, поиске, аресте и конфискации доходов, полученных преступным путем» (№ 141) от 8 ноября 1990 г. (Страсбургская конвенция, ратифицирована РФ 28 мая 2001 г.). Прежде всего, это относится к определению места совершения основного правонарушения. В подпункте «а» п. 2 ст. 6 Страсбургской конвенции определено, что для целей применения Конвенции не имеет значения, подпадает ли основное правонарушение под уголовную юрисдикцию страны совершения действий по легализации незаконных доходов. Отмывание признается преступлением по законодательству того государства, где совершались эти действия, вне зависимости от того, где было совершено основное правонарушение.

Кроме того, авторы данного документа решили вопрос о том, может ли лицо, со-

вершившее основное правонарушение, быть признано субъектом легализации, опираясь на положения различных правовых доктрин. Поэтому в подпункте «b» п. 2 ст. 6 Конвенции содержится положение, согласно которому внутренним законодательством государств может быть предусмотрено, что правонарушения, указанные в этом пункте, не применяются к лицам, совершившим основное правонарушение.

Определенный интерес представляют положения Страсбургской конвенции, закрепляющие меры по противодействию легализации криминальных доходов, которые должны принять государства на национальном уровне. В числе таковых в ст. 2 Конвенции называется возможность конфисковывать средства и доходы или собственность, стоимость которой соответствует таким доходам. Таким образом, одним из оптимальных методов борьбы против опасных форм преступности является лишение доходов.

Некоторые положения, касающиеся легализации (отмывания) доходов от преступной деятельности, содержатся, в частности, в Конвенции Совета Европы об уголовной ответственности за коррупцию (Страсбург, 27 января 1999г. РФ подписала эту Конвенцию 27 января 1999г.); Конвенции ООН против транснациональной организованной преступности (Палермо, 15 ноября 2000г., ратифицирована РФ в июне 2004г.); Коммюнике Форума ООН по офшорам (Каймановы острова, 30-31 марта 2000г.); Сорока рекомендаций *FATF* (в ред. от 20 июня 2003г.); Всеобщих директивах по противодействию отмыванию доходов в частном банковском секторе (Вольфсбергские принципы, 30 ноября 2000г.).

Так, положения об установлении уголовной ответственности за легализацию денежных средств и иного имущества, полученного от преступной деятельности, были закреплены Конвенцией ООН 15 ноября 2000г. В Конвенции получило дальнейшее развитие положение о месте совершения

основного правонарушения. В ней указано, что основные правонарушения включают преступления, совершенные как в пределах, так и за пределами юрисдикции соответствующего государства-участника. Однако, если этого требуют основополагающие принципы внутреннего законодательства, государство может не признавать субъектом преступления об отмывании лицо, совершившее основное правонарушение.

К числу базовых документов также относится Заявление руководителей центральных банков стран «большой семерки» «О принципах регулирования работы банков, осуществления практического контроля за их деятельностью и предупреждения криминального использования банковских систем для «отмывания денег» (Базельское соглашение, 12 декабря 1988г.).

В связи со сложившейся в мире криминальной ситуацией, увеличением количества операций по легализации преступных доходов, международное сообщество было вынуждено разработать новую методику деятельности налоговых, правоохранительных органов и финансовых учреждений и определить принципы, которыми следует руководствоваться в борьбе с отмыванием денег через банковскую систему:

а) неукоснительное соблюдение всех законов и нормативных актов в области финансовых операций и отказ участвовать в сделках, которые вызывают подозрения и могут иметь целью отмывание денег;

б) сотрудничество с правоохранительными органами в пределах, допускаемых постановлениями о конфиденциальности в отношении клиентов.

Как отмечается в документе, банки должны принять разумные меры для определения настоящей личности всех клиентов, которые обратились в такие учреждения за услугами. Деловые отношения не могут поддерживаться с клиентами, которые не смогли обеспечить доказательства их личности.

Поскольку юридически Базельское соглашение не является обязательным к исполнению, были применены различные процедуры, позволяющие придать ему силу закона. В частности, некоторые банки заключили официальные соглашения, согласно которым они приняли на себя обязательства выполнять его требования (Австрия, Италия). Органы по надзору за банковской деятельностью ряда государств заявили, что нарушение статей Базельского соглашения повлечет за собой административные санкции (Франция, Великобритания). Другими государствами на основании данного соглашения были приняты законы, препятствующие проникновению «грязных денег» в финансовую систему (Люксембург).

Со временем положения Базельского соглашения стали обязательными для многих центральных банков, которые разработали подробные и четкие инструкции для иных банков и принимают меры к их соблюдению, среди них и Центральный банк РФ. Они также назначают лиц, ответственных за осуществление внутрибанковских программ по борьбе с отмыванием денег.

Безусловно, России необходимо перенимать опыт взаимодействия развитых стран по борьбе с «отмыванием грязных денег». Условием для достижения данной цели является: во-первых, дальнейшая интеграция нашей страны в мировое сообщество, которая позволит отстаивать позицию государства при разработке наиболее значимых международных документов, затрагивающих проблемы легализации криминальных доходов. Во-вторых, активное сотрудничество с европейскими структурами и возможное вхождение в ЕС, где страны успешно решают те же проблемы криминального и экономического характера, которые возникают и в России.

Предотвращение различных форм уклонения от уплаты налогов и легализации преступных доходов в большинстве стран также осуществляется путем принятия специальных законов об «отмывании»

денег, совершенствования финансового и уголовного законодательства. Прежде всего, это законы «О предупреждении использования финансовой системы в целях «отмывания капиталов» (Бельгия, 1993г.); «О борьбе с «отмыванием денег» (Великобритания, 1994г.); «О предотвращении «отмывания денег» (Испания, 1995г.); дополнения к Уголовному кодексу об ответственности юридических и физических лиц за «отмывание денег» (Австрия, 1993г.).

Тем не менее до недавнего времени такие деяния, как «отмывание» денег и собственности в странах Западной Европы, являлись сферой интересов налоговых служб, а не правоохранительных органов. Традиционное наказание сфокусировано исключительно на преступлении, которое позволяло получать противоправные доходы; само описание «отмывания денег» в уголовном законе часто было весьма просто, что свидетельствовало о слабой осознанности запрета¹¹.

Сейчас это положение постепенно меняется. В ведущих западноевропейских странах и США наглядно прослеживается тенденция: а) криминализировать сам факт «отмывания» денег, причем независимо от преступления, которое вызвало их появление; б) использовать конфискацию как наказание уже только по факту «отмывания» денег¹².

К сожалению, указанные изменения пока не нашли отражения в российском законодательстве. Можно сказать, что ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» содержит нормы, которые соответствуют основным положениям международных документов. В законе предусмотрены меры,

¹¹ См.: Жалинский А.Э. Современное немецкое уголовное право. — М., ГУ-ВШЭ: 2004. С. 484.

¹² Щегорцов В.А., Таран В.А. Мировая экономика. Мировая финансовая система. Международный финансовый контроль: Учебник для вузов. — М., 2005. С. 430, 431.

направленные на противодействие легализации криминальных доходов. Это обязательные процедуры внутреннего контроля, запрет на информирование клиентов и иных лиц о принимаемых мерах. Детально разработаны положения, касающиеся международного сотрудничества в сфере борьбы с «отмыванием» преступных доходов.

В то же время в число операций с денежными средствами или иным имуществом, подлежащим обязательному контролю, не были включены новации, активно используемые преступными группировками. В частности, «досрочный возврат кредитов»; оплата счетов за фиктивные товары и услуги, выписанные компаниями, работающими за рубежом на законных основаниях; услуги небанковского финансового сектора по телеграфу, Интернету и иным электронным средствам перевода денег. Закон также не учитывает особенности процесса «отмывания» денег, представляющего собой последовательную смену ряда операций, осуществляемых в нескольких странах (так называемая теория «пяти флагов»).

Современное российское законодательство, регулирующее вопросы противодействия легализации (отмывания) доходов, полученных преступным путем, нуждается в существенной корректировке в соответствии с мировыми стандартами. В нормативные акты необходимо включить требования о либерализации режима банковской и коммерческой тайны в целях

борьбы с отмыванием денег и конфискации доходов, полученных преступным путем. Следует детально проработать формы и процедуры международного сотрудничества государств и организаций, учитывающих специфику данной деятельности. Она должна осуществляться в рамках мероприятий, направленных на разработку национальной стратегии противодействия отмыванию денег и создания системы международного финансового контроля в банковской сфере и иных финансово-кредитных институтах развитых стран.

Решение же проблемы возрастания роли контролирующих функций правоохранительных органов состоит не в самом усилении контроля за физическими и юридическими лицами и снижении степени личной свободы, а в методах и формах реализации этого контроля, не вызывающих ущемления реальных прав и свобод организаций, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность. Соответственно, предотвращение различных форм недобросовестной налоговой конкуренции возможно как в рамках международного сотрудничества, включающего обмен опытом, создание документов рекомендательного и нормативного характера, так и внутри страны, что будет способствовать созданию благоприятного налогового климата в соответствии с ожиданиями субъектов мировой экономики.

Статья поступила в редакцию 27.02.2007

N. Gerasimenko, PhD (Law),

Deputy Head of the Law Application Practices and Methodology Directorate of the Business Analysis Department of the Federal Antimonopoly Service of the Russian Federation

LEGAL ASPECTS OF THE INTERNATIONAL TAX RATE COMPETITION

The international capital flow growth contributes to the international tax rate competition activation. Different countries have to fight for the bigger cash-flows and attract foreign investment and the income of the major taxpayers. At the same time the competition in this area is special as there are some barriers between the domestic and international markets to be broken and the rules and regulations in the tax sphere need to be harmonized.

УДК 339.98

Мокров Г.Г., д. э. н., профессор

НЕДОБРОСОВЕСТНАЯ КОНКУРЕНЦИЯ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ

Формирование единых правил международной торговли в рамках ВТО не привело к устранению межстрановых торговых конфликтов. Главным объектом торговых споров выступает так называемая недобросовестная конкуренция, под которой понимается главным образом демпинг со стороны компаний-экспортеров. С точки зрения рыночной экономики антидемпинговые меры представляют собой довольно противоречивое явление. С одной стороны, демпинг рассматривается как проявление недобросовестной конкуренции в международной торговле и в соответствии с правилами ВТО в качестве противодействия допускается принятие антидемпинговых мер. С другой стороны, на практике именно антидемпинговые меры зачастую становятся скрытым орудием протекционизма, используемым для защиты национальной промышленности от конкурирующего импорта.

Отмена государственной монополии внешней торговли и переход на новые либеральные принципы международной торговли поставили российских производителей «лицом к лицу» с иностранными компаниями на внешнем и внутреннем рынках товаров. Сопоставление комплексов их конкурентных преимуществ в рамках детерминант «национального ромба» оказалось не в пользу предприятий и отраслей внешнеторгового сектора российской экономики, что обусловлено как хорошо известными внутренними, так и внешними причинами.

Среди внешних причин выделим два фактора, негативно воздействующие на конкурентоспособность ряда отраслей российской экономики: *демпинговый и субсидированный импорт* товара на таможенную территорию России.

Эти факторы в условиях возросшего объема импорта существенно повлияли на

конкурентоспособность экономики России в целом и особенно отраслей, так или иначе связанных с импортом.

Антидемпинговые и компенсационные меры в какой-то мере уменьшают недобросовестную конкуренцию при внешнеторговых операциях и защищают экономические интересы российских производителей при осуществлении внешней торговли товарами, позволяют достигнуть определенных целей не только в сфере глобальной мировой экономики: обеспечения необходимых и достаточных условий для эффективной интеграции российской экономики в систему международного разделения труда и продвижения отечественных конкурентоспособных товаров на внешние рынки, но и в сфере национальной экономики: защита отраслей российской экономики и отдельных хозяйственных субъектов Российской Федерации от неблагоприятного (негативного) воздействия возросшего

импорта, демпингового импорта и субсидированного импорта товаров на таможенную территорию Российской Федерации, а также поддержание равновесия платежного баланса страны путем государственного регулирования импорта товаров.

Как показывает международная коммерческая практика, демпинг используется для достижения, по меньшей мере, трех целей: *коммерческих* (завоевание внешнего рынка, устранение конкурентов или просто ограждение рынков, находящихся под угрозой со стороны иностранных компаний), *монетарных* (пополнение валютных резервов, позволяющих их использовать в целях защиты курса национальной валюты, а также дающих правительству возможность маневра в обеспечении дополнительных государственных заимствований) и *политических* (экономическое, а затем и политическое закабаление некоторых стран-импортеров).

Статья VI ГАТТ считает товарным демпингом распространение продуктов одной страны на рынке другой страны по цене ниже нормальной, если оно причиняет значительный ущерб производству или существенно замедляет изготовление национальной продукции. При этом цена не признается нормальной, если она ниже соответствующей цены, применяемой при обычных коммерческих операциях к аналогичному товару, предназначенному для потребления в стране-экспортере.

Экспортер может пойти на продажу товара по демпинговым ценам в том случае, если:

- принято решение о продаже товара по цене, близкой к себестоимости, что ниже среднего уровня прибыли предприятия, но объем продаж не составляет большую долю общего оборота;
- трудно ожидать, что правительство импортирующей страны в ближайшем

будущем вмешается в существующий порядок внешней торговли, как, например, введение антидемпинговых пошлин;

- отсутствуют другие варианты прибыльной продажи товара, когда, к примеру, на внешнем рынке не может быть установлен более высокий уровень цен или нет возможности на своем предприятии изготовить другой товар, который обеспечит большую норму прибыли;

- рынки, как правило, состоят из различных сегментов и таким образом уровень цен на основном сегменте рынка может быть сохранен; в этом случае следует иметь в виду не только свой внутренний рынок, но все главные экспортные рынки.

Основой принятия решения о применении демпинговых цен может служить *порог самоокупаемости* или точка безубыточности работы предприятия.

Предлагаемый нами подход позволяет разработать и применять на практике два способа определения *демпинговой маржи*, являющейся основой для установления факта демпингового импорта товара на таможенную территорию России.

Базовый способ предполагает количественное сопоставление *нормальной стоимости товара* (цена аналогичного товара в стране производителя или экспортера при обычном ходе торговли таким товарам) и *экспортной*, по которой товар импортируется на российскую таможенную территорию.

Как известно, страны, торгующие с предприятиями России, это страны с рыночной и нерыночной экономикой.

В международной торговле в отношении базового способа определения абсолютной величины демпинговой маржи используется принцип «двойного стандарта», т.е. применяется как *общая* методика определения демпинговой маржи, используемая в ходе специального рас-

следования в отношении поставок товара из стран с рыночной экономикой, так и *специальная* — при поставках из стран с нерыночной экономикой.

Второй (производный от базового) способ определения абсолютной величины демпинговой маржи предполагает сопоставление, экспортной цены товара и средневзвешенных издержек производства, исчисляемых исходя из средневзвешенных производственных, торговых, административных и общих издержек и средней нормы прибыли.

Прибыль, полученная предприятием-производителем в стране — экспорта товара при обычном ходе торговли, может определяться на основе сопоставления: экспортной цены такого товара с его издержками производства в стране происхождения или экспортной цены такого товара с его издержками производства в подходящем третьем государстве.

В обоих случаях сумма прибыли не должна превышать обычно получаемую другими производителями или экспортерами при продаже продукции той же товарной позиции на внутреннем рынке страны происхождения товара.

Неэффективность второго способа определения абсолютной величины демпинговой маржи обусловлена состоянием бухгалтерского учета в России, в частности, его развитие пока недостаточно увязано с основными тенденциями гармонизации стандартов на международном уровне: часть применяемых российских правил бухгалтерского учета основана на устаревших подходах, далеких от требований учета в условиях рыночной экономики и несовместимых с международными стандартами. В составе федеральных органов, непосредственно участвующих в специальных антидемпинговых расследованиях, практически отсутствуют (на сегодняшний день) специалисты-практики в

области международного бухгалтерского учета.

Уровень демпинговой маржи представляет собой отношение нормальной стоимости товара за вычетом экспортной цены такого товара к его экспортной цене.

Материальный ущерб отрасли российской экономики, вызванный демпинговым импортом аналогичного товара, определяется в ходе специального расследования. На **первом этапе** определяется ущерб отрасли российской экономики, вызванный низкими ценами **недемпингового импорта**. В частности, негативное воздействие на финансово-экономическое положение отечественного предприятия оказывают такие факторы, как:

- последствия ограничительной конкуренции между российскими и иностранными производителями;
- объемы импорта и уровень цен на товары, поставляемые не по демпинговым ценам;
- изменения величины и структуры потребления товара, являющегося объектом антидемпингового расследования;
- изменение технологии производства и снижение производительности труда в отраслях российской экономики;
- сокращение экспортного потенциала российских производителей товара;
- негативные тенденции в сфере производства импортозамещающих товаров.

На **втором этапе** определяется материальный ущерб отрасли российской экономики, наносимый непосредственно демпинговым импортом.

Выясняется наличие существенного увеличения объемов демпингового импорта на таможенную территорию Российской Федерации (в абсолютном и относительном выражении) по отношению к уровню производства или потребления аналогичного товара на внутреннем рынке страны.

Далее определяется влияние демпингового импорта либо на цену аналогичного товара в ходе обычной торговли на отечественном рынке, либо цену подобного российского товара. В частности:

- были ли цены товара, являющегося предметом демпингового импорта, ниже цен аналогичного товара на рынке Российской Федерации;
- привел ли демпинговый импорт к снижению цен аналогичного товара на рынке Российской Федерации;
- препятствовал ли демпинговый импорт росту цен аналогичного товара на рынке Российской Федерации, который имел бы место в случае отсутствия демпингового импорта.

Наконец, анализируется степень воздействия демпингового импорта на отрасль российской экономики в целом. В частности, оцениваются экономические факторы, имеющие отношение к состоянию отрасли российской экономики, в том числе:

а) степени восстановления экономического положения отрасли российской экономики после воздействия на нее имевшего место ранее демпингового импорта;

б) происшедшего или возможного в будущем сокращения производства, продажи товара, доли его на рынке Российской Федерации, прибыли, производительности труда, доходов от привлеченных инвестиций или использования производственных мощностей;

в) факторов, влияющих на цены товара на рынке Российской Федерации;

г) размера демпинговой маржи;

д) происшедшего или возможного в будущем негативного воздействия на движение денежных потоков, запасы товара, уровень занятости, заработную плату, темпы роста производства товара, возможность привлечения инвестиций.

Анализ позволяет, как правило, заключить, что дальнейший демпинговый импорт аналогичного товара на таможенную территорию России является неотвратимым, и в случае непринятия превентивных антидемпинговых мер будет реально нанесен материальный ущерб отрасли российской экономики.

Антидемпинговые меры защиты экономических интересов российских товаропроизводителей применяются исключительно на основании результатов специального антидемпингового расследования, установившего реальную причинно-следственную связь между демпинговым импортом товара и причиненным материальным ущербом (или реальной угрозой его причинения) отрасли российской экономики или существенным замедлением в ходе создания отрасли российской экономики.

Конкретными инструментами антидемпинговых мер защиты внутреннего рынка от недобросовестной конкуренции со стороны иностранных экспортеров являются антидемпинговые пошлины и добровольные антидемпинговые обязательства.

Международная правовая основа использования антидемпинговых мер защиты национальной экономики от недобросовестной конкуренции со стороны иностранных компаний раскрывается ст. VI ГАТТ, а правила применения регламентированы Соглашением ВТО о применении ст. VI. ГАТТ 1994г. В частности, ст. VI. ГАТТ признает демпингом продажу товара за рубежом по цене ниже его «нормальной цены», наносящей или угрожающей нанести материальный ущерб промышленности, созданной на территории страны импортера, или существенно задерживающую развитие таковой. С вступлением России в ВТО это будет иметь принципиальное значение.

Традиционно антидемпинговые меры защиты национального рынка от иностранной конкуренции используют Австра-

лия, страны ЕС, Канада, Новая Зеландия, США. Новыми пользователями системы антидемпинговых мер являются Аргентина, Бразилия, Индия, Республика Корея, Мексика и Южная Африка. Правовую базу на проведение антидемпинговых расследований создала и Россия, приняв Федеральный закон № 165-ФЗ от 08.12.2003. «О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров».

Антидемпинговые меры все чаще становятся широко распространенным явлением, ограничивая доступ к национальным рынкам и нивелируя выгоды от либерализации внешнеторговой деятельности.

Антидемпинговая пошлина представляет собой разновидность косвенного налога, который применяется при введении антидемпинговой меры и взимается таможенными органами РФ независимо от взимания ввозной таможенной пошлины.

Как показывает зарубежный опыт, антидемпинговая пошлина может применяться двояко:

- на *индивидуальной основе*, т.е. в отношении товара, являющегося объектом демпингового импорта, конкретных экспортеров (или производителей) данного товара;
- на *коллективной основе*, т.е. в отношении товара, являющегося объектом демпингового импорта, всех экспортеров (или производителей) данного товара соответствующего иностранного государства (или союза иностранных государств).

Возможность такой избирательности объясняется тем, что антидемпинговые пошлины по своей природе представляют собой справедливую попытку страны-импортера установить ограничения в доступе на внутренний рынок экспортеров иностранных государств, практикующих демпинговый импорт в качестве мето-

да недобросовестной конкуренции. Правомочность применения экономических санкций в таком случае как раз и заложена в наказании непосредственного виновника материального ущерба, который нанесен той или иной отрасли российской экономики.

В целях избежания «деформации» антидемпинговой пошлины как универсального экономического инструмента государственного регулирования внешне-торговой деятельности в обыкновенный инструмент запрета ввоза товара на таможенную территорию Российской Федерации введена стандартная норма, запрещающая установление окончательной ставки антидемпинговой пошлины сверх уровня демпинговой маржи и, соответственно, ограничивающая федеральные правительственные органы исключительно экономическим расчетом эффективности щадящих антидемпинговых мер.

Добровольные антидемпинговые обязательства представляют собой специфическую меру антидемпинговой защиты экономических интересов российских производителей. Они бывают ценовыми и коммерческими.

Ценовые предполагают, что добровольное повышение иностранной компанией экспортной цены товара базируется на применяемом Россией во внешней торговле правиле минимального демпинга, т.е. если в ходе специального антидемпингового расследования будет установлено, что уровень демпинговой маржи в результате добровольного повышения экспортной цены не превышает *два процента* или экспортная цена добровольно увеличена на размер *допускаемой демпинговой маржи*, то в таком случае антидемпинговое расследование прекращается, а антидемпинговые меры защиты внутреннего рынка от недобросовестной конкуренции отменяются.

Коммерческие обязательства предполагают добровольное сокращение иностранной компанией в приемлемом объеме демпингового импорта товара, по меньшей мере, путем снижения удельного веса демпингового импорта из какого-либо иностранного государства до *трех процентов* общего объема ввоза данного товара на таможенную территорию Российской Федерации, либо путем установления доли объема демпингового импорта на российскую таможенную территорию из всех государств в сумме, не превышающей *семи процентов* общего объема импорта такого товара, а на долю каждого из них — менее чем *три процента*.

Примером добровольных антидемпинговых обязательств может служить решение внешнеторгового спора между «Газпромом» (Россия) и Харцызским трубным заводом (Украина), поставляющим 80 % производимых им труб большого диаметра на российский рынок. В частности, при официальной встрече президентов двух стран была установлена договоренность «не работать один в ущерб другому» которая вполне оказалась достаточной, чтобы Комиссия по защитным мерам во внешней торговле и таможенно-тарифной политике при Правительстве РФ приняла решение о прекращении специального антидемпингового расследования относительно украинских трубопроизводителей.

Следует отметить, что ценовые и коммерческие ограничения могут быть не только инициированными, но и рекомендованы уполномоченными федеральными органами на основании предварительного заключения о наличии демпингового импорта и материальном ущербе, причиненном соответствующей отрасли российской экономики.

Компенсационные меры, направленные на ограничение ввоза иностранных товаров на российскую таможенную территорию для свободного обращения на внутреннем рынке, устанавливаются в связи с

импортом аналогичного товара, при производстве, экспорте или транспортировке которого использовались специфические субсидии иностранного государства (союза иностранных государств), что причиняет (или реально угрожает причинить) материальный ущерб отрасли российской экономики или существенно замедлит ее создание.

Впервые Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам в качестве официальной нормы вошло в пакет документов Уругвайского раунда переговоров, подготовленных в результате многосторонних консультаций стран-участниц ГАТТ.

В соответствии с Соглашением те или иные инструменты защиты экономических интересов национальных производителей при осуществлении внешней торговли товарами могут быть применены по отношению к иностранным компаниям при наличии установленной в ходе предварительного специального расследования причинно-следственной связи между двумя событиями в сфере международной торговли:

- во-первых, импортом товара, при производстве, экспорте или транспортировке которого использовались специфические субсидии иностранного государства (или союза иностранных государств);
- и, во-вторых, причиненным материальным ущербом отрасли российской экономики, реальной угрозой его причинения или существенным замедлением создания отрасли российской экономики.

Субсидия иностранного государства (или союза иностранных государств) как средство недобросовестной конкуренции сводится в конечном счете к различным формам финансового содействия отечественным предприятиям-производителям или экспортерам товара, осуществляемое непосредственно правительством или иным государственным органом

иностранных государств (союза иностранных государств) либо через негосударственные организации по поручению их правительств, дающее получателю субсидии дополнительные преимущества в проведении экспансионистской политики на зарубежных рынках.

Экспортные субсидии (или премии), возникшие уже в период первоначального накопления капитала (XY-XYIII вв.) и имеющие место по настоящее время (XX-XXI вв.), служат эффективным средством изменения конфигурации конкурирующих соотношений между иностранными (импортными) и импортозамещающими товарами посредством использования средств национального бюджета. По оценкам экспертов МВФ, объем субсидий в 80-90-е гг. XX в. составил около 1,5% ВВП 29 промышленно развитых стран, вошедших в ОЭСР.

В практике международной торговли принято различать два типа субсидий: *обычные* и *специфические*.

Первые практически не оказывают заметного воздействия на положение отечественного товаропроизводителя по отношению к иностранным. В частности, субсидирующий орган, или законодательство, на основе которого он действует, не ограничивает доступ к субсидии вполне конкретных предприятий, не устанавливает объективные критерии, не выдвигает предварительные условия, определяющие право на получение субсидии и устанавливает автоматическое право на получение субсидий.

Специфические субсидии представляют собой форму финансовой поддержки, направленную на стимулирование экспорта товара, доступ к которой четко ограничен определенным кругом отечественных товаропроизводителей, и предоставляется конкретному предприятию-экспортеру или определенной отрасли национальной экономики. В частности, субсидия иностранного государства (или союза иностранных государств) может рассматриваться

в качестве специфической субсидии, если ее предоставление сопровождается ограничением числа конкретных организаций, допущенных к пользованию субсидией; преимущественным пользованием субсидией конкретными организациями; предоставлением непропорционально больших сумм субсидии конкретным организациям; выбором субсидирующим органом льготного (преференциального) способа предоставления субсидии конкретным организациям.

Процессы глобализации мирового рынка заметно усилили неравенство условий международной конкуренции, обусловленных использованием различных форм специфического субсидирования со стороны иностранных государств (и их союзов), национальных и транснациональных корпораций, которые можно объединить в три группы:

- **прямые субсидии**, т.е. непосредственные денежные дотации предприятиям-производителям или экспортерам товара из государственного бюджета страны или путем перераспределения средств между отраслями национальной экономики (перекрестное субсидирование);

- **косвенные субсидии**, т.е. намеренное уменьшение величины налогов и отчислений в государственный бюджет в отношении отечественных товаропроизводителей, ориентированных на зарубежные рынки;

- **комбинированные (смешанные) субсидии**, т.е. финансирование кредитов, сочетающее одновременно признаки прямых и косвенных субсидий, предоставляемых отечественным предприятиям-производителям или экспортерам товара.

В результате прямого, косвенного или комбинированного субсидирования со стороны иностранного государства (союза иностранных государств) национальные предприятия-производители или предпри-

ятия-экспортеры получают реальную возможность значительно расширить продажу отечественных товаров на зарубежных рынках по более низким ценам, заметно сокращая поставки готовой продукции на внутренний (национальный) рынок страны и косвенно стимулируя тем самым импорт товаров.

Материальный ущерб или существенное замедление создания отрасли российской экономики, обусловленные импортом на российскую таможенную территорию аналогичного товара, при производстве, экспорте или транспортировке которого иностранные корпорации пользовались специфическими субсидиями своих правительств, определяется в ходе проведения специального расследования и основывается на результатах анализа, ведущегося по основным направлениям исследования:

- исследование состояния российского внутреннего рынка аналогичного товара;
- исследование динамики цены товара, при производстве или экспорте которого использовались специфические субсидии иностранных государств (союза иностранных государств);
- исследование степени воздействия субсидированного импорта товара на отрасль российской экономики, производящую аналогичный товар;
- исследование кумулятивного ущерба отрасли российской экономики, нанесенного субсидированным импортом одного и того же товара из нескольких иностранных государств, не находящихся в составе одного союза.

Такая оценка на совокупной основе допускается в том случае, если в ходе специального расследования установлено, что определение материального ущерба на кумулятивной основе может быть уместно лишь с учетом условий конкуренции меж-

ду импортным и аналогичным товаром и размер субсидии в каждой стране и объем субсидированного импорта из каждой страны по данному товару превышает минимально допустимый уровень;

- исследование факторов, действующих в тот же период и оказывающих негативное воздействие на состояние отрасли российской экономики наряду с наличием неоспоримого факта субсидированного импорта.

Решение о наличии угрозы причинения материального ущерба отрасли российской экономики принимается в случае, если в ходе расследования по результатам анализа факторов орган, проводящий расследования, пришел к заключению о неотвратимости продолжения субсидируемого импорта и причинения таким импортом материального ущерба отрасли российской экономики в случае непринятия компенсационной меры.

Все направления исследований на предмет оценки материального ущерба отрасли российской экономики (или реальной угрозы его нанесения) основываются на тщательном и глубоком анализе всей предоставленной в распоряжение федерального органа финансовой, бухгалтерской и статистической информации, имеющей прямое или косвенное отношение к наличию субсидированного импорта товара на таможенную территорию Российской Федерации.

Компенсационные меры защиты национального рынка от недобросовестной конкуренции со стороны иностранных корпораций применяются исключительно на основе результатов специального расследования, в ходе которого объективно установлено наличие причинно-следственной связи между субсидированным импортом товара в Россию и материальным ущербом, причиненным отрасли российской

экономики или существенным замедлением ее создания.

Конкретными инструментами этих мер по сложившейся внешнеторговой практике являются: со стороны государства-импортера — компенсационная пошлина, а со стороны государства-экспортера — добровольные экспортные обязательства.

Компенсационная пошлина представляет собой «ответную реакцию» страны-импортера на недобросовестную практику страны-экспортера, построенную по принципу: «удар на удар».

Как инструмент защиты, она выполняет, фискально-протекционистскую функцию.

С одной стороны, пошлина является источником пополнения доходной части федерального бюджета страны-импортера товара.

С другой — служит эффективным инструментом воздействия государства на развитие российской экономики путем проведения протекционистской политики, направленной на защиту отечественного рынка от недобросовестно конкуренции, методы которой широко используются иностранными компаниями в целях экспансии зарубежных рынков.

Введение компенсационных пошлин на субсидированный импорт или аналогичных товаров на таможенную территорию РФ ведет, по меньшей мере, к трем последствиям на внутреннем рынке:

- компенсационные пошлины влияют на цену экспортируемого товара, которая, в свою очередь, зависит как от эластичности спроса и предложения на ввозимый в страну товар по отношению к ценам в каждой стране-импортере, так и от абсолютной величины такого спроса и предложения;

- компенсационные пошлины влияют на количество импортируемого в страну товара, что, в свою очередь, зависит от

эластичности спроса и предложения по отношению к цене;

В частности, величина импорта сокращается тем больше, чем эластичнее будет спрос страны-импортера и чем выше будет предложение отечественных товаров-субститутов;

- компенсационные пошлины ведут к трансферу доходов в стране-импортере товаров.

В частности, благодаря превышению внутренней цены товара над ценой товара на международных рынках происходит трансферт доходов от потребителей к производителям в виде более высокой прибыли. В то же время происходит трансферт доходов государству в виде тарифных поступлений в бюджет, а в целом влияние таможенной пошлины на доход (фискальный эффект) будет тем выше, чем незначительнее будет сокращение импорта. Вот почему многие страны после экспериментов со специфическим субсидированием экспорта пришли в конечном счете к выводу, что государственная финансовая помощь, оказываемая с благими намерениями, превращается в весьма дорогостоящую форму поддержки налогоплательщиками занятости на частных предприятиях, незначительно влияя на ускорение темпов экономического роста в странах, практикующих субсидированный экспорт товаров.

Решение относительно величины компенсационной пошлины (адекватна ли она размеру специфической субсидии или нет) принимает Правительство Российской Федерации по предоставлению правительственной Комиссии по защитным мерам во внешней торговле и таможенно-тарифной политики. Например, Постановление Правительства РФ от 08.07.2002. № 509 «О мерах по защите российских производителей прутков для армирования железобетонных конструкций» принято решение установить на товары, ввозимые на тамо-

женную территорию Российской Федерации и классифицируемые кодом ТН ВЭД России 7213914900, компенсационную пошлину в размере 21% от таможенной стоимости прутков диаметром 12 мм.

Добровольные компенсационные обязательства представляют собой инструмент защиты внутреннего рынка от субсидированного импорта товара и принимаются исключительно после вынесения предварительного утвердительного определения в отношении наличия специфической субсидии и материального ущерба, причиняемого такой формой финансовой поддержки со стороны уполномоченных органов государства-экспортера товара.

Добровольные компенсационные обязательства зарубежной компании или экспортера (в письменной форме), направленные в Правительство Российской Федерации, позволяют завершить специальное расследование на предмет суб-

сидированного импорта, без введения предварительных или окончательных компенсационных пошлин в качестве инструмента защиты экономических интересов российских производителей товара от конкуренции.

В целом, недооценка компенсационных мер защиты национального рынка от иностранной конкуренции ведет не только к проникновению субсидируемых иностранными государствами (союзами иностранных государств) товаров на рынок импортирующей страны и вытеснению с него отечественных товаров, но и ограничению доступа российских товаров на внутренний рынок субсидирующей страны, за счет субсидирования сбыта продукции местного производства на внутреннем рынке, а также ухудшению условий экспорта в третьи страны из-за того, что на их национальных рынках сбываются субсидируемые товары.

Статья поступила в редакцию 13.04.2007

*Professor G. Mokrov,
Doctor of Sciences (Economics)*

MALA FIDE COMPETITION AND INTERNATIONAL TRADE

The adoption of the WTO pattern-based unified international trading rules and policies did not eliminate the international trade conflicts. The main subject matter of the trade conflicts is the so called mala fide competition. The term is understood to mean primarily the price dumping performed by the exporters. From the point of view of the market economy, the measures confronting the dumping are a rather controversial matter. On the one hand, price dumping is seen as a manifestation of the mala fide competition in the international trade sphere, and the WTO policies permit the use of the anti-dumping measures. On the other hand, the very anti-dumping measures often become a masked tool used by the protectionist policy champions in order to protect the national economy from the competing importers.

УДК 336.153.11

Клейнер Г. Б., д. э. н., профессор, член-корреспондент РАН

МИКРОЭКОНОМИКА ЗНАНИЙ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ

До последнего времени представители современной экономической науки не уделяли экономике знаний должного внимания, игнорируя значение знания как экономической категории.

Чем отличается экономика знаний от классической стандартной экономики? Принципиально новым является то, что в экономику стали включать не только сами технологии, а весь механизм производства знаний, т. е. экономика знаний — это не только экономика производств. Это и университеты, и фундаментальная наука, и система коммуникаций, и патентная система, и прикладная наука, это также исследования и разработки — весь этот огромный комплекс.

Об экономике знаний как о следующей стадии экономического развития в последнее время много говорят и пишут. Однако при этом не всегда в достаточной мере учитываются кардинальные последствия наступления этой стадии для экономики: для поведения предприятий, внутрифирменных отношений, межфирменных контактов, для того, что сегодня называется с большой буквы Конкуренцией.

Что такое экономика знаний? Это не просто состояние экономики, при котором знания, образование и наука играют важную роль. Экономика знаний отличается тремя основными моментами.

1. Знание становится полноценным товаром. Это значит, что меняется состав товарной массы в экономике. Туда включается новый товар, который до сих пор таковым в своей массе не являлся. Не просто человек, наделенный знаниями, не просто машина, в которую вложены знания, а само знание становится товаром. Это качественно новое явление.

2. В экономике знаний любой товар (не только когнитивный, но практически любой товар, материальный или какой-то иной) несет в себе уникальные знания. В экономике знаний важно не просто создать еще одну копию товара (репликация однажды созданного не будет представлять серьезной проблемы), важно использовать для создания нового товара уникальные знания, которые он несет в себе и распространяет по экономике дальше.

3. В экономике знаний знание становится одним из основных факторов производства, кроме труда, капитала, земли. Знание становится одним из непосредственных факторов (а по мнению ряда экономистов — единственным фактором) производства.

Таким образом, экономикой знаний можно называть такое состояние экономики данной страны, при котором:

- знания становятся полноценным товаром;

- любой новый товар несет в себе уникальные знания;

- знания становятся одним из основных факторов производства.

Под знаниями мы понимаем не просто сведения, но концентрированную, обобщенную, систематизированную и общественно апробированную информацию.

Соответственно, под *микроэкономикой знаний* понимается теория и практика развития предприятий (фирм) и межфирменных взаимоотношений в экономике знаний.

Применительно к экономике знаний наше представление о том, что такое микроэкономика, должно практически полностью измениться. Что же конкретно изменится, какой будет новая микроэкономика? Можно выделить следующие ее особенности.

1. Индивидуализация товара.
2. Индивидуализация сделок.
3. Многообразие функций знаний (знания как товар, фактор производства, средство тезаврации, средство управления).
4. Персонализация знания.
5. Необходимость профессиональной среды для производителей знаний.
6. Сочетание соперничества и сотрудничества между агентами на рынке знаний. Если в экономике материальных благ важна конкурентоспособность производителей, то в экономике знаний — способность к сотрудничеству, т.е. конкордоспособность.
7. Вместо конкуренции предприятий и корпоративных конфликтов возникает новый тип отношений между агентами, который можно назвать «коокуренцией» и «конкоперацией».

Несколько комментариев к этому перечню.

Во-первых, товар переходит из массовой в индивидуальную стадию. Важно не просто создать новый экземпляр товара, эта задача будет решаться сравнительно легко, с минимальными затратами (близкими к тем, которые нужны сегодня для репликации информации). Важно создать но-

вый вид товара. Это требует совершенно иных экономических усилий и совершенно иного отношения к тем, кто создает этот товар. Нужна совершенно иная технология производства: не просто конвейерная линия, которая выпускает один за другим все новые и новые практически тождественные друг другу экземпляры данного товара (вспомните фильм Чарли Чаплина «Новые времена»), а специфическая организация производства уникальных образцов товара на основе новых уникальных знаний. Предприятие будет конкурентным только тогда, когда оно в состоянии создавать, производить и продавать именно такие товары.

Но если индивидуален товар, то индивидуальна и каждая сделка. Что в таких условиях остается от цены? В такой ситуации не может быть массовой цены, есть только понятия индивидуальной цены и индивидуальной трансакции.

Во-вторых, знания сами по себе становятся не только товаром, не только фактором, но и средством тезаврации, средством хранения денег, сокровищем, используемым для фиксации денежных масс. Знания персонализируются, человек, который не обладает нужными знаниями, не в состоянии выпустить новый индивидуализированный товар, не в состоянии занять никакой ниши на рынке.

Экономика в целом при этом из *репликационной*, т.е. основанной на воспроизведении как можно большего количества экземпляров данного товара (пищи, одежды, мебели, телевизоров и т.д.), становится *инновационной*, основанной на создании новых экземпляров товаров.

И, может быть, самое главное. В экономике знаний уже нельзя рассматривать конкуренцию как главенствующий способ взаимоотношений между предприятиями. Сочетание конкуренции и кооперации, сочетание сотрудничества и соперничества — это принципиально новый момент, на который я хотел бы обратить особое внимание. Конкуренция — лишь одна сторона меда-

ли. Да, конкуренция важна, но не всеобъемлюща. Без кооперации так же, как и без конкуренции, невозможно существование современной экономики вообще и экономики знаний тем более.

В последние десятилетия XX и в начале XXI в. произошли не только кардинальные перемены в реальной экономике, но и сдвиги в теоретическом базисе экономической науки.

Изменение концепций по степени революционности можно сравнить с переходом от ньютоновского представления о геометрии пространства к эйнштейновскому. Если в механике Ньютона пространство представляет собой пустое и неизменяемоеместилище автономных тел, то в теории относительности Эйнштейна пространство имеет в разных точках различные характеристики и, взаимодействуя с материальными телами, искривляется под их влиянием. Подобным образом изменились представления об экономическом пространстве, экономических агентах и их взаимоотношениях.

Взамен традиционных для основного течения экономической теории представлений о рыночной экономике как «пустом» пространстве —местилище автономных и элементарных по своему устройству микроагентов — своеобразных «амеб», реагирующих на изменение рыночной конъюнктуры так, чтобы максимизировать собственную прибыль, пришли иные концепции. В новых экономических парадигмах существенную роль играют социальные образования: институты, знания, убеждения, системы доверия и кооперации, различного рода интеграционные клубы и сети. Отметим, что последние объединяют не только агентов — потребителей и производителей, но и различные структурные уровни экономики, в том числе государство и предприятия.

В экономической теории более активно, чем раньше, во внимание стали приниматься «силы инерции», реализующие эволюционное развитие экономических объектов и систем во времени. Трассы, описывающие

движение социально-экономических объектов в соответствующих пространствах, стали предметом специального рассмотрения под углом зрения коэволюции — согласованного параллельного развития.

Таким образом, в экономической теории исследуются три вида взаимодействий сил: отталкивания (конкуренция, соперничество), притяжения (кооперация, сотрудничество) и инерции (традиции, привычки).

Есть основания полагать, что в социально-экономических системах имеет место еще один самостоятельный вид взаимодействия — *аттракционный*. Здесь речь идет не о силах, сближающих два объекта в процессе их функционирования (сотрудничество), а о наличии единого видения их общего *будущего* состояния. Действие аттракционных сил приводит к коэволюции как согласованному развитию (в отличие от согласованных действий). В этом случае можно говорить об асимптотическом сближении объектов. Этот вид взаимодействий отражается в структуре *системы ожиданий* каждого экономического агента.

Кроме того, имеет место особый вид взаимосвязи между объектами, основанный на влиянии третьего объекта (группы таких объектов, среды и т.д.). Два объекта непосредственно не взаимодействуют, но подвергаются воздействию со стороны третьего, это приводит к синхронному изменению первых двух, что для внешнего наблюдателя может быть неотличимо от их взаимодействия. Этот третий объект может находиться в ином временном периоде по сравнению с тем, где фиксируется взаимосвязь: предшествовать ему или даже следовать за ним. Так, если два объекта в силу особенностей своего возникновения (что является результатом деятельности некоего третьего объекта) являются симметричными (или, в более широком выражении, в каком-то смысле подобными) и сохраняют это свойство в течение всего периода жизни, то изменяющее воздействие на один из таких объектов должно приводить и к изменению другого. Иными слова-

ми, имеет место *связь через подобие*. Можно себе представлять и влияние объектов, существующих в последующем периоде.

Учет всех перечисленных выше сил, действующих в экономическом пространстве, требует изменения базовых основ экономической теории. Мы вынуждены сменить многие парадигмы, на которых базируется современная экономическая теория, на которых базируются современные бизнес-рекомендации, и избавиться от многих мифов, которыми «засорена» современная экономическая наука.

Не останавливаясь специально на их критике, назову те элементы экономической теории, которые, с одной стороны, лежат в ее основе, а с другой — оторвавшись от экономической реальности, давно стали скорее мифами, чем истинами.

Во-первых, речь идет о таких положениях, как представление о предприятиях как системах, максимизирующих прибыль.

Хотелось бы также упомянуть, во-вторых, миф о роли эффективного собственника, которого мы искали днем с огнем на протяжении всех 15 лет реформ. На самом деле, по-настоящему эффективный собственник работает на свои собственные цели, а нас интересует, чтобы эффективно работали предприятия, чтобы мы получали от них качественные товары. Но это разные цели. В качестве эффективной или неэффективной мы должны рассматривать це-

лую систему, состоящую из предприятия, его собственника, работников, технологий, товаров, потребителей. Эффективной должна быть эта система, а не собственник. Он занимает лишь часть, важную, существенную, несомненно, но лишь одну.

В-третьих, надо упомянуть и такой миф, как миф о неэффективности государства как собственника. Это положение статистически никогда не было подтверждено и однозначно обосновано. Те обоснования, которые есть, нуждаются в коррекции.

Должен быть пересмотрен ряд базисных положений теории фирмы. Первое состоит в том, что долговременный успех фирмы обеспечивается сочетанием *внутренней целостности* предприятия и *гармоничности* взаимоотношений с внешней средой. Такая гармония включает в себя и конкуренцию, и кооперацию. Но если это так, то требуют пересмотра очень многие теоретические и практические положения теории фирмы. Если экономика знаний, в которой знания являются товаром и распространяются через товар, миграцию людей, взаимоотношения предприятий, является желательной стадией развития российской экономики, то мы должны решительно изменить представление о том, как она должна быть организована.

(Окончание следует)

Статья поступила в редакцию 13.04.2007

G. Kleiner, Doctor of Economics,

Professor, Corresponding member of the Russian Academy of Sciences

MICROECONOMICS OF KNOWLEDGE AND COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES

Until recently researchers of modern economics did not pay enough attention to knowledge economy disregarding the significance of knowledge as an economic category.

In what way does knowledge economy differ from classical standard economy? Its revolutionary character lies in the fact that not only technologies but also the whole mechanism of knowledge production began to be included into economy, i.e., knowledge economy implies not only production economy, but also universities, fundamental science, communication system, patent system, applied science, research and development, i.e., the whole integrated complex.

УДК 339.9

Разу М.Л., д. э. н., профессор
Филиппов А.В., д. психолог. н., профессор

КОНКУРЕНЦИЯ КАК УНИВЕРСАЛЬНОЕ УСЛОВИЕ ПРОГРЕССА

Многовековой опыт свидетельствует о том, что конкуренция по своим возможностям подобна атомной энергии. Она может быть как созидательной, если выработаны механизмы управления ею, так и разрушительной, если ей позволить действовать в обществе стихийно, находясь во власти определенных групп, отвергающих значимость нравственных основ общественного устройства.

Конкуренцию следует отнести к универсальному условию, лежащему в основе процесса совершенствования и прогресса живых систем. Действительно, если дарвинскую концепцию эволюции осмыслить в реалиях отношений между живыми системами, то следует признать, что эти отношения могут характеризоваться или конкуренцией или различного рода кооперации. При этом конкуренция в большей степени преобладает в борьбе за выживание. Сюда относится и конкуренция за доступ к пище и конкуренция связанная собственно с продолжением рода и т. п.

Известно, что всякое ослабление конкурентных отношений в живых системах неизбежно приводит к утрате тех их свойств, которые укрепляют положение этой системы среди других живых систем, а также ее положение в окружающей среде, среде обитания в целом.

С появлением среди живых систем современного человека, опирающегося в своем существовании на нравственные нормы конкуренции приобрела в своих проявлениях, в своих особенностях признаки, отличающие ее от реалий чисто биологических систем. Начинают действовать два основных фактора цивилизующих конку-

рентные отношения в человеческих сообществах. Первый фактор связывается нами с появлением сознания (со — знания) как основного интеллектуального инструмента, позволяющего человеку не только переживать, не только чувствовать и ощущать, но и сопереживать, сочувствовать, соощущать, т.е. всегда иметь в своем сознании не только образы и мысли, относящиеся к «я» человека, но и относящиеся к другим людям, относящиеся к пониманию того, как поступки и действия человека будут отражаться в сознании другого человека или группы людей. Несомненно, этот фактор оказывает сильное воздействие на проявление отношений конкуренции, направляя конкуренцию по определенным нормам, правилам, стандартам. Второй фактор, определивший своеобразие очеловечивания конкуренции связан с общественным характером бытия человека. Жизнь в обществе потребовала не только выработки правил конкретных отношений между отдельными индивидами, но и необходимость взаимодействия в различных видах жизнедеятельности людей. Взаимодействие, взаимозависимость, взаимопомощь, позволили конкуренции приобрести совершенно новые черты, которые можно определить как обучающие. Действитель-

но, в процессе конкуренции в условиях общественно-обусловленных контактов уже не ставилось целью не допустить конкурирующую особь в благоприятные для ее жизнедеятельности обстоятельства, а напротив, осуществлял взаимодействие в процессе группового, взаимозависимого труда конкуренция стала способствовать распространению наиболее результативных способов достижения целей в общем по своему содержанию труда.

В связи с этим у конкуренции появились разновидности: соревновательность и состязательность, которые по своей направленности и по своему назначению не несут в себе угрозы существованию как индивидов, так и групп людей.

Таким образом, именно труд, его общественный характер способствовали появлению цивилизованных свойств конкуренции, которые обеспечивали развитие полезных, необходимых для наращивания производительности труда качеств человека. Одновременно состязательность как разновидность конкуренции, способствовала развитию различных способностей, которыми различались индивиды. Влияние конкуренции на развитие способностей, на их разнообразие следует отнести к важнейшим и наиболее значимым факторам, обеспечившим наращивание потенциала человеческих ресурсов и в первую очередь за счет включения в труд креативных компонентов.

Однако если в процессе труда, благодаря его общественному характеру, благодаря необходимости осуществлять разделение труда, конкуренция приобретала черты цивилизованности, толерантности, полезности, то в других общественных видах активности, напротив, в ней возрастали изначально, биологически обусловленные свойства. В первую очередь имеется в виду борьба между цивилизациями, странами, идеологиями, религиями и между различными социальными группами.

Прежде всего эта конкуренция осуществляется путем военных конфликтов, различного рода гражданского противостояния, политического и экономического противостояния.

Идеологическое и религиозное противостояние относится к наиболее жестким формам конкуренции, связанным с борьбой за влияние, за лидерство одной идеологии (религии) над другой. Многочисленные религиозные войны или идеологические столкновения, проявляющиеся как наиболее жесткая форма конкуренции, практически за всю историю человечества не привели к какому-либо позитивному результату, хотя бы отделимо сопоставимому по своей полезности с тем, что сделала конкуренция в наращивании производительности человеческого труда. Напротив, религиозная и идеологическая конкуренции приводили к истощению тех сущностных сил человека, которые опираются на его креативность и на отличающие его от состояния животного свойства терпимости и признания значимости, полезности всего того, что относится не к нему как индивиду или его группе, но и всему человечеству. Идеологическая и религиозная конкуренция неизбежно приводил к обострению, к абсолютизации различий, а не схождения между людьми. В этой конкуренции диада «мы и они» (т. е. другие) становилась основной пружиной, служившей механизмом отталкивания и отчуждения людей друг от друга. Неслучайно, один из самых выдающихся социологов XX столетия П. Сорокин (работал в США) противопоставил в идеологическом аспекте конкуренцию конвергенции как механизму, обеспечивающему отбор и слияние наиболее полезных, значимых и перспективных постулатов каждой из функционирующих в прогрессивном направлении.

Весьма противоречивой по своей полезности является политическая и социальная конкуренция. Несомненно, является полезной та форма политической

конкуренции, которая укладывается в понятие состязательность политических сил, политической элиты, политических направлений, определяющих интересы как отдельных социальных групп, так и отдельных личностей, отдельных представителей этих групп. Политическая конкуренция осуществляется посредством политической борьбы между различными общественно-политическими сообществами и отдельными лидерами этих сообществ. Полезность политической конкуренции для общественного блага полностью зависит от того, какое место в обществе занимает группа, представляющая определенную политическую цель, а также от того, насколько нравственны или, напротив, нет те средства политической борьбы, которые используются в конкретном противостоянии. Пожалуй, ни в каком другом виде конкуренции ее нравственная основа, ее нравственные опоры не имеют такого значения, как в конкуренции политической. Здесь нравственность поставленных целей и, особенно, используемых средств в конце концов определяют конечный результат того социального пространства, социального состояния, который достигается в результате конкурентного противостояния в политической борьбе.

При этом следует отметить, что нравственная составляющая конкуренции не только политической, но и других ее разновидностей, становится все более сложной как по своему содержанию, так и по тем направлениям, в которых она находит отражение. Можно сказать, что чем сложнее само общество, чем сложнее его духовная жизнь, его культура и доминирующий образ жизни большей части социальных групп, составляющих общество в целом, тем сложнее разнообразие и чувствительнее действует нравственное начало любой общественной активности, в том числе политической, экономической и административной.

Следует выделить несколько слоев нравственных основ конкуренции. Наиболее «древний» ее слой можно определить как корпоративный. Это своего рода корпоративная нравственность, ориентированная на охрану и закрепление тех нравственных норм, которые позволяют какой-либо группе уцелеть, сохранить свое место в определенных политических социальных и экономических обстоятельствах. Корпоративная нравственность особенно сильно отразилась в конкурентных отношениях, которые были типичными для ремесленных цехов, для цеховой формы ремесленного труда. Здесь для нравственного поведения, ограничивавшего конкуренцию, были выработаны всевозможные правила экономического, организационного поведения, ограничивавшие личную инициативу и, во многом, наращивание производительности труда. Нравственным также считалось соблюдение иерархии в отношениях, основанных на профессионализме и компетенции. Несомненно, корпоративно-охранительная конкуренция занимает определенное место и в современных организационных формах. В частности, как же не покажется странным, это особенно свойственно крупным организационным формам, в которых особенности корпоративно-охранительной конкуренции находят отражение в бюрократизации управления и регламентации организационного поведения.

Второй формой (уровнем) нравственных основ конкуренции является доминирование ценностей и ориентацией определенной социальной группы, которая целенаправляется не столько самим трудом или его социальной и технологической целесообразностью, сколько отношением к собственности и связанным с этим фактом образом жизни такой группы. Сюда относятся такое понимание нравственности, как «буржуазия нравственность (мораль)», «пролетарская нравственность» и др.

Нравственные устои такого рода лежат в основе конкурентной борьбы различных социальных слоев и групп за высокий престиж, общественную значимость, превращение ценностей и видов деятельности определенной социальной страны в общую для всех социальных групп или, во всяком случае, в доминирующую среди социальных групп составляющих в совокупности общество страны.

Третий слой нравственных основ конкуренции (политической, социальной, экономической) составляют общечеловеческие ценности, выработанные в процессе исторического опыта общественной жизни людей и ориентированные главным образом на создание в обществе условий, обеспечивающих приемлемый уровень существования, деятельности, активности людей как таковых без их свойств, относящихся к биологическим характеристикам или основанным на имущественном неравенстве или отношении к власти, религии и т.п. Общечеловеческие нравственные ценности стоят на защите тех достижений человеческой эволюции, которые ориентированы на реализацию основных, собственно человеческих сущностей, обеспечивающих развитие человека, его способностей независимо от тех случайных по своему происхождению факторов, которые определяются социальным положением или обстоятельством биологического свойства.

На первый взгляд может показаться, что общечеловеческие нравственные ценности могут снизить накал конкурентного противостояния в том обществе, в котором такие ценности одержали верх. Но это только на первый взгляд. На самом деле, такие общечеловеческие ценности как раз ориентированы на то, чтобы исключить из конкурентного противостояния случайные факторы, сделать конкуренцию на основе факторов, составляющих сущностные свойства человека, таких, как интеллект, творчество, воля, природные задатки и т.п. Именно эти характеристики человека в их разви-

том состоянии обеспечивают наращивание в комплексе силы человеческих ресурсов, превращают человека в главную производственную силу общества. Значимость таких основ конкуренции в обществе крайне необходима, так как человек в системе производительных сил единственный обладает уникальным свойством. Его ресурсы, в отличие от ресурсов природного происхождения (независимо от того являются ли они принадлежащими к первой или второй природе), являются способными к наращиванию, к самопроизводству, к саморазвитию, к умножению. Но это все становится возможным, если опирается на общечеловеческие ценности. В настоящее время реальнее всего эти ценности представлены в государствах с социально ориентированной экономикой, поскольку именно современная экономика требует исключения из функционирования в ее механизмах ценностей, основанных или на корпоративной или социально-биологической нравственности. В связи с этим надо полагать, что социально ориентированные общества, государства растрачивают свои ресурсы на различного рода социально неэффективные программы с целью поддержки неадаптированных членов общества, на поддержку малообеспеченных социальных групп и т.п. Это, несомненно, поверхностный, основанный на групповом эгоизме взгляд. На самом деле, теоретический базис социально ориентированных обществ и государств направлен на то, чтобы исключить влияние воли случая в экономическом процессе и добиться включения в конкурентные отношения тех возможностей человека, которые подавляются неблагоприятными социальными обстоятельствами.

Более того, общечеловеческие нравственные ценности не только не снижают накала конкурентной борьбы в обществе, государства, но, напротив, способствует возрастанию напряжения и, можно сказать, своеобразной страсти в конкретном противостоянии. Это объясняется тем, что

включенными в конкуренцию оказываются, несомненно, индивидуальные ресурсы при равной социальной поддержке в их развитии со стороны государства и общественного мнения.

Общечеловеческие нравственные ценности в наибольшей мере отвечают требованиям к конкуренции в современных обществах, имеющих своей политической основой демократические государственные устои. Наиболее трудно осуществлять влияние этих ценностей на области экономической конкуренции, т.е. конкуренции в сфере производства и других сферах современной экономики. Дело в том, что экономика в различных ее направлениях касается практически всех граждан, всех членов общества. В отличие, например, от деятельности религиозной или политической. Экономика предоставляет материальные средства существования и поэтому является средоточием всех социально-экономических отношений. Именно отношения к собственности, к доступу различного рода благам, ресурсам в целом делают экономику ареной наиболее ожесточенной конкурентной борьбы, порою далеко не соответствующей общечеловеческим ценностям.

В экономиках, основанных на примитивно социалистических конструкциях, вообще отвергается значимость конкуренции как двигателя прогресса. Связано это бывает, прежде всего, с примитивным пониманием равенства и, соответственно, доступа к материальным и духовным благам. Такие идеологические системы, требуют абсолютного всеобщего равенства во всем, т.е. совершенно игнорируют оценку значимости индивидуальных вкладов в общественное благополучие. Правда, при этом добавляется тезис о значимости материальных стимулов в повышении производительности труда, но и это допускается только в определенных пределах, не нарушающих генеральную концепцию необходимости всеобщего равенства.

Марксистская идея общественного устройства (во всяком случае, в ее советском варианте) в значительной мере была обречена на неудачу именно вследствие того, что была ориентирована на полное исключение конкуренции из социально-экономических устоев общества и государства. Исключив конкуренцию из экономической действительности, общество и государство совершенно изменили содержание главной, ведущей мотивации экономических и трудовых отношений. Мотивация стала ориентироваться в своем содержании на уравнивание индивидуальных вкладов в экономику, на нивелирование основополагающих качеств труда и трудового поведения, обеспечивающих включение всех ресурсов человека и профессиональных групп в наиболее прогрессивные показатели результатов экономической деятельности человека. В конце концов, такой взгляд на конкуренцию привел страну к экономической и социальной стагнации. Другими словами, стало ясно, что исключение конкуренции из начал экономической деятельности неизбежно приводит к утрате способности общества и его экономики к качественным сдвигам в развитии. При этом следует добавить, что вовсе не достигает цели идея всеобщего равенства людей в таком обществе. Напротив, неравенство возрастает. Однако оно строится уже не на особенностях приложения человеческих сил в области экономики, а на социальных паллиативах, лежащих в основе принятых социальных конструкций общественного устройства. При этом при дефиците всевозможных социальных благ, свойственных изначально плановой экономике, неравенство перемещается исключительно в сферу, которая служила базой для разработки социальных теорий равенства.

Исключение конкуренции вообще из принципов, лежащих в основе развития, прогресса, как социальный эксперимент закончилось полным крахом на практи-

ке для социальных теорий основанных на всеобщем равенстве построения общественных отношений.

Однако многовековой опыт других, более удачливых государств и обществ, свидетельствует о том, что конкуренция подобна по своим возможностям атомной энергетике. Она может быть созидательна, если выработаны механизмы управления ею и, напротив, разрушительна, если ей позволить действовать в обществе стихийно, находясь во власти определенных групп, отвергающих первозначимость нравственных основ общественного устройства. Например, вся история антимонопольного законодательства стран с рыночной экономикой является свидетельством построения эффективных систем управления конкуренцией в области экономической, да и политической, жизни общества.

Можно сказать, что управляемая конкуренция является одним из важнейших достижений построения экономических систем, основанных на первенстве общественного блага. Более того, управляемая конкуренция как раз обеспечивает и экономическое, и политическое равенство участников конкурентных отношений. Можно сказать, что они уподобляются своеобразной спортивной борьбе, при которой побеждает сильнейший, опирающийся на свои личные ресурсы, которые он сформировал и развил благодаря тем способностям, которые были в центре его внимания, и тем обстоятельствам, которые обеспечили эффект его спортивного выступления. Таким образом, управляемая конкуренция — это конкуренция по устанавливаемым правилам, с одной стороны, ориентированным на развитие и включение в конкурентную борьбу, принадлежащих исключительно субъекту этой борьбы, ресурсов, а с другой стороны, исключающих воздействие на конкурентную борьбу всевозможных сил, делающих эту борьбу нечистой, создающих внешние воздей-

ствия, обеспечивающих преимущество одному из субъектов конкурентных отношений.

Добиться такой управляемости конкуренцией можно только при наличии нескольких обязательных условий, утвердившихся в общественно-экономической деятельности страны или какой-либо отдельной отрасли экономики. Каковы же эти условия?

1. Наличие эффективного антимонопольного законодательства. Нередко считается, что таковое уже имеется в России. С этим можно согласиться только в том случае, если отнести имеющееся антимонопольное законодательство к таким произведениям политического и экономического законодательства, как декларация. Действительно, в антимонопольном законодательстве учтен мировой позитивный опыт обеспечения «чистой» конкурентной среды, но этот опыт есть ни что иное по отношению к реальности, как абстракция. Дело в том, что современное антимонопольное законодательство рассчитано на страны с развитой рыночной экономикой, на страны с глубокой демократической традицией, на страны, где наличествует современный профессиональный (квалифицированный и компетентный) уровень предпринимательства как социально и экономически необходимой активности. Практически ничего из названного здесь нет в современной России. Вследствие этого существует своего рода диссонанс между социально-экономической реальностью и существующим антимонопольным законодательством. Оно действительно неплохое, но адресовано скорее Германии или Франции, чем современной России.

2. Практически не действуют механизмы применения антимонопольного законодательства в отношении нарушителей чистоты конкурентных отношений. Для российского законодательства является традицией различного рода исключе-

ния. Нельзя в данном случае пенять только на советский период. Этот недостаток связан с огромным количеством привилегий, которым отличается кастовое общество, к которому с известной натяжкой можно отнести как царскую Россию, так и Советский Союз. Достаточно сослаться на избирательные системы или системы судопроизводства, административной ответственности и т.п. Вслед за привилегиями появляются многочисленные подзаконные акты и российские законы нередко сразу ориентированны на практическое их использование посредством подзаконных актов. Отсюда нередко ссылки на то, что закон не обеспечен подзаконными актами, собственно составляющими по своей сути механизмами использования закона.

3. Для нерыночной экономики или экономики развивающегося рынка конкурентное законодательство должно быть предельно простым и совершенно прямо направлено на поддержание «чистоты» экономической и социальной среды конкуренции. Для этого необходимо руководствоваться некоторыми исходными социально-экономическими принципами, среди которых наиболее значимым является средний показатель нормы изъятия прибыли. В данном случае имеется в виду не столько необходимость прибыли посредством налогов, сколько взимания антимонопольных штрафных санкций. И здесь следует сказать, что величина этих штрафных антимонопольных санкций должна быть значительно выше, чем получаемая выгода. В антимонопольном законодательстве вообще отрицательные стимулы (наказание) должны превалировать над теми выгодами, которые получают в результате нечистой конкурентной борьбы. Причем выше во много раз. Если этого не будет, то у предпринимателей постоянно будет иметь место психологическая готовность к нарушению закона, поскольку всегда есть надежда, что ему повезет, что он сумеет договориться и т.д. Чрезвычайно важно автоматическое наступление ответственности

за нарушение антимонопольного законодательства. Опять же, для развитой рыночной экономики с развитой судебной системой возможны и другие механизмы наступления ответственности. Но в условиях России такие отсроченные механизмы создают своего рода временной лаг, который позволяет осуществлять предпринимателю противозаконные действия, связанные с подкупом должностных лиц, обеспечивающих исполнение антимонопольного законодательства.

4. Россия как управлялась раньше, так и управляется посредством чиновников и в основном административными методами. Вероятно, в ближайшие пятьдесят лет не произойдет никаких изменений в этом управлении. Поскольку исторический опыт показывает, что Россия неоднократно пыталась изменить эту реальность, но всякий раз эти реформы заканчивались неудачно или прерывались вследствие каких-то неординарных обстоятельств (например, реформы, начатые Александром II и его последователями, обернулись, прервались Октябрьским переворотом, вследствие которого управление посредством чиновников укрепилось во много раз). Сама по себе чиновная среда построена не на основе конкуренции. Чиновная среда основана на иерархии и доминировании верхних уровней управления над нижними. Другими словами, внутренние факторы организации чиновной среды прямо вступают в противоречие с теми, на которых основывается конкуренция. Отсюда генетически чиновники не ориентированы на развитие конкуренции. И не только потому, что могут быть коррумпированными (это полбеды), но самое главное потому, что развитая, всепроникающая конкуренция, с одной стороны, делает управление более сложным, а саму среду менее предсказуемой и более рискованной, что само по себе приведет к снижению эффективности использования административных методов управления, т.е. управления посредством чиновников. Например, чиновник не может эффективно

пользоваться методом контроля. Ему более доступны, алгоритмизированные методы учета, которыми и подменяется контроль, основанный на предвидении и прогнозировании событий. Второе, утверждение в обществе, государстве чистой и широко представленной конкурентной среды неизбежно приводит к ослаблению влияния чиновника как социальной группы, к его вытеснению из экономики и следовательно вытеснению из многих областей жизни общества. Но ранее уже отмечалось, что Россия управляется чиновником. В связи с этим необходимо в большей степени использовать заявительные принципы развития бизнеса. Но не это главное. Главное состоит в том, чтобы чиновник из инспектора и ревизора превратился в лицо, структуру, оказывающую услугу. Это главное направление изменения и социального положения чиновника, и изменения содержания его функций. Как держатель, исполнитель и производитель услуги, чиновник оказывается органически включенным в бизнес со всей полнотой ответственности за законность получаемой бизнесом выгоды. Все это потребует совершенно нового типа чиновника: чиновника профессионала, специалиста высочайшей квалификации, которая уже сама по себе будет служить известной гарантией обеспечения всех полезных свойств конкуренции.

5. Россия в настоящее время является страной с преобладающей сырьевой экономикой: собственно, такая экономика является типичной для России вообще на протяжении всего ее исторического существования. Сырьевая экономика всегда основана на исключительном использовании природных ресурсов. Из этого вытекает несколько следствий, прямо или косвенно имеющих отношение к состоянию конкуренции в экономике и в целом в общественной активности.

Первое следствие связано с оценкой значимости труда как основного источника благ необходимых для жизни. Экономика,

основанная на преимущественном использовании природных ресурсов, низко ставит и, соответственно, низко оплачивает труд и особенно высококвалифицированный труд в сфере производства. Отсюда огромный разрыв в доходах между различными социальными группами, включенными в общественное производство посредством определенной профессиональной деятельности. Отсюда же и чрезвычайно низкая конкуренция, основанная на квалификации, компетентности, вообще на основе знаний и умений. Отсутствие конкуренции в этой среде неизбежно способствует порождению креативного застоя и вместе с ним — порождению технико-технологической стагнации. Еще А.П. Чехов писал, что в России редко ратуют за повышение оплаты труда, но все дружно выступают за понижение оплаты, особенно квалифицированных видов труда. Для обеспечения чистоты конкуренции необходимо преодолеть этот российский недуг, которой опирается на неуважение и недооценку значимости человека.

Второе, в сырьевой экономике очень своеобразно обеспечивается отношение к налогам и налогообложению. По существу, можно сказать, что в сырьевой экономике отсутствует современная концепция (и экономическая, и социальная) налогообложения. Здесь преобладает концепция не налогов, а дани, т.е. взимание части продукта или денежных средств государством в лице его налоговых органов в свою пользу. В принципе дани, в отличие от налога, не представлена конечная цель тех средств, которые взимаются с производителя. Или представлена в самом общем виде, по которому рядовому налогоплательщику трудно определить, как эти средства расходуются на нужды налогоплательщика. Поэтому и дань вместо начала: я вам отдал и могу спать спокойно (оговорка прямо по Фрейду. Действительно могу спать спокойно, поскольку все дальнейшее, что случится с моими средствами, мне недо-

ступно и неизвестно, т.е. беспокойства не доставит). Отсутствует понимание взаимосвязи между налогом и личным благополучием или даже общественным благом.

Как это влияет на состояние конкуренции? Самым непосредственным образом. Завуалированный социальный смысл налогов и налоговой системы неизбежно приводит к снижению нравственных начал бизнеса и гражданского контроля дани. Можно с уверенностью утверждать, что различного рода уходы от налогов связаны в том числе и с этими особенностями налоговой системы России. При такой налоговой системе производитель, предприниматель не ориентирован на включение в конкуренцию гражданских начал бизнеса, которые как раз и ориентированы на увеличение его вкладов (и, следовательно, на особые заслуги) в общественное благо. Конкуренция в этом случае не обогащается гражданской инициативой, перестает быть общественно ориентированной, а следовательно, переориентируется исключительно на личное и корпоративное благополучие.

6. Это особенно значило в связи с преобладанием в современной российской экономике предпринимателей авантюрного склада (типа) по терминологии М.Вебера. В сырьевой экономике этот тип наиболее распространен. Авантюрный предприниматель ориентирован на случай, на удачу, на обстоятельства, малозначимые для общественного блага. Он сверхэгоист и, как правило, пренебрежительно относится к закону, традициям и условиям обществен-

ного и государственного устройства. У него отсутствуют гражданские достоинства, и он весьма примитивно смотрит на взаимосвязь между нравственностью и бизнесом. И вопросы, связанные с конкуренцией как социально-экономическим явлениям он решает крайне просто: насилием, шантажом, коррупцией и т.п. Он крайне не заинтересован в конкурентных отношениях и устранивает их самым жестоким способом, чаще всего физическим устранением конкурентов. Другими словами, авантюрный тип предпринимателя — это тип, находящийся не в ладу с уголовным законодательством.

В преодолении этого типа предпринимательства особенно важна роль государства, которое должно быть прямо ориентировано на его вытеснение или его цивилизационную трансформацию. Опять же достигнуть этой цели возможно только посредством совершенствования стимулов в системе наказания — поощрение, а также посредством усиления роли институтов гражданского общества, усиления их влияния на бизнес и особенно его конкурентных представителей.

Конечно, в настоящее время конкурентная среда России скорее характеризуется отрицательными или, по меньшей мере, проблемными условиями и особенностями, но очевидно, что без позитивного продвижения в организации цивилизованной, управляемой конкурентной среды невозможно сделать Россию действительно страной с развитой рыночной экономикой.

Статья поступила в редакцию 10.04.2007

Professor M. Razou, Doctor of Sciences (Economics)

Professor A. Filippov, Doctor of Sciences (Psychology)

COMPETITION AS A PREREQUISITE FOR PROGRESS

Many generations' experience shows that the competition is almost as powerful as the atomic energy. It could be used for the good cause if there are some management mechanisms in place, and for the bad cause, if we allow it to develop chaotically and be used as a tool by the social groups which totally lack the social ethics awareness.

ФАС: ПРОБЛЕМЫ АНТИМОНОПОЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Рубрику ведет советник Аналитического управления ФАС, член Международной ассоциации финансового права, к. ю. н. Герасименко Наталья Васильевна

Какими критериями должен руководствоваться судебный орган при рассмотрении дел, связанных с реализацией ч. 1 ст. 17 Федерального закона «О защите конкуренции»? — Дубровина М.А., г. Москва

Статья 17 Федерального закона от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции» (далее — Закон о защите конкуренции) содержит антимонопольные требования, предъявляемые к торгам. Согласно ч. 1 данной статьи при проведении торгов запрещаются действия, которые приводят или могут привести к недопущению, ограничению или устранению конкуренции, перечень которых содержится в указанной норме.

При рассмотрении дел, связанных с возможностью признания торгов недействительными, судебные органы обращают внимание на ряд факторов.

Во-первых, осуществляют ли субъекты свою деятельность на одном или на различных товарных рынках.

Во-вторых, присутствуют ли на соответствующем товарном рынке потенциальные конкуренты, имеющие возможность производить или реализовывать взаимозаменяемые товары (работы, услуги). В этом случае между субъектами существуют конкурентные отношения. Так, в Постановлении ФАС Западно-Сибирского округа указано, что оспариваемые приложения № 2, 3, 4 к Положению о конкурсе на право осуществления пассажирских перевозок городским общественным транспортом (автобусами) по му-

ниципальной маршрутной сети г. Бийска, утвержденные Постановлением Администрации г. Бийска от 7 июля 2005 г. № 1334 не нарушают права и интересы предпринимателей. Данным нормативным актом предусмотрено проведение конкурса на право осуществления пассажирских перевозок не между владельцами автобусов различных классов, а между владельцами автобусов, принадлежащих к одному классу, что не создает неравенства между участниками конкурса и не устраняет конкуренцию.

В настоящее время в судебной практике наиболее часто встречаются две категории дел, связанных с нарушением ч. 1 ст. 17 Закона о защите конкуренции. В результате их рассмотрения могут быть признаны недействительными акты органов местного самоуправления, направленные на установление дискриминационных условий по отношению к участникам торгов или создание участнику (участникам) торгов преимущественных условий участия в торгах. При этом большое значение суды придают оценке состояния конкурентной среды на соответствующем товарном рынке. Указанная оценка осуществляется в соответствии с Порядком проведения анализа и оценки состояния конкурентной среды на товарных рынках, утвержденным Приказом ГКАП РФ от 20 декабря 1996 г. № 169 (в ред. приказов МАП РФ от 11.03.1999 № 71 и ФАС России от 25.04.2006 № 108) (см. постановления ФАС Восточно-Сибирского округа от 27.11.2003

№ А19-6551/03-26-Ф02-4116/03-С1; Волго-Вятского округа от 15.03.2005 № А43-8624/2004-10-307; Дальневосточного округа от 17.05.2006, 10.05.2006 № Ф03-А04/06-1/1 по делу № А04-8283/05-1/913).

Может ли быть предоставлена государственная помощь хозяйствующему субъекту в виде освобождения от уплаты водного налога? — Шаповалов Л.М., г. Санкт-Петербург

Согласно ст. 13 НК РФ водный налог относится к федеральным налоговым платежам.

В соответствии с положениями ст. 333.8 и 333.9 гл. 25.2 «Водный налог» части второй НК РФ плательщиками водного налога являются организации и физические лица, осуществляющие специальное и (или) особое водопользование в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Объектами обложения по данному виду налогового платежа признаются виды пользования водными объектами:

- забор воды из водных объектов;
- использование акватории водных объектов, за исключением лесосплава в плотях и кошелях;
- использование водных объектов без забора воды для целей гидроэнергетики;
- использование водных объектов для целей сплава древесины в плотях и кошелях.

Как указано в п. 3 ч. 1 ст. 19 Федерального закона «О защите конкуренции», государственная помощь может предоставляться в целях защиты окружающей среды. В соответствии с п. 20 ст. 4 Закона о защите конкуренции государственная помощь — это предоставление федеральными органами исполнительной власти, органами исполнительной власти субъектов РФ, иными осуществляющими функции указанных органов органами или организациями преимущества, которое обеспе-

чивает отдельным хозяйствующим субъектам по сравнению с другими участниками рынка (потенциальными участниками рынка) более выгодные условия деятельности на соответствующем товарном рынке, путем передачи имущества и (или) иных объектов гражданских прав, прав доступа к информации в приоритетном порядке. Однако полное освобождение от уплаты соответствующих сборов либо выведение из-под налогообложения отдельных объектов (налоговое изъятие) представляют собой, по существу, виды налоговых льгот, которые не могут относиться к государственной помощи. Таким образом, положения гл. 5 «Предоставление государственной или муниципальной помощи» Закона о защите конкуренции не применяются к налоговым правоотношениям.

Иная ситуация сложилась в странах Европейского Союза, где предприятия могут получать освобождения от так называемых экологических налогов в виде государственной помощи (которая в этих странах применительно к данной ситуации обозначается как субсидия). Это происходит в том случае, если необходимо компенсировать временный риск потери конкурентоспособности субъекта хозяйственной деятельности на международном рынке; соответствующий налог играет существенную роль в сохранении экологического баланса, а его уплата вносит значительный вклад в охрану окружающей среды.

Разъясните, пожалуйста, что в ст. 27-29 Федерального закона «О защите конкуренции» следует понимать под выручкой от реализации товаров: сумму, указанную в соответствующей строке бухгалтерской отчетности, либо сумму, указанную в налоговой отчетности? — Котов М.А., г. Видное

Согласно ст. 27-29 Федерального закона от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции» ряд действий, указанных в них, можно осуществить только с предварительного согласия антимонопольного органа.

Представляется, что упоминаемая в данных статьях «выручка от реализации товаров» должна рассчитываться на основе показателей, закрепленных в Налоговом кодексе Российской Федерации.

Традиционно большинство специалистов в сфере налогового права выручку от реализации товаров определяют как один из результатов предпринимательской (хозяйственной) деятельности, в соответствии с которым формируется налоговая база по соответствующему виду налогового платежа.

В ст. 249 гл. 25 «Налог на прибыль организаций» части второй НК РФ указано, что выручка от реализации определяется исходя из всех поступлений, связанных с расчетами за реализованные товары (работы, услуги) или имущественные права, выраженные в денежной и (или) натуральной формах. В зависимости от выбранного налогоплательщиком метода признания доходов и расходов поступления, связанные с расчетами за реализованные товары (работы, услуги) или имущественные права, признаются для целей настоящей главы в соответствии со ст. 271 или ст. 273 НК РФ. Поэтому при применении соответствующих положений Закона о защите конкуренции под выручкой от реализации товаров следует понимать сумму, указанную в соответствующей строке налоговой отчетности.

Рассматривая вопрос о соотношении бухгалтерской и налоговой отчетности, необходимо отметить, что после вступления в силу гл. 25 НК РФ произошло определенное

обособление финансового (бухгалтерского) и налогового учета. В связи с этим, круг пользователей бухгалтерской отчетности существенно расширился. Так, в соответствии с п. 3 ст. 1 Федерального закона от 21 ноября 1996 г. № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете» (в ред. от 03.11.2006) в качестве внешних пользователей финансовой отчетности могут выступать инвесторы и кредиторы.

Следует указать, что методики формирования бухгалтерской финансовой и налоговой отчетности не должны совпадать. Если они совпадают, то такие цели деятельности организации, как привлечение наибольшего количества инвестиций и оптимизация налогообложения организации не могут быть достигнуты одновременно, что вносит хаос и дезорганизацию в управление компанией. Руководство организации вынуждено будет либо завышать необходимые финансовые показатели в целях привлечения инвесторов, либо стремиться использовать пробелы в законодательстве, выстраивая соответствующую учетную политику.

Тем не менее, воспользовавшись положениями гл. 25 НК РФ, позволяющими вести раздельно как налоговый, так и бухгалтерский учет, организация может привлечь дополнительный инвестиционный капитал и минимизировать налоговые платежи. Этого можно достигнуть путем формирования самостоятельного приказа об учетной политике для достижения целей бухгалтерского учета и приказа об учетной политике для целей налогообложения.

N. Gerasimenko, PhD (Law),

Deputy Head of the Law Application Practices and Methodology Directorate of the Business Analysis Department of the Federal Antimonopoly Service of the Russian Federation

LEGAL ASPECTS OF THE INTERNATIONAL TAX RATE COMPETITION

The international capital flow growth contributes to the international tax rate competition activation. Different countries have to fight for the bigger cash-flows and attract foreign investment and the income of the major taxpayers. At the same time the competition in this area is special as there are some barriers between the domestic and international markets to be broken and the rules and regulations in the tax sphere need to be harmonized.

ЧИТАЙТЕ В СЛЕДУЮЩЕМ НОМЕРЕ

Панько Ю.

Особенности комплексного подхода к оценке состояния конкурентной среды на мезоэкономическом уровне

Моисеев С.

Эффекты банковской концентрации

Малькова И.

Франчайзинговые соглашения и их роль в обеспечении конкурентоспособности

ПОДПИСКА 2007

Журнал «Современная конкуренция» выходит 6 раз в год:
Январь Март Май Июль Сентябрь Ноябрь

1 номер	870,00	4 номера	3480,00
2 номера	1740,00	5 номеров	4350,00
3 номера (полугодие)	2610,00	6 номеров (годовая)	5220,00

Вы можете выбрать любой удобный для Вас вид подписки.

Подписка на журнал может быть осуществлена:
через каталог «Роспечать», подписной индекс 36207;
через редакцию журнала, тел./факс (495)369-6826, e-mail: book@marketds.ru

Учредитель и издатель ООО «Маркет ДС Корпорейшн»
Свидетельство о регистрации ПИ № ФС77-25191

Редакция:

Руководитель департамента периодики Н.В. Разевиг
Ответственный секретарь журнала А.А. Михалев
Литературный редактор Л.Д. Рубан
Коммерческий директор А.В. Бабошин
Дизайн макета и верстка Б.В. Зипунов
Дизайн обложки С.Г. Кутилина

Адрес редакции:

125190, г. Москва, Ленинградский проспект, д. 80, корп. Г, оф. 509
Тел.: (495) 785-39-88
e-mail: book@marketds.ru; www.marketds.ru

Наши реквизиты:

ООО «Маркет ДС Корпорейшн»
ИНН 7702267103
КПП 770801001
Р/с 40702810100100223100
в ОАО АКБ «НЗ Банк», г. Долгопрудный
К/с 30101810100000000259
БИК 044552259

При перепечатке и цитировании материалов ссылка на журнал «Современная конкуренция» обязательна.
Редакция не несет ответственности за достоверность информации, опубликованной в рекламных объявлениях.
Мнение авторов может не совпадать с мнением редакции.

© ООО «Маркет ДС Корпорейшн»
Тираж 1000 экз.