

научно-практический журнал

современная КОНКУРЕНЦИЯ

Ноябрь–декабрь 2013 года

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

№6 (42)

Национальная ассоциация обучения предпринимательству (РАОП)
Московский финансово-промышленный университет «Синергия»

ISSN 1993-7598

Журнал входит в Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, рекомендованных ВАК для публикации основных результатов диссертационных исследований



От редакции

В шестом номере журнала публикуются материалы, раскрывающие интересные аспекты антимонопольного регулирования и его регулирующего воздействия на экономическую деятельность фирм; вопросы измерения интенсивности конкуренции на отраслевых рынках; вопросы теории и практики повышения конкурентоспособности фирм, обучения предпринимательству.

В работе **Н. Б. Дзагуровой** раскрываются отдельные аспекты торгового (обратимой зависимости) между ошибками I и II рода в антимонопольном регулировании вертикальных ограничивающих соглашений. Для формализованного анализа внешних эффектов, порожденных ошибками правоприменения, автором используется матричная постановка динамической игры с несовершенной информацией, в которой участвуют три игрока: Право, Регулятор и Фирма.

Читателям будет интересно ознакомиться с развернутой стенограммой Круглого стола, организованного 28 ноября 2013 года Аналитическим центром при Правительстве РФ, посвященного основным результатам и проблемам применения Оценки регулирующего воздействия нормативно-правовых актов.

Статья **А. В. Волкова** и **С. Г. Светунькова** посвящена рассмотрению проблемы измерения конкуренции. В работе анализируются существующие методы измерения конкуренции на основе показателей структуры рынка, и предлагается использовать для решения этой задачи методологию процессного подхода.

В статье **А. И. Коваленко** представлен объективистский подход к применению концепции «конкурентоспособности» в научных исследованиях. Рассматривая часто исследуемые объекты конкурентоспособности, автор ставит методологические вопросы, призванные увязать концепцию конкурентоспособности с общей теорией конкуренции. Излагается авторское определение понятия «конкурентоспособность», раскрываются и обосновываются принципиальные признаки конкурентоспособности как свойства субъектов экономической системы в конкурентном контексте. Статья будет полезна начинающим исследователям, рассматривающим конкурентоспособность в качестве потенциального предмета своих научных работ.

На английском языке публикуется статья наших американских коллег **Р. Б. Ённи** и **Т. С. Маноловой**, описывающая результаты сопоставления восприятия студентами вузов девяти развивающихся стран (Бразилия, Мексика, Китай, Индия, Южная Корея, Болгария, Венгрия, Латвия и Россия) институциональной среды развития предпринимательства в своей стране.

Также в номере представлены статьи, посвященные: способам повышения конкурентоспособности российских консалтинговых компаний (**К. А. Леднев**), развитию предпринимательской культуры в образовательном процессе (**С. Ю. Савинова**, **Н. Г. Шубнякова**), влиянию государственной торговой политики (в контексте ВТО) на факторы конкурентной среды деятельности российских компаний (**О. А. Клочко**), и другие работы.

Главный редактор
Ю. Б. Рубин

СОДЕРЖАНИЕ

Антимонопольное регулирование

Стенограмма круглого стола

«Оценка регулирующего воздействия:
повышение эффективности
государственного управления
или выполнение формальности?» 3

Дзагурова Н. Б.

Ошибки I и II рода в регулировании вертикальных
ограничивающих соглашений 33

Лобода А. Е.

Проблемы антимонопольного регулирования:
административно-правовой аспект 48

Теория конкуренции

Волков А. В., Светульников С. Г.

Методологические проблемы
измерения конкуренции 54

Коваленко А. И.

Теоретические и методологические
аспекты использования концепции
«конкурентоспособности» в научных
исследованиях 65

Конкурентоспособность бизнеса

Клочко О. А.

Бизнес-стратегия компании и торговая
политика государства: как учесть вступление
России в ВТО? 80

Леднев К. А.

Развитие филиальной сети
как способ повышения
конкурентоспособности
консалтинговой корпорации 88

Международная конкуренция

Якубова Э. Р.

Институционально-правовая основа
европейско-латиноамериканского
сотрудничества в контексте
международной конкуренции 96

Обучение предпринимательству

Савинова С. Ю., Шубнякова Н. Г.

Возможности развития
предпринимательской культуры
будущего менеджера 109

Eunni R. V., Manolova T. S.

Institutional context for entrepreneurship
in emerging economies:
a nine-country comparison
of university students' perceptions 118

Перечень материалов,
опубликованных в журнале
«Современная конкуренция»
за 2013 год 139

Главный редактор:

Рубин Юрий Борисович

доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент
Российской академии образования, ректор Московского
финансово-промышленного университета «Синергия»

Редакционный совет:

Авдашева Светлана Борисовна

доктор экономических наук, профессор, зам. директора
Института анализа предприятий и рынков НИУ ВШЭ

Гельвановский Михаил Иванович

доктор экономических наук, профессор,
член-корреспондент РАН, действительный член Академии
экономических наук и предпринимательской деятельности России,
генеральный директор Национального института развития РАН

Клейнер Георгий Борисович

доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент РАН,
академик РАН, действительный член Международной Академии
менеджмента, зам. директора Центрального экономико-математического
института РАН

Князева Ирина Владимировна

доктор экономических наук, профессор,
зам. директора Сибирского института управления
Российской академии народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ

Коваленко Александр Иванович

кандидат экономических наук, доцент,
заместитель главного редактора журнала

Коробов Юрий Иванович

доктор экономических наук, профессор,
зам. кафедрой Банковского дела СГСЭУ

Леднев Владимир Алексеевич

доктор экономических наук, профессор, первый проректор
Московского финансово-промышленного университета «Синергия»

Манев Иван

профессор кафедры менеджмента Университета Мейна, декан Колледжа
бизнеса, государственной политики и здравоохранения (США)

Матвиенко Денис Юрьевич

исполнительный директор Национальной ассоциации
обучения предпринимательству (РАОП)

Моррис Майкл

профессор, декан факультета предпринимательства
Университета Оклахомы (США)

Светульников Сергей Геннадьевич

доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой Экономической
кибернетики и экономико-математических методов СПбГУЭФ

Седов Виктор Михайлович

президент Центра предпринимательства

Смайлор Рэй

профессор кафедры инноваций и технологии Школы бизнеса им. Нили
при Техасском христианском университете (США)

Сорокин Дмитрий Евгеньевич

доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент РАН,
первый зам. директора Института экономики РАН

Сушкевич Алексей Геннадьевич

кандидат экономических наук,
начальник Аналитического управления ФАС

Шаститко Андрей Евгеньевич

доктор экономических наук, профессор МГУ им. М. В. Ломоносова

Шиндэхут Минэт

профессор кафедры предпринимательства школы
менеджмента им. Уитмена Сиракьюсского университета (США)

Широкова Галина Викторовна

доктор экономических наук, профессор, директор Центра
предпринимательства Высшей школы менеджмента
Санкт-Петербургского государственного университета

Юданов Андрей Юрьевич

доктор экономических наук, профессор Финансового университета
при Правительстве РФ, член Европейской ассоциации истории бизнеса

28 ноября 2013 г.

Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации

Стенограмма круглого стола

«ОЦЕНКА РЕГУЛИРУЮЩЕГО ВОЗДЕЙСТВИЯ: ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ ИЛИ ВЫПОЛНЕНИЕ ФОРМАЛЬНОСТИ?»

Татьяна Радченко: Уважаемые коллеги, сегодня мы обсуждаем **Оценку регулирующего воздействия** (далее — ОРВ). Попытаемся выявить основные проблемы применения ОРВ в России и найти решения по улучшению качества проводимой ОРВ. Предлагаю открыть круглый стол Вадиму Александровичу Живулину — директору Департамента ОРВ Минэкономразвития России.

Вадим Живулин: Добрый день, уважаемые коллеги. Я сегодня буду рассказывать о том, как видит ОРВ Министерство экономического развития РФ. Поговорим про задачи и про то, что уже успели сделать и что еще сделать не успели, но очень хотим и планируем в дальнейшем.

Я хочу сказать всем спасибо за проявленный интерес к тематике ОРВ. Нам действительно дорого ваше внимание, потому что это чрезвычайно сложный инструмент и институт, и сегодня его экспертное сопровождение актуально, как никогда. На сегодняшний день ОРВ — один из способов повышения эффективности государственного управления и повышения качества нормативно-правовых актов (далее — НПА).

Занимаясь ОРВ и работая с огромным массивом НПА, мы увидели тенденцию, которая ни для кого не является секретом, но о ней сегодня говорят совсем не много. В настоящее время мы наблюдаем тен-

денцию увеличения роста количества НПА. Оценки совершенно разные: можно с ними соглашаться, можно их оспаривать. Мы проанализировали популярные справочные правовые системы — Консультант, Гарант. Посмотрели выборки по разным НПА, и у нас получились интересные цифры: по информации, полученной из справочно-правовых систем за период с 2003 по 2012 год, в России принято около 180 000 НПА, в том числе значительная доля — 130 000 — ведомственных актов. Только в 2012 году принято 17 714 приказов федеральных органов исполнительной власти (далее ФОИВ), в том числе 5 500 актов нормативного характера.

Эти акты регулируют чрезмерно важные общественные отношения. Это взаимодействие государства и бизнеса, государства и граждан, и целый ряд вопросов, которые сегодня должны быть урегулированы НПА.

На самом деле ситуация, действительно, достаточно острая, потому что такое значительное количество НПА не позволяет ни регулятору, ни правоприменителю надлежащим образом отслеживать изменения общественных отношений и оперативно реагировать.

Еще раз скажу, что к цифрам можно относиться по-разному, можно говорить о том, что они завышены или занижены, но акты отобраны по признаку действующих в на-

стоящее время. И в этом смысле рядовой пользователь, который применяет тот или иной документ, конечно, пользуется этими документами в справочных системах. Сегодня какого-либо универсального ресурса, который бы, действительно, позволял весь массив НПА в себе собрать, и был бы единственным актуальным и верным с точки зрения действующих документов, — нет.

Но тенденция с принятием ведомственных приказов особенно настораживает, их становится все больше и больше. Поэтому чрезвычайно важно обеспечить качество этих документов, и максимально широко анализировать их востребованность, последствия, которые они за собой повлекут, и те эффекты, которые в связи с этим возникают.

ОРВ уже давно по праву считается институтом, который ориентирован на ведение предпринимательской деятельности, это действительно так. Те, кто хорошо знакомы с темой, знают, что основной интерес представляют НПА, которые регулируют предпринимательскую, инвестиционную деятельность, устанавливают всевозможные требования. Сегодня действуют тысячи нормативных актов, правил, требований, устанавливающих порядок, формат ведения бизнеса. Бесконечные справки, разрешительные документы, чрезмерно затянутый процесс согласования и серьезные издержки как публичных бюджетов, так и делового сообщества, потраченные на борьбу с административной волокитой.

Мы считаем, что главным инструментом в борьбе за чистоту и эффективность законодательства является ОРВ. И это, пожалуй, один из немногих механизмов, которые сегодня позволяют это делать реально.

Чуть позже разьясню на конкретных примерах, о чем идет речь.

Напомню, что суть процедуры ОРВ заключается в том, чтобы искать наилучшие решения, выискивать неэффективные положения, и в дальнейшем обеспечивать правоприменение, которое реально связано с устранением тех или иных проблем, а не с подготов-

кой нормативного акта как такового. Сфера проведения ОРВ — это, по сути, все вопросы государственного контроля и надзора;

С 1 июля 2013 года в сферу ОРВ добавлены вопросы по налоговому администрированию и таможенному делу, и сегодня уже более 50-ти НПА в этих сферах прошли ОРВ, статистика по ним примерно такая же, как по другим НПА. Треть проектов НПА получает отрицательное заключение. Вопросы самые разные: начиная от административных процедур и заканчивая вопросами преференции в отношении тех или иных участников рынка.

К сфере ОРВ относятся проекты НПА по вопросам установления и применения обязательных требований, толковать которые можно шире. Здесь и требования в различных сферах пожарной и санитарно-эпидемиологической безопасности, требования по наличию тех или иных документов и т.д. Разумеется, к сфере ОРВ относятся все НПА по вопросам безопасности процесса производства и технического регулирования, оценки соответствия. Сегодня, как все знают, вопросы технического регулирования отданы на откуп нашим партнерам в Таможенном союзе. Все технические регламенты подготавливаются сегодня наднациональным органом, тем не менее, внутри РФ, в рамках проведения процедуры внутригосударственного согласования предусмотрена возможность проведения ОРВ таких документов.

Часто возникает дискуссия по поводу того, что такое ОРВ.

ОРВ — это публичные консультации с бизнесом или с кем-то еще. Или ОРВ — это анализ и количественная оценка, расчеты последствий, и только. И дабы этот миф развенчать, еще раз повторю: ОРВ на самом деле — это сумма двух слагаемых: первое, анализ и количественная оценка проблемы эффектов, вреда, будущих последствий, анализ количества участников рынка, анализ стоимости соблюдения тех или иных обязательных требований и прочее, и, вто-

рое, публичные консультации. Публичные консультации — это ядро всей процедуры. Суть заключается в том, чтобы выяснить и учесть мотивированное мнение экспертного сообщества, где под экспертами мы понимаем чрезмерно широкий круг субъектов — это не только представители деловой среды, это и непосредственно экспертно-аналитическая среда, это конкретные отраслевые компании и т. д. Заключение по итогам ОРВ подготавливается с учетом этих двух составляющих.

Основные задачи ОРВ:

- увидеть и детально изучить проблему;
- услышать участников и обсудить варианты;
- рассчитать выгоды и издержки от будущего решения;
- спрогнозировать и оценить эффекты.

Участники процедуры сегодня довольно многочисленны. По сути дела, все основные участники, стейкхолдеры процесса правотворчества в эту процедуру вовлечены. Прежде всего, это *аппарат Правительства*, который в конечном счете принимает решения по своим документам, проводит согласительные процедуры, возвращает документы в случае нарушения процедуры проведения ОРВ и т. д. Это и *федеральные органы исполнительной власти*. Все ФОИВ, которые наделены полномочиями правотворчества по выработке государственной политики и ее законодательному сопровождению, процедуру ОРВ должны проводить. Разумеется, *Министерство юстиции* — это один из наших основных партнеров, который на стадии регистрации НПА в обязательном порядке проверяет наличие или отсутствие заключения об ОРВ. В очень большом количестве случаев отрицательная ОРВ или отсутствие процедуры является основанием для отказа в регистрации НПА в Минюсте. Кроме того, Минюст — наш основной партнер по проведению экспертизы действующих НПА. На основании подготовленного по итогам ОРВ заключения Минюст выносит представление, обязательное для исполне-

ния ФОИВ, об отмене или изменении тех или иных «вредных» документов.

Минэкономразвития — здесь, пожалуй, дополнительных комментариев не требуется. *Госдума РФ* с недавних пор тоже является бенефициаром этого процесса. Внедрена возможность проведения ОРВ поправок ко второму чтению. Несколько законопроектов такую процедуру уже прошли. Например, знаменитый четвертый антимонопольный пакет. Редакция претерпела серьезные изменения, в рамках этой процедуры анализировали этот документ, до сих пор по нему ведутся активные дебаты. *Органы госвласти* — здесь тоже комментарии излишни. С одной стороны, они сегодня имеют возможность в той или иной степени участвовать в федеральной процедуре при подготовке НПА, а с другой стороны, что более важно, они с января 2014 года должны будут у себя эту процедуру в обязательном порядке предусмотреть и внедрить. Наши коллеги и партнеры — это *деловые ассоциации и союзы*, как вы знаете, у нас с Большой четверкой (ТПП РФ, РСПП, ОПОРА РОССИИ, ДЕЛОВАЯ РОССИЯ) заключено соглашение о взаимодействии и сотрудничестве по линии подготовки нормативных актов по проведению ОРВ. Но не только они, у нас есть целый ряд других экспертов. С недавнего времени это *ЕЭК* и *Таможенный союз*. Отрадно, что этот механизм предусмотрен и внедряется на наднациональном уровне. Достаточно давно, когда речь еще только заходила о создании Таможенного союза, о разграничении ответственности и о формировании механизмов принятия тех или иных правотворческих решений, Минэкономразвития неоднократно обращало внимание на то, что такая процедура там должна быть, без этого сегодня сложнейшие проекты НПА принимать просто нельзя.

Поделюсь с вами последними данными о масштабе ОРВ. По состоянию на 15 ноября 2013 года Минэкономразвития подготовило 2200 заключений об ОРВ. Более 30-ти ФОИВ являются нашими постоянными

контрагентами, поставщиками нормативного материала, с которыми мы потом работаем. Более 50-ти субъектов на регулярной основе участвует в проведении федеральной процедуры. Более 13800 мнений и замечаний поступило от экспертного сообщества и рассмотрено в рамках публичных консультаций. Это цифра обращает на себя значительное внимание, можно говорить, что это предмет нашей гордости, это количество экспертов, которые вовлечены в процедуру, количество замечаний, комментариев, предложений, которые поступают при проведении публичных консультаций.

Про экспертов сегодня уже говорили. Это абсолютно разные компании, как по отраслям, так и по своему размеру, удельному весу, количеству произведенной продукции и т. д., т. е. это всевозможные организации, которые сегодня представлены в самых разных отраслях и которые сталкиваются на практике с применением тех или иных НПА.

Приведу данные по результатам ОРВ. Это цифра, которая звучит регулярно. Из 2200 заключений 1429 являются положительными (65%), в случаях если не выявлено дополнительных расходов для бизнеса и административных барьеров. Отрицательный результат имеют 771 заключение по итогам ОРВ (35%) — когда выявлены избыточные расходы и обременения. То есть около трети проектов НПА получают отрицательное заключение. Дискуссия по поводу того, хорошо это или плохо, много это или мало, мне кажется, бесконечная, у нее нет точного ответа. С одной стороны, это хорошо, что значительная часть проектов НПА отсекается на стадии работы по ним, с другой стороны, это повод задуматься о качестве подготовки документов, которые в дальнейшем рискуют стать нормативными актами и быть обязательными для исполнения.

Коллеги часто спрашивают: 2200 заключений, треть отрицательных, а реально то есть какие-то результаты? Результаты есть. И здесь специально приведены значи-

тельные цифры, которые являются результатами количественного анализа последствий принятия отдельных НПА. Эти цифры привлекают общественное внимание, показывают, какие могут быть риски в случае принятия невыверенных решений.

Например, 76 млрд рублей — это потенциальные затраты для 2,5 млн владельцев контрольно-кассовых машин при переходе на новые требования ККТ (контрольно-кассовой техники). Суть заключается в том, чтобы предусмотреть в скором времени ККМ (контрольно-кассовые машины) с модулем передачи фискальных данных по беспроводным каналам, которые, с одной стороны, обеспечивали бы своевременность поступления этих данных в контрольные органы, а с другой стороны, позволили бы избавиться от ЭКЛЗ (электронная контрольная лента защищенная), про которую уже тоже говорится несколько лет. Но цена вопроса весьма велика. Здесь есть целый ряд рисков, начиная от стоимости покупки новых ККМ или их переоборудования, создания защищенных каналов связи, заканчивая вопросом распространенности сети Интернет, возможности передачи данных по беспроводным каналам связи. В общем, законопроект весьма неоднозначен. При том, что его польза вроде бы тоже очевидна. Дебаты по нему ведутся, пока никаких окончательных решений не принято.

Основным инструментом сегодня становится сайт regulation.gov.ru. Это специализированный ресурс, на котором сосредоточен весь массив проектов НПА, в том числе тех, которые требуют проведения ОРВ. Сайт запущен не так давно, хотя в тестовом режиме он был доступен примерно в течение года. На нем реализован достаточно обширный функционал, который позволяет участникам публичных обсуждений и консультаций знакомиться с документами, оставлять комментарии и отзывы. Более того, действующая процедура обязывает федеральные органы все поступившие замечания и предложения сводить в некий доку-

мент, отчет, который они должны одновременно с проектом акта направлять в Минэкономразвития для подготовки заключения. И невключение тех или иных комментариев, отзывов, которые поступили с помощью сайта, является одним из оснований для возврата документов. Оно хоть и весьма формально, но, тем не менее, сегодня по некоторым инициативам приходится подготавливать отрицательные заключения именно в связи с тем, что не были должным образом проработаны или, как минимум, включены в сводку замечаний те или иные позиции экспертов. Сайт находится в стадии постоянного развития и эволюции, есть ряд технических сложностей, мы о них знаем и с ними сейчас работаем. В этой связи мне бы хотелось обратить ваше внимание на этот ресурс, сформировать некоторый набор предложений по его дальнейшей эволюции, потому что на сегодняшний день это один из, пожалуй, самых современных не только в России, но и в мире ресурсов, на котором аккумулируется информация о разработанных проектах. Редко кто сегодня может похвастаться наличием в своем государстве подобного ресурса. В этом смысле мы здесь точно идем в ногу со временем и самыми передовыми западными государствами. Аналогия с этим сайтом многим известна — *regulation.gov* — американский сайт, на котором также размещается нормативный материал.

Отдельно от процедуры ОРВ проектов НПА стоит процедура экспертизы действующих НПА. Процедура появилась в 2012 году. Сформировано 4 плана по проведению экспертизы на каждое из полугодий, соответственно, на 2012–2013 годы.

Можно выделить критерии для отбора действующих НПА на экспертизу:

- проблемность — отбор НПА по сферам, где административные барьеры наиболее высоки (например, по оценке *Doing Business*);
- массовость — охват НПА значительного числа субъектов предпринимательст-

ва, неблагоприятные социальные последствия;

- барьеры для модернизации и инноваций — специфичные НПА, создающие ограничения для модернизации экономики, развития высокотехнологичных отраслей (например, процедуры распределения радиочастотного спектра).

Работа по этому направлению ведется достаточно активно. В 2012–2013 годах прошли экспертизу более 30 ведомственных актов. За этот период по итогам экспертиз Минюстом России вынесено более 20 представлений. Более 15 представлений исполнено, т. е. в НПА внесены исправления.

Безусловно, ведомства крайне не заинтересованы в том, чтобы принятый несколько лет назад и действующий ведомственный НПА был по тем или иным мотивам отменен или изменен. Соппротивление здесь оказывается достаточно серьезное, но, несмотря ни на что, есть и реальные результаты, когда удается выявленные в действующем законодательстве проблемы устранить, внести изменения и привести документ в тот вид, который все от него ждали на этапе разработки.

Примеров много. Всем, кто хочет с ними ознакомиться, могу сказать, что на сайте имеется открытый доступ ко всем заключениям по результатам экспертизы.

Есть такие примеры, когда ведомство, увидев, что его приказ попадает в план проведения экспертизы на полугодие, буквально через 2–3 недели или через месяц признает его утратившим силу, не дожидаясь итогов проведения экспертизы, и начинает подготовку нового документа. В основном речь идет о совсем старых документах, которые утратили свою актуальность, но на практике контрольный орган или регулятор обращаются к ним, и периодически возникают конфликты с участниками рынка.

Хочется привести примеры некоторых результатов экспертизы НПА:

- исключена необходимость проводить переаттестацию отдельных категорий рабо-

чих мест каждые 5 лет, исключены «офисные работники»;

- исключены избыточные требования к хранению алкогольной продукции (высота поддонов, введено понятие «свободный проход», снижены требования к температуре хранения и вентиляции складов);

- устранено дублирование административных процедур при выдаче разрешений на выбросы и сбросы в окружающую среду;

- упразднены необоснованные требования к построению телефонных сетей связи, препятствующие внедрению современных и эффективных технологий;

- определена сфера применения противопожарных требований к объектам, построенным и введенным в эксплуатацию до вступления в силу технических регламентов;

- пересмотрены условия признания недвижимого имущества равнозначным при его выкупе у предпринимателей для государственных нужд.

Несколько слов о внедрении ОРВ в регионах. В известном Указе Президента Российской Федерации №601 от 7 мая 2012 года «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления» есть большой раздел про ОРВ. В качестве одного из направлений обозначено развитие этой процедуры на региональном уровне, последовательное внедрение ее на муниципальном уровне. Сегодня это одно из наиважнейших и наисложнейших направлений, которое требует пересмотра подходов, которые сложились в регионах по процессу разработки НПА. Некоторые отдельные регионы озаботились вопросами внедрения ОРВ в свои правотворческие процессы еще до того, как этот указ вышел. Мы регулярно отслеживаем, как ведется работа по внедрению этой процедуры на региональном уровне. Динамика есть, может быть, меньшая, чем нам бы хотелось. Но у нас уже есть конкретные результаты, когда процедура ОРВ внедрена. Формально это должны сделать все субъекты федерации. Откровенно говоря, мы

не ожидаем 100%-ного эффективного внедрения ОРВ во всех 83-х субъектах. Но чем выше будет количество субъектов, которые у себя вживят процедуру ОРВ в правотворческий процесс, тем выше будет и эффективность регионального законодательства, и вовлеченность в эту процедуру делового сообщества.

В настоящее время спрос на взаимодействие с органами государственной власти в регионах высок, как никогда. Но потребность в механизме, который бы позволял взаимодействовать с регуляторами, на легальных и прозрачных принципах, сегодня есть.

Темпы внедрения ОРВ в регионах по состоянию на октябрь 2013 года характеризуются следующими цифрами:

- 64 субъекта РФ определили уполномоченный орган по ОРВ;

- 41 субъект РФ нормативно закрепил порядок проведения ОРВ;

- 36 субъектов РФ размещают информацию об ОРВ на официальных сайтах;

- 30 субъектов РФ создали советы (рабочие группы) по ОРВ;

- 28 субъектов РФ утвердили типовые формы документов;

- 20 субъектов готовят заключения об ОРВ;

- 12 субъектов заключили соглашения о взаимодействии с МЭР по вопросам ОРВ.

Цифры можно оценивать по-разному. Сегодня многие экспертные сообщества тоже проводят у себя исследования по поводу того, кто и как внедряет у себя эту процедуру. Это данные за октябрь. Свежие данные мы получим в ближайшие дни. И тех, кто еще не внедрил у себя ОРВ, мы будем стимулировать различными методами, прежде всего, административными.

Хотел бы обратить внимание на модели, которые реализуются субъектами при внедрении ОРВ. В основном сегодня доминирует централизованная модель, когда определяется орган исполнительной власти, ко-

торый аккумулирует всю нагрузку по внедрению и проведению процедуры. Но мы бы хотели, чтобы субъекты переходили на децентрализованную модель, когда основную нагрузку по расчету эффектов, по обоснованию необходимости принятия тех или иных НПА нес бы разработчик документов, а уполномоченный в сфере ОРВ орган подготавливал свое заключение.

По поводу поддержки внедрения ОРВ в субъектах тоже уже сказано и сделано немало. Летом принят Федеральный закон № 176 от 02.07.2013¹, который закрепил обязанность по проведению этой процедуры. Законопроект подготавливался при взаимодействии с субъектами. Большинство пожеланий, связанных с учетом региональных специфик моделей органов управления, были также учтены. Закон предполагает, что субъекты смогут самостоятельно определять у себя механизм проведения ОРВ. У этого подхода есть плюсы и минусы. Можно бесконечно спорить, что это не позволит внедрить у всех правильную и эффективную модель оценки, но задача все-таки не внедрить эту оценку, чтобы она была в принципе, и начальники отчитались о том, что они эту работу выполнили, а задача в том, чтобы выстроить такую конфигурацию этой процедуры, чтобы она имела реальное действие в каждом конкретном субъекте.

Еще в прошлом году утверждены Методические рекомендации², в которых есть ответы на частые вопросы регионов. С прошлого года мы практикуем заключение соглашений с субъектами по поводу сотрудничества

по линии ОРВ. Сейчас эта практика актуальна в меньшей степени. Она была рассчитана в первую очередь на тех, кто хотел внедрить у себя эту процедуру в пилотном режиме, не дожидаясь, когда ОРВ будет обязательно предписана всем регионам. В течение лета Минэкономразвития была проведена серия видеоконференций с 67-ю субъектами. Некоторые из них не смогли поучаствовать по техническим причинам, но подавляющее большинство поучаствовало, обсуждался ряд сложных вопросов процедуры ОРВ. Сегодня подготовлены региональные версии портала regulation.gov.ru. Мы не хотим, чтобы этот портал был для регионов обязательным. Но будем способствовать тому, чтобы на региональном уровне коллеги обратили внимание на этот ресурс, чтобы была сформирована универсальная площадка проведения ОРВ в субъектах, чтобы была возможность быстрого перехода с федерального ресурса на региональные. Разворачивается работа по внедрению этих копий сайта в субъектах. Сайт реализован в виде некоторого конфигуратора, который позволяет те или иные блоки процедуры выстроить как раз с учетом региональных потребностей организации централизованной либо децентрализованной модели.

Минэкономразвития регулярно проводит мониторинг готовности регионов к процедурам ОРВ. Организован штаб по работе с обращениями и решению организационных вопросов. Разработана система индикаторов качества и рейтингования регионов. В следующем году мы обязательно проранжируем субъекты по этой системе и посмотрим, кто и насколько эффективно эту процедуру у себя реализовал.

Завершая свое выступление, я хотел бы сказать несколько слов о задачах, которые мы ставим перед собой на будущее.

Разумеется, генеральное направление — введение ОРВ на региональном уровне (2014 г.), в дальнейшем на муниципальном (2015 г.), поскольку Указ Президента Российской Федерации № 601 от 7 мая 2012 года

¹ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации» и статьи 7 и 46 Федерального закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» по вопросам оценки регулирующего воздействия проектов нормативных правовых актов и экспертизы нормативных правовых актов».

² Методические рекомендации (приказ № 623 от 25.09.2012 г.) по внедрению процедуры ОРВ в РФ.

предусматривает и это. Муниципальный уровень многократно сложнее. В этой связи ОРВ муниципальных НПА требует очень тонкой подготовительной работы и тщательной настройки, поэтому здесь потребуется координация всех усилий. Также необходимо ввести оценку качества региональных систем ОРВ.

Давно ведется речь об организации мониторинга фактического воздействия регулирования, механизма выявления эффектов от принятых решений. Это крайне сложная вещь, которая и организационно, и технически реализуется весьма непросто. Но и здесь есть целый ряд подходов и работ. И это повод для отдельного обсуждения.

Особенного внимания сегодня требует вопрос упорядочивания правотворческих процедур. По разным подсчетам, количество документов, устанавливающих те или иные требования к разработке НПА, исчисляется десятками. Мы насчитали около сотни разных документов, которые регулируют процедурные вопросы подготовки НПА. Очевидно, что такое количество требований, заключений, справок, согласований и пр. серьезно загромождает правотворческий процесс. В этом смысле ОРВ уже давно не является единственным барьером для разработки НПА, о чем нам все время говорят ведомства.

Отдельно хочу обратить внимание на сюжет, который во всех развитых странах давно обсуждается и в некоторых странах внедрен. Это крайне тяжелая история как для регулятора, так и для правоприменителя. Во-первых, это реализация методологических принципов «One In — One Out» и «One In — Two Off». Во-вторых, установление обязательных переходных периодов. Нам это удалось сделать в отношении техрегламентов. Сегодня абсолютно все решения по вступлению в силу технических регламентов предусматривают установление переходного периода. Это серьезная победа. И хотелось бы говорить о том, что на нацио-

нальном уровне обязательные требования, предусмотренные тем или иным НПА, должны сопровождаться переходным периодом. Такой принцип реализован в Англии: два срока вступления в силу документа, устанавливающего требования для бизнеса.

Другой немаловажный момент — установление ограниченного срока действия отдельных требований. Сегодня мы на практике сталкиваемся с ситуацией, когда целый ряд обязательных требований установлен достаточно давно: акты принимались для решения конкретной проблемы, конкретного вопроса, либо проблема уже решена, либо она перестала быть актуальной, а требования остались, НПА действует. Важно выделить вопросы, когда принимается НПА или требование в нем для решения конкретной задачи, и спустя некоторое время анализировать их актуальность. Это созвучно с мониторингом фактического воздействия, но вещи все-таки разные.

Еще одна история, которая насчитывает десятки лет — режим правового эксперимента. Мы регулярно слышим о том, что нужно что-то внедрить в режиме пилота, либо это делается ненадлежащим НПА, либо решением государственного начальника, либо тот или иной пилотный режим остается в качестве постоянного. Режим правового эксперимента позволял бы говорить о введении тех или иных правил игры: либо на ограниченное время, либо на ограниченные территории.

И задача, которой мы уделяем особенное внимание — присоединение РФ к комитету ОЭСР по регуляторной политике. Те, кто знаком с деятельностью ОЭСР, знают о том, что там есть целый ряд комитетов, в том числе специальный комитет по регулированию. Последнее заседание этого комитета прошло несколько недель назад. Комитет, который представлен ведущими зарубежными странами, по сути — такой элитный политический клуб, высоко оценил результаты работы по механизмам, которые сегодня внедрены в регуляторной политике. У нас есть надежды на то, что в следующем году Коми-

тет может дать свое заключение о готовности включить в свой состав представителей РФ по вопросам регуляторной политики.

И в заключение. Для тех, кто не помнит, как можно расшифровать ОРВ. Есть ряд всевозможных аббревиатур. Мы для себя сформулировали такую аббревиатуру, которой предлагаем пользоваться. ОРВ — это необходимость Обсудить, Рассчитать и Выбрать. Обсудить с заинтересованными участниками, рассчитать последствия и эффекты и выбрать наиболее рациональный вариант поведения.

Благодарю вас, уважаемые коллеги, готов ответить на любые ваши вопросы.

Татьяна Радченко: Вадим Александрович, большое спасибо за подробный доклад. Прошу, пожалуйста, уточняющие вопросы.

Андрей Шаститко: Вадим Александрович, уточните, пожалуйста. Какова судьба НПА, если ОРВ отрицательная? Есть ли у Вас сведения, какой процент проектов НПА, прошедших ОРВ и получивших отрицательную оценку, и потом не проходивших ОРВ повторно, был, тем не менее, принят по тем или иным причинам?

Второй уточняющий вопрос относительно ОРВ действующих НПА. Как Вы видите ситуацию, если на действующий НПА получена отрицательная оценка, но без применения этого НПА некоторые нормы законодательства применить невозможно? Например, Приказ ФАС России № 220. Все говорят, что документ никуда не годится. Но только попробуйте отменить этот приказ, тут же провиснет статья 10 Закона «О защите конкуренции», т. е. 2,5 тыс. дел ежегодно.

Вадим Живулин: Начну со второго вопроса. Приказ № 220 вчера был предметом для обсуждения на заседании нашей рабочей группы по экспертизе этого документа. Когда я готовился к этой встрече и смотрел по нему аналитику, оказалось, что Приказ ФАС России № 220 — это, действительно, самый упоминаемый и цитируемый документ. Документ весьма неоднозначный, и мы вче-

ра обсуждали два подхода. Совсем резкий, когда мы говорим, что документ вообще не годится и нужно его полностью отменять. Либо менее радикальный подход — выявить в этом документе конкретные положения, которые вызывают наибольшее число нареканий. Мы с коллегами из ФАС России обсуждали именно второй вариант, потому что нельзя просто снести документ, не нарушив правообразовательную практику. Вчера, например, итогом нашего обсуждения замечаний по экспертизе действующего документа стало желание ФАС России дополнительно проанализировать этот приказ и провести у себя совещание, на котором целый ряд норм предлагается доработать и устранить.

Что касается первого вопроса по поводу того, какое количество нормативных актов с отрицательным ОРВ все равно принимается, могу сказать следующее: процент таких документов есть, по разным подсчетам от 5 до 10%, но ответственность в этом смысле перекладывается на плечи политических руководителей, которые, зная все те риски и негативные эффекты, которые возможны, тем не менее настаивают на принятии того или иного документа. Но одновременно с этим могу сказать, что отрицательное заключение по целому ряду случаев является серьезно тормозящим фактором, который возвращает документ на новый круг межведомственных согласований и обсуждений, документ серьезно редактируется и дорабатывается.

Татьяна Радченко: У меня еще есть уточняющий вопрос. Вы говорили о перечне действующих законов для проведения ОРВ. Каков порядок формирования этого перечня? Кто имеет возможность подавать заявку на формирование этого перечня?

Вадим Живулин: Постановление Правительства № 633 было специально выпущено для регламентирования процедуры проведения ОРВ действующих документов. Это постановление предусматривает, что любое заинтересованное лицо может являться инициатором включения того или иного

документа в этот перечень, который утверждается на полугодие. Я уже отмечал в докладе, что есть несколько критериев, на которые мы ориентируемся, когда принимаем решение о включении того или иного документа в этот план. Первое — проблемность. Второе — массовость. Третье — барьер для модернизации и инноваций.

Принципиально важно, чтобы каждое предложение об отмене или изменении какого-либо документа было тщательно обосновано. Когда мы получаем предложения о включении того или иного документа в этот перечень, то в первую очередь уделяем внимание тому обоснованию, которое приводит инициатор. Иницируют включение действующего НПА в план ОРВ абсолютно разные участники. Традиционно это Большая четверка, Ассоциация европейского бизнеса, конкретные отраслевые ассоциации, например, которые работают в сфере пожарной безопасности или в сфере лифтового хозяйства. Практически любой участник рынка может выступить с инициативой включения действующего НПА в план ОРВ. Более того, предусмотрена возможность федерального органа исполнительной власти выступать с этой инициативой.

Татьяна Радченко: Спасибо.

Дмитрий Скрипичников: У меня три вопроса. Первый вопрос: Вы упомянули в своем выступлении, что в Госдуме есть процедура, и она регламентирована. Как представитель аппарата Госдумы, я был радостно этим удивлен, потому что, честно говоря, ни одного НПА, который бы регламентировал в аппарате Госдумы проведение ОРВ, не видел.

Второй вопрос: Вы говорили о том, что НПА может включаться и включается. А какой критерий, и кто принимает решение о том, какие замечания экспертов учитываются, чья позиция отражается в ОРВ, и что ОРВ носит отрицательный характер? Ведь это оценка. И оценка чья-то. Я знаю двойные стандарты, в том числе в уважаемом Минэкономразвития, когда некоторые позиции не находят учета в ОРВ. Это касается в том

числе и актов Минэкономразвития, некоторые позиции экспертов просто не упоминаются. То есть кто-то принимает явное решение, что вот эту позицию мы не замечаем, эту мы не видим. Ведь либо должно учитываться подряд все, что поступает, либо должно объявляться, кем выбирается. Вы говорите, например, что НПА может содержать проблемность. А кто определяет проблемность, массовость и т. д.? Специалист первой категории? Ответа на этот вопрос я не вижу.

И последний вопрос, который мне задавали муниципалитеты, они очень интересовались, кто проводил ОРВ на акт, требовавший от муниципалитетов проведения ОРВ, и какие они были. Потому что у них вопрос: за счет каких ресурсов на уровне муниципалитетов они должны обеспечить проведение ОРВ, и кем? Спасибо.

Вадим Живулин: Первый вопрос — по поводу ОРВ в Госдуме. Я говорил о том, что сегодня внедряется и закрепляется возможность проведения поправок ко второму чтению в отношении проектов ФЗ. Речь идет о том, если Вы внимательно следите за развитием института, что ОРВ ко второму чтению подготавливается Правительством РФ в отношении правительственных законопроектов, и в отношении поправок Правительства ко второму чтению. Поэтому я и упомянул тот самый четвертый антимонопольный пакет, который под эти требования и рамки попадал.

По поводу того, что ОРВ в Госдуме до сих пор не внедрено. Это наша боль и печаль. Обсуждений по этому поводу было чрезмерное количество. Я знаю, что были подготовлены поправки по регламенту работы. Эти поправки, к сожалению, не нашли поддержки. Очень много было дискуссий по поводу того, кто это должен делать, должно ли это быть специальное управление, должен ли инициатор того или иного законопроекта или законодательной инициативы самостоятельно или с привлечением каких-то ресурсов предоставлять анализ своего законопроекта.

Сегодня мы видим самые разные законопроекты, которые вносятся в Госдуму, и поток этих документов мог бы быть ограничен, или по документам было бы дополнительное обоснование, если бы такая процедура была. Правительство РФ, подготавливая порядок внедрения ОРВ в Госдуме в отношении законопроектов ко второму чтению, очень долго с этой темой разбиралось. Более того, вопрос проведения ОРВ ко второму чтению возник с самого начала проведения процедуры ОРВ. Он изначально ставился коллегами из РСПП. Была масса обращений, обсуждений. Если Вы знаете, в Минэкономразвития есть специальный формат — консультативный совет по проведению ОРВ, и ни одно его заседание не обошлось без обсуждения этого вопроса. Ровно в пределах тех возможностей, которые есть у ФОИВ, я повторю — это проекты, внесенные Правительством, и поправки ко второму чтению, подготовленные Правительством, — в этом формате ОРВ законопроектов.

Второй вопрос по поводу двойных стандартов. Здесь я предлагаю быть не голословным, а смотреть на конкретные документы. Нужно просто внимательно смотреть по каждому из проектов. Когда чье-то мнение не учтено при проведении ОРВ, в этом вопросе должна быть предельная четкость и ясность. Например, мы сталкиваемся с историей, когда нам участники публичных консультаций говорят: наше мнение не попало, мы вам его дослали. А они это сделали либо уже за пределами сроков публичных консультаций, либо когда заключение уже вышло. Конечно, оно и не может попасть, потому что для этого предусмотрены процедуры и время. В этом плане не нужно думать, что это такая работа, когда в отношении какого-то документа бесконечное количество времени принимаются предложения и замечания от бесконечного числа участников. Процедура ОРВ регламентирована и ограничена по сроку. Поэтому ряд реплик по поводу неучтенных замечаний возникает в ситуации, когда они поступили за предела-

ми срока. Еще раз скажу, если Вы говорите про двойные стандарты, когда чьи-то замечания учитываются, чьи-то не учитываются, нужно по конкретным документам поднимать всю историю обсуждения. Сегодня есть возможность посмотреть все направленные замечания, поднять любые письма.

По поводу того, кто принимает решения, кто готовит саму оценку. Согласен с тем, что ОРВ — это оценка, ровно как и любая другая экспертиза. Например, в судебных процессах любая экспертиза может быть назначена и проводиться несколько раз именно потому, что кто-то не соглашается с результатами оценки. Именно по этой причине мы сегодня с ведомствами после выхода заключения и подготовки замечаний на проект НПА спорим иногда несколько месяцев, а иногда и лет, когда они не согласны с результатами нашей оценки. Оценка — это не истина в последней инстанции, это не догма, которая не подвергается сомнению и не может быть оспорена. ОРВ — это битва аргументов. Если на определенном этапе работы были представлены или найдены аргументы, а спустя некоторое время их стало больше — подняли дополнительную статистику, посмотрели правоприменительную практику, ведомство представило дополнительное обоснование своей позиции, отраслевые эксперты, ранее не ознакомленные с каким-то «вредным» документом, проходившим публичное обсуждение, прочитали в газетах, проснулись и стали на новых итерациях подготовки этого документа активно выражать свою позицию — вот основания для того, чтобы эту ОРВ не считать безусловной и незыблемой.

По поводу ОРВ в МСУ, проводил ли кто-то ОРВ на это решение? Я комментировать это не берусь, учитывая обстоятельства, при которых это решение было принято. Субъекты Федерации нам тоже говорят, что у них недостаточно ресурсов, они не могут внедрить ОРВ, они не знают, как это делать. Это слишком сложно — какие обоснования, какие расчеты? Нам бы здесь наш план за-

конопроектной работы исполнить. ОРВ — это сложная процедура, которая требует отладки и настройки. Она на федеральном уровне работает три года и до сих пор является объектом внимания, критики, рекомендаций и предложений. Ее не нужно рассматривать как процесс, у которого уже есть конечный результат: приняли Федеральный закон, поставили точку — внедрено. Нет! Это длительный процесс, требующий максимального вовлечения всех ресурсов.

По поводу органов местного самоуправления, напомним, что Федеральный закон № 176 от 02.07.2013 г., который принят в исполнение Указа Президента № 601 от 07.05.2012 г., предусматривает существенный переходный период для внедрения ОРВ в органах местного самоуправления. В отличие от Указа Президента, который установил 2014 год для субъектов, 2015 — для регионов, ФЗ № 176 предусматривает переходный период внедрения этой процедуры поэтапно: 1 января 2015 года — ОРВ для городских округов, являющихся административными центрами субъектов РФ, 1 января 2016 года — ОРВ для муниципальных районов, городских округов и внутригородских территорий городов федерального значения, 2017 год — ОРВ для иных муниципальных образований (поселенческий уровень). Это было сделано законодателем для того, чтобы с учетом практики внедрения ОРВ в субъектах муниципального уровня в 2015 году проанализировать готовность муниципалов эту процедуру внедрять. Вы думаете, никто не знает о том, что сегодня органы местного самоуправления находятся не в том состоянии, чтобы заниматься еще и такой процедурой? А поселенческий уровень, когда вся местная администрация представлена главой администрации, бухгалтером, водителем и дворником? Конечно, там проблемы с ОРВ могут быть.

Здесь вопрос нужно ставить другим образом: решения приняты, Президентом в 601-ом указе необходимость внедрения ОРФ обозначена, ФЗ переходные перио-

ды предусмотрел. Мне кажется, что польза от обсуждения этих вопросов находится при несколько иной риторике. Коллеги, у нас есть разные возможности, разные ресурсы, которые позволяют обсуждать проблемы, находить решения, вырабатывать совместные пути для движения вперед. Давайте подумаем, что нам нужно сделать, чтобы сегодня этот процесс был не формальным, а максимально эффективным. Мне казалось, что экспертное сообщество сегодня должно быть максимально заинтересовано в трансляции таких идей.

Татьяна Радченко: Спасибо.

Дмитрий Скрипичников: Хочу уточнить, правильно ли я понял. Первое, процедура ОРВ по Госдуме есть, я видел эти нормы про Правительство, но не видел ни одного заключения ОРВ. Но, может быть, это моя проблема, я не все заключения вижу. Но, с другой стороны, те поправки, которые я видел, приходили без ОРВ.

Второе, правильно ли я понял: все, что прислано любыми экспертами в сроки, попадает в заключение?

Вадим Живулин: Абсолютно. Смотрите внимательно Постановление Правительства РФ от 17.12.2012 № 1318³ и заключение по процедуре ОРВ на ранней стадии. Это крайне сложная административная процедура, которая очень болезненно сегодня внедряется, так как федеральные органы сегодня вынуждены не просто написать какую-то записку и отправить на согласова-

³ Постановление Правительства РФ от 17.12.2012 № 1318 «О порядке проведения федеральными органами исполнительной власти оценки регулирующего воздействия проектов нормативных правовых актов, проектов поправок к проектам федеральных законов и проектов решений Совета Евразийской экономической комиссии, а также о внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации» (вместе с «Правилами проведения федеральными органами исполнительной власти оценки регулирующего воздействия проектов нормативных правовых актов, проектов поправок к проектам федеральных законов и проектов решений Совета Евразийской экономической комиссии»).

ние (вдруг согласятся, а мы потом отчитаемся, что документ приняли). Они сегодня проходят целый ряд серьезных общественных, публичных фильтров, и все отражается на сайте. У них есть серьезные ограничения или требования, которых не было раньше — обоснование своей позиции. Про пояснительные записки и их качество все хорошо знают. Сегодня сводный отчет, который должны заполнять ведомства, предусматривает целый ряд вопросов к ним, когда они предлагают ту или иную инициативу. Сводный отчет сложный. На некоторые вопросы найти ответ непросто. Но, тем не менее, этот процесс трансформации сегодня вовсю запущен.

По поводу неучета мнения тех или иных экспертов. Я припомню только на текущей неделе несколько заключений, мне очень не нравится, когда мы такие заключения выпускаем. Когда мы сообщаем: уважаемые коллеги, мы посмотрели сводный отчет и сводку предложений экспертов, которая была вами направлена нам для подготовки заключения, открыли regulation.gov.ru и увидели, что мнения и позиции трех экспертов, которые были направлены, не учтены. Нарушена процедура подготовки проекта НПА, в связи с этим возвращайтесь на первоначальную стадию. Смотрите последние заключения. Таких примеров достаточно. Эти заключения не нравятся мне потому, что в них нет сути. В них есть формальный возврат документа. Это не нравится ни нам, ни ведомствам. Но сегодня стоит задача трансформировать правотворческий процесс в нужное русло, чтобы он был обоснованным, аргументированным, регламентированным и т. д.

Татьяна Радченко: Давайте перейдем к следующему докладу. Пожалуйста, Рустам Александрович Акбердин.

Рустам Акбердин: Здравствуйте. Я директор Департамента развития предпринимательской деятельности Евразийской экономической комиссии (ЕЭК) — наднационального регулирующего органа, которому

три стороны договорились доверить управление некоторыми экономическими процессами в Таможенном союзе на территории трех наших стран. Перед тем как перейти к сути своей презентации, несколько вступительных слов.

Вы знаете, что три страны делегировали по три министра в состав Коллегии ЕЭК: итого там работают девять человек, один из девяти — это Министр по экономике и финансовой политике, его фамилия Сулейменов, он представитель Казахстана. Я тоже представитель Казахстана, хотя Департамент развития предпринимательской деятельности ЕЭК у меня вполне интернациональный. Здесь в зале сидят сотрудники, которые представляют Российскую Федерацию, есть и белорусы тоже. Особенность этого департамента в том, что раньше нас не было в составе Комиссии Таможенного союза. Комиссия Таможенного союза — это орган, который управлял теми же самыми процессами на первоначальной стадии интеграции, и в нем не было департамента, который хотя бы номинально должен был бы беспокоиться о защите прав предпринимателей. Теперь такой орган появился. И одна из его ключевых функций — это адвокатирование предпринимательства, с пониманием под этим, помимо рассмотрения конкретных жалоб и обращений, ОРВ.

Вадим Александрович в своем докладе сделал нашей Комиссии большой комплимент. Он сказал о том, что система сложилась. Она сложилась потому, что мы работаем, и потому, что нам дали штат — 15 человек, которые занимаются экспертизой проектов НПА наднационального уровня, т. е. проектов решений Коллегии и Совета. В этом смысле система, действительно, есть. Но большая проблема, о которой я вам сейчас буду говорить, заключается в том, что она не оформлена на нормативно-правовом уровне. Система, по сути дела, не узаконена.

Для проведения ОРВ на сегодняшний день доступны решения двух видов. Во-пер-

вых, это проекты решений Совета ЭЕК. Это тот орган, который сидит выше этой «девятки». Соответственно, на сегодняшний день члены Совета: Румас, Шувалов и Сагинтаев. Они принимают решения. Например, проекты техрегламентов, которые они одобряют, становятся обязательными для всех трех стран. Это примерно 20% решений, проходящих ОРВ. Во-вторых, решения Коллегии ЭЕК — это 80% решений.

Надо обратить внимание на следующее: Вадим Александрович рассказывал о том, что в отношении Решений Совета ОРВ в Российской Федерации налажена и осуществляется работа, но только в России. Ни в Казахстане, ни в Белоруссии такого институционализированного механизма не существует. Но, Вадим Александрович, это только 20% решений ЭЕК. То есть решения Коллегии ЭЕК, которые имеют не меньшее значение для бизнеса, они, к сожалению, Вам не доступны для ОРВ. Мы бы хотели, чтобы Комиссия была для Сторон в большей степени открыта. Мы пытаемся этот пробел исправить.

Наш Департамент выполняет ОРВ на стадии внутреннего согласования проектов решений Коллегии, и мы делаем ретроспективную ОРВ в тех случаях, когда поступают жалобы от бизнес-сообществ, когда НПА, например техрегламент, уже принят. То есть я не могу сказать, что это тотальный пересмотр уже сложившейся нормативно-правовой базы, на это, конечно, ни у кого сил не хватит, потому что интенсивность нормотворческой работы чрезвычайно высока.

За год с конца 2012 по конец 2013 года на 49-ти заседаниях Коллегии, т. е. почти еженедельно, был рассмотрен 461 вопрос. Если вы помните, интенсивность работы Госдумы РФ (количество принятых законов) порядка 300–350 законов в год, так же и в Казахстане и Белоруссии. По сути дела еще одна дума «свалилась на наши с вами головы». То есть поток решений, каждое из которых потенциально может осложнить ведение бизнеса, удвоился. Справимся мы с проведением ОРВ этого «потока» совме-

стно или нет — большой вопрос. Мы в пределах своей компетенции охватили сравнительно небольшое количество этих актов, просматриваем по возможности все, но вылилось это в 82 заключения. В 17,8% случаев мы выявили избыточное ограничение. Это не значит, что их нет у остальных. Это значит, что таковы наши возможности. Многие вещи на этой стадии не выявляются.

Если это интересно, то основная часть проблем (56,1%) проистекает, как правило, из технического регулирования, санитарных, фитосанитарных и ветеринарных норм. Вторыми по важности являются таможенники во всех их проявлениях. И в части таможенно-тарифного и нетарифного регулирования, и в части торговой политики (14,63%). Вопросы таможенного администрирования и регулирования составляют в нашей деятельности 8,54%.

А вот каково распределение заключений по критерию доли случаев выявления необоснованных ограничений от общего числа рассмотренных проектов актов Комиссии:

- техническое регулирование, санитарные, фитосанитарные и ветеринарные меры (с «долей покрытия» проектов актов заключениями 38,02%);
- транспорт и инфраструктура (17,65%);
- антимонопольное регулирование (17,39%).

Мы никак не можем уговорить Коллегию закрепить документом это решение. И 22 января 2013 года мы впервые внесли предложение о том, что нужно сформировать хоть какое-то подобие российского механизма. Пока — уже на конец года — никаких решений по этому вопросу Коллегия не приняла.

В начале мы хотели сделать «все как у людей», чтобы департамент-разработчик изготовил предварительную оценку сам на себя, разослал ее в виде уведомления, народ посмотрел бы. Потом, по ходу разработки, текущая оценка, а в конце концов итоговая. Однако данные прогрессивные предложения не были поддержаны.

На сегодняшний день мы хотели бы, чтобы нам хотя бы в каком-то виде по регламенту разрешили делать «ограниченное» ОРВ — чтобы департамент-разработчик составлял справку об оценке влияния проекта НПА. А дальше уже будем работать мы сами. Если вы спросите: а где здесь стадия публичного обсуждения, то она как раз отсеялась.

В итоге сегодня мы готовимся к очередной итерации в этом вопросе, полагаем, что на этом этапе будет хорошо, если хотя бы разработчика мы обяжем подготавливать справку об оценке его влияния по структурированной форме. Мы просим, чтобы разработчики проекта НПА внятным образом говорили потенциальным пользователям своего акта, что они хотят сделать, в чем суть регулирования, на решение какой проблемы оно направлено, на кого распространяется. И потом мы уже в пределах работы нашего Департамента организуем публичное обсуждение, у нас достаточно хороший навык общения с бизнесом, ассоциациями, экспертным сообществом. Посмотрим, что получится.

Даже, исходя из Правил документооборота в ЕЭК, можно констатировать, что действующий процесс разработки НПА в ЕЭК не затрагивается и не пресекается с системой ОРВ. То есть внедрение института ОРВ в систему принятия решения ЕЭК при действующих Правилах документооборота не сможет притормозить нормотворческие и интеграционные процессы, чего боятся противники ОРВ на наднациональном уровне.

При этом в некоторых сферах уже существует обязанность ЕЭК принимать прозрачные решения. Такая обязанность предусматривается в частности:

- решением Комиссии Таможенного союза от 23.09.2011 № 812 «Об опубликовании проектов решений КТС»;
- решением Совета ЕЭК от 20.06.2012 № 48 «О Положении о порядке разработки, принятия, внесения изменений и отмены

технического регламента Таможенного союза» (в сфере Технических барьеров в торговле);

- решением Коллегии ЕЭК от 05.03.2013 № 31 «Об обеспечении транспарентности в процессе принятия актов ЕЭК в области применения санитарных, карантинных фитосанитарных и ветеринарно-санитарных мер» (в сфере санитарных и фитосанитарных мер);

- решением Коллегии ЕЭК от 26.03.2013 № 58 (Правила внутреннего документооборота в Евразийской экономической комиссии).

И последнее. В заголовок круглого стола был вынесен вопрос — ОРВ как средство повышения эффективности госуправления или выполнение формальности. Во-первых, в части, касающейся нас, мы не можем сказать, что это выполнение формальности, потому что это не формализовано в ЕЭК. Во-вторых, мое мнение, как представителя Казахстана, который занимался этой проблематикой еще там, достаточно трудно говорить, что этот механизм может нам гарантировать повышение эффективности госуправления по одной причине среди многих. В Казахстане весьма непросто понять вообще, каковы критерии эффективности госуправления конкретного госоргана. Я думаю, что ценность ОРВ возрастет тогда, когда мы сможем перед госорганами ставить простые и понятные количественные критерии эффективности. Если бы это должным образом вменялось государственным органам, то они были бы больше чем мы с вами заинтересованы в том, чтобы вся нормативно-правовая база была проэкспертирована, в том числе и с помощью ОРВ. Спасибо.

Вадим Живулин: Я хотел бы Рустаму Александровичу пожелать удачи, терпения и сил. На самом деле уже неоднократно обсуждалось внедрение ОРВ на уровне Таможенного союза. Если это идет тяжело на федеральном уровне, на наднациональном еще сложнее. Тем не менее, отрадно понимать, что предпринимается масса усилий, создан

достаточно устойчивый круг экспертов, которые уже и на наднациональном уровне начинают работать. Могу честно пообещать, что мы готовы поделиться опытом, помочь и делом, и словом. А по поводу опубликования решений, это, действительно, катастрофическая ситуация. Мы сегодня часто наблюдаем, когда, например, в рассылку ведомств для рассмотрения на наднациональном уровне идет один пакет, а на заседании раздается другой. Здесь, действительно, есть над чем работать. И ваше направление могло бы сосредоточиться на вопросах подготовки нормативных документов для принятия высоких решений. Там есть целый ряд сбоев, и хотелось бы, чтобы у вас функционал не был ближе к техническому, а был содержательным, но я думаю, что по самым тяжелым моментам — техрегламент, решение о его принятии — можно будет в режиме сравнения выявить различия в нюансах.

Андрей Шаститко: Рустам Александрович, у меня практический вопрос по проблеме стыковки ОРВ на национальном и наднациональном уровне применительно к антимонопольному регулированию. Тем более, это сфера, где сложилась уникальная ситуация, когда есть наднациональный орган, который по идее обладает теми же самыми полномочиями, что и национальный орган. В результате специфического способа принятия решения о разграничении полномочий получается, что наднациональный орган контролирует трансграничные рынки. В связи с этим вопрос: когда обсуждается проект НПА, как проводить обсуждение, как принимать решение, чьи мнения учитывать при обсуждении? Как определить: компания, группа компаний или ассоциация, активно заявляющие свои экспертные мнения на проект НПА, — может быть, они вообще иррелевантны проблеме? То есть, как синхронизировать процесс ОРВ на национальном и наднациональном уровне в данной сфере? Видите ли Вы в этом какую-то проблему?

Рустам Акбердин: Ну, если говорить об ОРВ, то, насколько я понимаю, антимонопольщики ЕЭК не собираются никаких НПА разрабатывать. У них такая компетенция есть, она посчитана, и они свой долг Родине уже отдали. Там уже поздно что-либо оценивать.

Меня поразило, я Вам для сведения скажу, Вы наверняка знаете это, у них была такая интересная обязанность, они должны были привести законодательство трех сторон в соответствие с Соглашением о единых принципах и правилах конкуренции. Представьте себе, что этот список включал в себя ровно по одному закону по каждой стране. Поэтому, отвечая на вопрос, будут ли они делать ретроспективный анализ национального законодательства на предмет исключения антиконкурентных норм, подозреваю, что ими это не запланировано.

Татьяна Радченко: Спасибо. Первые два доклада у нас были представлены идеологами ОРВ, которые показали потенциальную возможность положительного влияния ОРВ на госуправление. Следующие наши доклады носят эмпирический характер. Они покажут, как на самом деле на разных уровнях работают и соблюдаются процедуры ОРВ. Слово для первого доклада предоставляет Шестопёрову Олегу Михайловичу. Пожалуйста.

Олег Шестопёров: Спасибо. Я отмечу только несколько моментов. Тем более, что Вадим Александрович подробно рассказал, как устроена процедура ОРВ, и мне нет необходимости на этом останавливаться. Подчеркну несколько нововведений, которые внесло (базовое для порядка проведения ОРВ) Постановление Правительства № 1318 от 17 декабря 2012 г. «О порядке проведения федеральными органами исполнительной власти оценки регулирующего воздействия проектов нормативных правовых актов, проектов поправок к проектам федеральных законов и проектов решений совета Евразийской экономической комиссии, а также о внесении изменений в некоторые

акты правительства Российской Федерации» (далее — Постановление № 1318).

Во-первых, мы завершили переход к децентрализованной модели, передали часть функций в непосредственное ведение разработчиков проектов НПА. Все мы понимаем, что это лица в ОРВ мало заинтересованные, у них нет стимулов хорошо проводить ОРВ. Однако о каком-то действенном контроле их деятельности, особенно на ранней стадии и по всей цепочке процедуры, говорить не приходится. Соответствующих административных стимулов нет.

Второе важное нововведение — это «маркер важности проектов и актов» — введение степени регулирующего воздействия (п. 6 Правил проведения ОРВ, утвержденный Постановлением Правительства РФ № 1318), которое делит акты на три группы, и от этой степени зависит длительность проведения публичных консультаций: 15 дней — для НПА низкой важности, 30 дней — для НПА средней важности, 60 дней — для НПА высокой важности. При этом, в случае если Минэкономразвития выявит на этапе подготовки заключения об ОРВ, что степень важности установлена неверно, проект НПА вернут на стадию проведения публичных консультаций (обсуждения).

Еще одно нововведение — закрепили окончательно портал regulation.gov.ru, имея ввиду, что это самый полный, как единое окно, сайт, на котором размещена вся информация о проведении ОРВ, в том числе документы разработчиков и процедуры уведомления, и сводки по проведенным публичным консультациям, и, помимо собственно текста проекта НПА, сводный отчет, фиксирующий результаты их собственной оценки воздействия НПА, который они предлагают.

Наши эмпирические выводы основаны на анализе материалов, которые размещаются разработчиками НПА на этом портале. Один из важных выводов, «маркер важности», на наш взгляд, не действует, потому что многие разработчики выбирают среднюю степень регулирующего воздействия,

что предполагает, что в акте скрыты расходы для субъектов предпринимательства, и они увеличатся по сравнению с текущими.

По проектам НПА, размещенным для публичных консультаций с 01.07.2013 г. по 27.10.2013 г., разработчиками установлена степень регулирующего воздействия в следующем соотношении:

- высокая степень — 2% проектов НПА;
- средняя степень — 62% проектов НПА;
- низкая степень — 36% проектов НПА.

Более 60% разработчиков присваивают проектам НПА среднюю степень воздействия. Между тем, в сводных отчетах, где фиксируются результаты их собственной оценки, они говорят, что расходов у субъектов предпринимательства не возникает. Возникает противоречие. Почему разработчики стремятся указывать среднюю степень? Видимо, эта такая стратегия, потому что это более выгодно и не сильно удлинит процедуру, всего лишь на две недели, но может обезопасить разработчиков в том случае, если Минэкономразвития в ходе своей итоговой оценки вдруг выявит дополнительные расходы, которые не были обоснованы разработчиком.

Противоречие между формально указанной разработчиком степенью регулирующего воздействия проекта НПА и содержанием сводного отчета подтверждает наш вывод о том, что «маркер важности» не действует.

В рамках своего мониторинга мы проводим экспресс-оценку сводных отчетов разработчиков, которые они выкладывают на сайте, на предмет наиболее очевидных ошибок, среди которых можно отметить следующие:

- пустые разделы отчетов;
- не указаны расходы или указано, что их не существует, а указана средняя степень воздействия, которая нормативно предполагает расходы;
- некорректное заполнение ряда разделов, т. е. явная несуразица в содержании и структуре отчета, например, целью приня-

тия НПА является описание проблемы, или целью является само принятие НПА, а показателем эффективности НПА называют достижение этой цели.

Ошибки в составлении сводного отчета идут с самого начала. Например, в «негативных эффектах» в сводном отчете написано, что их не существует. Но если их нет, то есть ли проблема? Часто указывается в качестве проблемы отсутствие правового регулирования определенных отношений. Но необходимость правового регулирования не доказывается и не обосновывается.

Про количественные оценки речи вообще не идет. Это очень большая редкость, когда они даются. Все расходы государства на внедрение и исполнение НПА, как правило, определяются «в рамках текущей деятельности».

Некоторые разработчики делают сводные отчеты методом слепого копирования сведений разделов из других своих сводных отчетов — сделав однажды себе шаблонный пример, они меняют только название проекта акта.

Выясняется, что доля сводных отчетов с ошибками не уменьшается. По состоянию на октябрь 2013 г. мы имеем из 250 проанализированных сводных отчетов 87% с явными и очевидными ошибками.

Когда текст проекта НПА и сводный отчет разработчика прошли публичное обсуждение, они дорабатываются по итогам публичных консультаций. По крайней мере, в доработанный сводный отчет должна быть включена информация, которая касается проведения публичных консультаций (где, когда, сколько участников представили свои мнения). После этого доработанный сводный отчет и текст проекта НПА направляются в Минэкономразвития для подготовки заключения об ОРВ.

Мы сравнили сводные отчеты, которые размещаются разработчиками для публичных консультаций, с доработанными версиями, которые ушли в Минэкономразвития. Мы пришли к следующим статистиче-

ским выводам: 58% отчетов не имеют различия до и после, т. е. туда даже информация о публичных консультациях не добавлена. Это прямое неисполнение Постановления Правительства РФ № 1318.

То, что касается ошибок, обнаруженных и описанных на этапе публичных консультаций, то их не замечает и не исправляет 73% разработчиков. Это если судить по той информации, которая размещается на сайте для публики, может быть, в Минэкономразвития идет другой отчет, мы об этом не знаем.

Несколько слов про разнообразие форматов оформления отчетов. Я бы вот на чем акцентировал внимание: у нас, к сожалению, нигде не установлен электронный формат документов (текста проекта НПА и сводного отчета), которые разработчики должны размещать на сайте. Есть такой нечитаемый формат, как скан бумажного документа, из которого нельзя ничего скопировать, компьютер не распознает там текст, не может его проверить, посчитать количество знаков и т. д., это выглядит как рисунок, фотография.

За четыре месяца с момента вступления в силу Постановления № 1318 мы имеем 42% сводных отчетов, размещенных в нечитаемом формате. Этот формат не дает возможности комментировать и исправлять ошибки в режиме правки. Это неуважение к эксперту.

Существуют еще и проблемы загрузки документов. У нас есть две группы документов:

- есть документы, которые закачаны, но не скачиваются;
- есть случаи, когда на сайт загружается не сводный отчет, а другой документ, как правило, сводка предложений, поступивших к уведомлению.

На проверку в 35% случаев вместо сводного отчета разработчики загружают иные документы.

Есть еще мелкие технические недочеты. Например, заключение об ОРВ вывешивается Минэкономразвития. Мы нашли 54 заключения ОРВ с момента вступления в силу Постановления № 1318. Восемь из 54-х за-

качано с неправильным оформлением, похожим на ссылку на рекламный проект.

Роспотребнадзор тоже ведет любопытную политику. Например, мы выделили 10 случаев, когда не совпадает название закачанного текста акта с паспортом в акте. Например, ФАС на портале госзакупок сейчас за это ругают. Использование английских букв, чтобы нельзя было его найти в других закупках, были такие уловки. За это сейчас штрафуют. Кстати, знаменитый СанПиН про детсады так и пропихнули. Было получено много замечаний. Его успешно приняли. С отрицательным заключением зарегистрировали. И ОПОРА РОССИИ, защищая интересы частных детских садов, возмутилась только тогда, когда НПА вступил в действие. А его пропустили только потому, что его нельзя было найти на сайте.

Есть еще ряд проблем технического и содержательного свойства, которые связаны с проведением публичных консультаций, в том числе и на портале. Я уделяю много внимания portalу, потому что это инструмент выявления проблем, потому что все предварительное нормотворчество можно увидеть здесь.

У нас есть такое подозрение, что в сводках предложений по итогам публичных консультаций (далее — сводки) разработчики чаще всего забывают или намеренно не указывают предложения и замечания, которые пришли по тексту акта вне сети Интернет, т. е. в письменном виде, или по электронной почте, или в рамках активных совещаний. Я считаю, что нужно предусмотреть такую функцию, как роспись за то, что больше никаких обращений не поступало, закрепив, таким образом, ответственность разработчика. Такая проблема существует.

Мы посчитали, какое количество участников отмечается в сводках по первоначальным уведомлениям о проекте НПА и по последующему обсуждению самих текстов проектов НПА. Выборка — 250 проектов НПА. В среднем наблюдается такое

участие: полчеловека в сводках по уведомлениям и три человека в сводках по тексту проектов НПА. По уведомлениям «0» участников имеет более 80% проектов НПА. В отношении самих текстов НПА в сводках 2/3 проектов НПА — «0» участников. Это не означает отсутствие интереса. Есть подозрение, что разработчики не фиксируют предложения.

До вступления в силу Постановления № 1318 у Минэкономразвития было показано в среднем семь участников на одну сводку предложений по проекту НПА.

Перечислено много причин, даже ключевую причину сложно выделить.

Возможно, на стадии уведомления действительно отсутствует интерес общественности, и предложения не посылаются, так как комментарии участников бесполезны, потому что НПА все равно разработают и примут. Чаще всего уведомление размещают на стадии, когда проект НПА уже разрабатывается, и даже сам текст существует в черновом варианте.

Можно предположить, что эксперты и бизнес теряются в потоке нормотворчества, так как на сайте размещается для обсуждения около 2000 проектов НПА в год вместе с ОРВ. А круг экспертов ограничен, и их внимание не бесконечно.

Результаты обсуждений и предложения вне Интернета остаются за скобками Сводок предложений. Если я высылаю замечания к проекту по email, я себя в сводке предложений не вижу.

Разработчики проекта НПА часто пренебрегают разъяснением причин неучета предложений, просто указывая — «не учтено». При этом специальное поле «Комментарий разработчиков» пустует, хотя и Постановление № 1318 обязывает, и МЭР требует такого комментария.

Далее следует рассмотреть статистику по Заключениям по ОРВ (ЗОРВ), которые МЭР размещает на сайте. С 01.07.2013 г. по 15.11.2013 г. на портале МЭР разместило 54 ЗОРВ.

Из них по 28 ЗОРВ в паспорте не указан характер заключения, является ЗОРВ положительным или отрицательным — нам пришлось самостоятельно определять характер ЗОРВ исходя из текста и рекомендаций МЭР.

С момента вступления Постановления № 1318, действуя по новым правилам, МЭР выдало отрицательные ЗОРВ по 19% проектов НПА. Причем при старых правилах централизованной модели процент отрицательных ЗОРВ был выше — около 35%.

Мы идентифицировали, как МЭР аргументирует отрицательные ЗОРВ (всего 10 штук, 19% от общего числа):

- три ЗОРВ — ненадлежащее исполнение процедур;
- одно ЗОРВ — несоответствие формы сводного отчета;
- шесть ЗОРВ — выявлены положения, содержащие необоснованные ограничения и расходы для бизнеса.

Более чем в половине случаев (54%) ЗОРВ готовились более 20 дней. Возможно, что сроки не нарушены, а просто за это время МЭР проводило дополнительные публичные консультации, но об этом не указано в ЗОРВ.

Можно отметить, что ряд проектов НПА получает положительные ЗОРВ несмотря на то, что на едином портале отсутствуют некоторые документы, установленные в соответствии с положениями Постановления Правительства № 1318.

Также отмечаем, что МЭР размещает на портале не все документы. Например, отдельные ЗОРВ содержат информацию о том, что проект НПА направлен на заключение повторно, при этом на едином портале отсутствует первая версия отрицательного ЗОРВ (что, считаем, противоречит п. 30 Постановления Правительства № 1318). Или ЗОРВ может содержать указание на то, что МЭР направило письмо с указанием на необходимость доработки проекта НПА разработчику: ведется работа, результаты которой потом на портале не размещаются.

Сейчас разработан инструмент под названием «Методика ОРВ»⁴, в котором содержатся требования к составлению сводного отчета. У нас есть и содержательные требования, которые в Методике записаны, и процедурные, которые закреплены в Постановлении Правительства № 1318. Специалисты первой категории чаще всего пользуются формальным инструментом: если цель неправильно сформулирована, конечно, поставят минус. Но здесь нет никакой избирательности, которую подозревает г-н Скрипичников. При этом прошу не путать согласование проекта НПА с МЭР (где может иметь место избирательность подхода) и проведение процедуры ОРВ — это два разных процесса.

Разработчики делают ошибки еще на стадии подготовки уведомления. Его пишут настолько плохо, что даже участвовать в обсуждении не хочется. И в МЭР приходят уже результаты с заранее заложенными ошибками. Мне кажется, что нужно усилить контроль МЭР уже на ранней стадии. Может быть, внедрить систему ключевых показателей эффективности (англ. KPI) разработчиков и уполномоченного органа, характеризующих качество работы по подготовке уведомлений, сводных отчетов, проведению публичных консультаций, а также работы по контролю качества на ранних стадиях (до направления итогов в МЭР РФ).

Может быть, ввести норму, обязывающую согласовывать текст уведомления. Или добровольный порядок согласования, когда разработчик может послать свое уведомление и спросить, правильно ли он выполнил уведомление.

По итогам эмпирического анализа у нас есть еще несколько предложений. Много предложений по технической стороне во-

⁴ Приказ Минэкономразвития России от 27 мая 2013 г. № 290 «Об утверждении формы сводного отчета о проведении оценки регулирующего воздействия, формы заключения об оценке регулирующего воздействия, методики оценки регулирующего воздействия».

проса. Нужно установить требование публикации документов в машиночитаемом формате. Это нужно для того, чтобы настроить формы и фильтры на портале, чтобы документы закачивались правильно. Сводный отчет может быть проверен на полноту заполнения разделов, страниц, заполнен ли он с соблюдением формы и т. д. То есть следует установить систему автоматической проверки документов, размещаемых на едином портале, в том числе не позволяющую разработчикам загружать неполные или неверные документы. Это все, спасибо.

Вадим Живулин: Позвольте мне пару реплик. Я прекрасно отдаю себе отчет в том, как организована работа по оценке регулирующего воздействия по Постановлению № 1318. Большинство из того, что Вы сказали, не является для нас новостью. Я уже говорил, что процесс, по сути, только начался. Он крайне непростой. Мне бы очень хотелось посмотреть, каким образом Вы попробовали бы сопротивление ведомств, нежелающих быть задействованными в этой процедуре, если не преломить, то, по меньшей мере, объяснить им, зачем им это нужно. Прозвучало несколько цифр, но они, по-моему, говорят сами за себя. Постановлению № 1318 — всего четыре месяца. По поводу полномочий Минэкономразвития я себе сделал специальную заметку. Для тех, кто не знает — объем полномочий Минэкономразвития при проведении ОРВ даже по процедуре, закрепленной в Постановлении № 1318, никак не уменьшился. У нас по-прежнему есть возможность проводить дополнительные публичные консультации, собирать экспертные совещания. По поводу сокращения числа участников публичных консультаций, во-первых, об этом уже сказали, и это еще раз подтверждает ту цифру, которую мы приводили, по поводу 14 000 комментариев, которые поступили. Например, по поводу последнего законопроекта об аудиторской деятельности через сайт не поступило ни одного предложения. Была сделана адресная рассылка в самые из-

вестные компании с мировым именем, был собран дополнительный материал. Действительно, это не отражено на сайте. Но я думаю, что не все сразу.

По поводу степени воздействия «маркера». Я бы в этом вопросе не согласился с Олегом Михайловичем. По-моему, вполне иллюстративная диаграмма — 62%, 36% и 2%. Значит, это все-таки работает. В противном случае она была бы совсем другой: либо 0, либо 100.

То, что ведомства не хотят указывать сильную сторону воздействия, тоже вполне очевидно. Если посмотреть, как трактуется Порядком, закрепленным Постановлением № 1318, степень воздействия, то если мы говорим о сильной степени, то это тогда, когда устанавливаются абсолютно новые отношения, которые до этого не были урегулированы. Это сложно определить исходя из предмета проекта НПА.

По поводу экспертов, что они не могут обработать информацию, представленную не в машиночитаемом виде. Да, нам бы тоже хотелось, чтобы размещались в машиночитаемом виде все данные и сведения, которые есть на сайте. Увы, требований к форматам никаких не установлено. Это вопрос дискуссионный, может ли быть это сделано и нужно ли это.

Те проблемы по сайту, о которых Вы говорите, я могу сказать, что они далеко не исчерпывающие, и могу перечислить еще несколько, с удовольствием бы их обсудил. В связи с этим есть вопрос ко всем участникам: есть предложения по классификатору? Предложений таких либо нет, либо это классификатор, который сегодня настолько спорный, и ведомства не готовы согласиться с целым рядом инициатив. Сегодня у НПА, как источника регулирования общественных отношений, есть целый ряд недостатков. Нет порядка, идентификатора, классификатора, который бы позволил определить, что это за документ. Это было бы очень удобно, позволяло бы ранжировать документы.

Сам по себе институт ОРВ резонансный, очень противоречивый, у него противников больше, чем сторонников. Процедура проведения ОРВ — одна из наиболее сложных, так как здесь задействовано много участников. У меня такое предложение: чем обсуждать какие-то изъятия, они нам известны, нужно говорить о другом, о том, каким образом сегодня экспертное сообщество, органы власти, участники публичных консультаций могли бы сформировать какой-то объем предложений по тому, какие проблемы считать первоочередными, каким образом их устранять, какого в конечном счете мы ждем от этого эффекта. Спасибо.

Максим Светульников: Я здесь единственный представитель регионов и представляю Ульяновскую область. Честно скажу, проблематика немного не региональная, но она мне очень интересна. Потому что мы, как пилотники, тоже пытаемся с этим сайтом работать. Честно скажу, что все проблемы, которые здесь прозвучали, это касается и борьбы с муниципалитетами, которые к нам приходят и говорят: денег нет, специалистов нет, как работать; есть и лобби ведомственных учреждений, т. е. все это есть, со всем этим мы сталкиваемся. Но я хотел бы развить мысль Вадима Александровича по поводу того, что ОРВ — штука нужная. И уже в регионах пришло осознание. Сейчас по распоряжению губернатора мы занимаемся экспертизой в духе ОРВ существующих НПА Ульяновской области, которые несут нагрузку на региональный бюджет. Мы поставили под сомнение 52 наших закона. Из них 14 мы уже проанализировали. Наш заход предполагает экономию 1200 млн руб. — это ОРВ для региона. В результате мы находим компромиссные моменты для работы даже без денег. Мы плотно работаем с университетами, привлекаем их к исследовательской практике, студентов берем, программистов-студентов, т. е. работа ведется. Самое главное, что уже сейчас от нее есть польза. Я вижу, что эту пользу видят и на международном, и на федераль-

ном уровне. От лица регионов хочу сказать, что мы в ОРВ заинтересованы.

Вадим Живулин: Мы уже от Ульяновской области получили два приглашения, подписанные губернатором, с просьбой провести у вас встречу. Мы подготовили в адрес министра обращение с просьбой отпустить представителей департамента, чтобы провести встречу по ОРВ на территории Ульяновской области. Возможно, это будет выездное заседание региональной рабочей группы. Формат обсуждается.

Татьяна Радченко: Спасибо. Мы решили организовать этот круглый стол именно сегодня из нескольких соображений. Во-первых, потому, что мы хотели поделиться результатами проведенного исследования и содержательного анализа проведенных ОРВ ФОИВ и размещенных на сайте regulation.gov.ru. В частности, нами была сформирована база из 145-ти проектов НПА, которые прошли оценку ОРВ (141 документ — на стадии завершенной процедуры ОРВ, 4 документа — на стадии принятия акта). И если сейчас такой объем может подаваться содержательному анализу, то уже к концу года число ОРВ будет исчисляться десятками сотен и содержательно их проанализировать будет практически невозможно. Во-вторых, диагностика проблемы на ранних этапах позволит ее решить с гораздо меньшими усилиями.

Из 145 проектов НПА: 66% — ведомственные документы, 25% — постановления Правительства РФ, 9% — федеральные законы РФ.

Видно, что из более чем 60 ФОИВ и из 90 разработчиков, перечисленных в системе, процедуру ОРВ проходят проекты НПА только 22 ФОИВа и ГК Росатом.

Самые активные ФОИВ: Роспотребнадзор, Минтранс, Ростехнадзор, Минфин ФНС (на них приходится почти 60% всех проектов НПА, прошедших процедуру ОРВ).

Самый «провальный этап» проведения процедуры ОРВ — это публичное обсуждение. По 145 документам мы видим, что нали-

чие предложений на этапе уведомления имеет место только для 19 документов, и на этапе обсуждения НПА — для 16. То есть одна из главных целей — вовлечение экспертов в обсуждение и организация публичного обсуждения — проваливается. Она достигается только в 13% случаев.

Следующий момент — финальный сводный отчет. Мы видим, что он соответствует требованиям меньше чем в половине случаев (69 из 145). При этом мы нашли свидетельства того, что даже при несоответствии всех процедур заключение по ОРВ, подготовленное Минэкономразвития, может быть положительным.

Относительно заключения по процедуре ОРВ я бы хотела обратить внимание на несколько моментов. Первое, на сайте regulation.gov.ru по ряду проектов НПА не вывешиваются заключения об ОРВ. Второй момент, заключение об ОРВ включает две составляющие — соответствие выполнению федеральными ведомствами процедур и непосредственное заключение с оценкой степени влияния на бизнес. Но не существует обоснования выводам Минэкономразвития. Существуют проекты НПА, создающие расходы и барьеры для бизнеса, по которым МЭР дает положительное ЗОРВ. Одновременно существуют проекты НПА, создающие расходы и барьеры для бизнеса, по которым МЭР дает отрицательное ЗОРВ. Мы бы порекомендовали ввести в форму заключения об ОРВ какое-то минимальное обоснование, почему дано либо отрицательное, либо положительное заключение.

Что касается анализа содержания финального сводного отчета. Это сопровождающий документ к проекту закона, постановления, основная цель которого квалифицировать проблему, выявить альтернативные способы решения этой проблемы и обосновать наиболее эффективный способ решения с учетом наилучшего баланса выгод и издержек для экономики в целом и для отдельных групп лиц. Альтернативные

способы решения называются только в 5% проектов НПА. То есть проблема либо квалифицируется неправильно, либо разработчик даже не задумывается, как еще можно решить эту проблему.

Часть НПА приводит к тому, что у нас появляются новые функции, новые обязанности госорганов (11 сводных отчетов), но при этом это не сопровождается изменением в расходной части у госорганов (новые расходы предусмотрены только в одном сводном отчете).

Отвечая на вопрос, звучащий в теме круглого стола, могу сказать: на мой взгляд, в практике проведения ОРВ, в части ее реализации ФОИВ, она представляет собой формальность, при этом даже эта формальность выполняется плохо.

Наши предложения следующие. Возможно, не следовало бы пускать ОРВ в массы и транслировать их на регионы и муниципалитеты до тех пор, пока мы не отработаем этот механизм качественно хотя бы на федеральном уровне.

Мы попытались сформулировать предложения, которые могли бы повысить качество проведения ОРВ. Чтобы снизить дисбаланс и несистемности применения процедуры ОРВ ФОИВами — сократить усмотрения ФОИВов о том, какой документ они направляют на ОРВ, а какой не направляют. Здесь тоже разные случаи бывают. Почему-то документы, которые никак с бизнесом не связаны, проходят ОРВ, а такой документ, как поправки ФСТ в постановления правительства в части изменения коридора цен на поставку газа Газпромом для промышленных потребителей, на ОРВ не попадает. Поэтому следует попытаться сформулировать четкие критерии по отбору проектов документов для прохождения ОРВ.

Увеличить независимость проводимых ОРВ и попытаться привлечь широкие группы интересов на этапе публичных обсуждений проектов, на этапе формирования перечня действующих НПА для проведения экспертизы. Также можно было бы повысить неза-

висимость в отношении проектов НПА, входящих в план законопроектной деятельности правительства.

Следующее предложение — вовлечение результата ОРВ в процесс принятия решения посредством повышения его конструктивности. Сейчас мы получаем множество заключений об ОРВ, эксперты, которые участвуют в их подготовке, тратят на это время, но в результате оказывается, что все их предложения впустую, потому что либо ФОИВ не открыт для дискуссии, и он не готов вносить изменения в свои документы, либо нет каналов создания такой дискуссии. Повышение конструктивности предложений могло бы повысить результат и качество проводимых ОРВ. Заключение должно содержать в себе ответ на вопрос — что нужно сделать с проектом НПА, чтобы получить положительное заключение. Вплоть до того, что вообще запретить его принятие.

Еще одна рекомендация: попытаться консолидировать результаты общественного обсуждения в процессе рассмотрения предложения по проекту НПА и проведения ОРВ. Мы понимаем, что законопроекты обсуждаются на разных площадках, пусть те заключения и выводы, которые возникают на этих площадках, вовлекаются на этапе свода предложений ФОИВами или на этапе подготовки заключения ОРВ.

Также расширить анализ влияния проекта НПА можно было бы за счет включения оценки влияния тех или иных проектов на группы интересов, которые не являются непосредственными адресатами этих норм, но подвержены их влиянию.

Помимо важности информирования, последнее, на что обращаю внимание, это особый тип проектов НПА, который сложно поддается ОРВ. В частности, речь идет о нескольких крупных изменениях в рамках одного проекта. Примером может служить так называемый четвертый антимонопольный пакет, который содержит в себе как минимум 5–6 крупных нововведений, которые

требуют отдельных ОРВ и разных экспертов для их проведения.

Завершая свое выступление, я смотрю на список участников круглого стола и вижу, что из всех приглашенных федеральных органов власти у нас участвуют только Минэкономразвития, ФАС и Минтруд. Судя по всему, проблем с проведением ОРВ у ФОИВов нет. Проблемы есть только у нас. Спасибо.

Вадим Живулин: Татьяна Алексеевна, я еще раз на правах гостя попрошу немного времени. Я даже решил остаться, чтобы ответить на вопросы. Публичные консультации на сайте. Мало участников? Мало. Вас беспокоит и нас беспокоит. Участники публичных консультаций на сайте просто так не появятся. Вы думаете, раньше, когда Минэкономразвития самостоятельно рассылал документы, они откуда брались? Это все адресная рассылка по конкретным контрагентам.

Мы говорим, в частности, про четвертый антимонопольный пакет, что одни и те же люди не могут быть экспертами по широкому кругу регулируемых там вопросов. Не могут. Поэтому у нас есть молочный союз, производители упаковки, авиационные компании и т.д. Нам нужно задействовать максимум усилий, чтобы эти обсуждения были максимально прозрачными. Для этого есть сайт, на котором можно найти информацию об актах. Действительно, нам нужно экспертов затащить в формат взаимодействия через сайт.

Дальше, сводный отчет — не все разделы заполнены. Некоторые из них представляют собой полный бред, но это то, что пишут разработчики. Еще раз обращаю ваше внимание, что сегодня сам по себе уровень ответственности федеральных органов исполнительной власти иной, и отношение к разработке проектов актов меняется.

У меня есть просьба, предложение. Мы сегодня собрались в стенах Аналитического центра при Правительстве. Это такой аналитический мозговой центр Правитель-

ства, который может формировать серьезные предложения, проекты. А почему бы нам не говорить о том, как сформировать определенный перечень действий по совершенствованию ситуации? Для того чтобы сделать ее эффективнее, мы, как департамент, открыты давно и готовы ко всем предложениям прислушиваться. То, что сегодня звучало по сайту, большая часть из этого уже в техзадании на доработку сайта на следующий год. Поэтому, друзья, жизнь на месте не стоит, и если есть трудности, нужно решать их сообща. А уходя, скажу спасибо организаторам, спасибо за то, что тему поднимаете, предельно важно, чтобы ОРВ как институт не сходило с уст, потому что если он обсуждаем, если он востребован, это позволит дальше работать еще эффективнее. Спасибо, уважаемые друзья.

Татьяна Радченко: Коллеги, и последний доклад на сегодня. Дмитрий Вячеславович Павлов выступит по вопросам регионов.

Дмитрий Павлов: Добрый день, коллеги. В завершение, в добавление к докладу Вадима Александровича, хотелось бы несколько слов сказать о текущей деятельности в регионах в связи с развитием института ОРВ. Нормативно-правовая база на федеральном уровне для развития в регионах уже сформирована. Основное у нас, это Федеральный закон № 176, принятый 2 июля этого года. Немного о динамике развития института ОРВ в субъектах. Наш институт на протяжении уже двух лет занимается мониторингом развития внедрения ОРВ в субъектах РФ, с момента его зарождения в отдельных субъектах-пионерах.

С сентября 2012 г. около 40 субъектов РФ начали проявлять активность по внедрению ОРВ. На сегодняшний день таких регионов уже более 70. Весной этого года мы проводили рейтингование субъектов по группе показателей, у нас разделялось наличие уполномоченного органа, наличие тех или иных НПА, мы оценивали модель внедрения системы ОРВ. Также смотрели, насколько

субъекты осуществляют процедуры ОРВ, т. е. смотрели количество заключений.

Мы сформировали рейтинг субъектов РФ по внедрению института ОРВ:

1. Свердловская область;
2. Удмуртская Республика;
3. Ульяновская область;
4. Вологодская область, Ярославская область;
5. Чувашская Республика;
6. Волгоградская область;
7. Республика Татарстан;
8. Липецкая область;
9. Краснодарский край;
10. Калужская область.

Перейдем к отдельным цифрам параметра — законодательное закрепление. В соответствии с ФЗ № 176 на уровне субъектов и муниципальном уровне уже начиная с весны этого года начали приниматься законодательные акты в субъектах РФ. Девять субъектов РФ приняли такие акты. Выделяется среди них Ульяновская область, которая приняла специальный закон «О порядке проведения ОРВ» как на муниципальном, так и на региональном уровне.

На сегодняшний день 52 субъекта РФ (62% от общего числа) утвердили порядка проведения ОРВ. Порядок проведения ОРВ — это ключевой документ, в соответствии с которым можно уже начинать запускать процедуру, писать заключение.

В отдельных регионах она реализована по-разному, может быть утверждена в качестве приложений вся методическая основа проведения процедуры ОРВ, в том числе форма заключения, где-то это делается другими документами, ведомствами уполномоченного органа. В конце прошлого года был значительный скачок числа регионов, утвердивших порядок проведения ОРВ. Это произошло после принятия методических рекомендаций для регионов. Думаю, в конце этого года перед вступлением в действие ФЗ также будет такой рывок. Но предполагаю, что не все 83 субъекта РФ закрепят процедуру ОРВ порядком. Не знаю, что

в этом случае будет делать Минэкономразвития. Думаю, они полагают, что такое может случиться. Среди отстающих регионов можно выделить Москву, Санкт-Петербург. Думаю, Санкт-Петербург к концу года наверстает, потому что там уже во втором чтении приняли закон, поправки внесли.

Информация по моделям проведения ОРВ. Хочу отметить, что наши экспертные оценки несколько отличаются от оценок МЭР, т. е. практически противоположны по части использования. По нашим оценкам, децентрализованная модель используется чаще, ее применяют 26 регионов. Это модель, аналогичная текущей на федеральном уровне. Централизованную модель применяют 13 регионов. И смешанная — это 8 случаев, которые не похожи на централизованную и децентрализованную. Я не хочу вдаваться в подробности, рассказывать, чем они отличаются. Это у нас в открытых источниках, на сайте размещено, если кому интересно, можно прочитать.

Освещу основные проблемы. Чем-то они, может быть, характерны только для регионов, прежде всего, ввиду ограниченности бюджета, а также вследствие кадрового голода. Слабая политическая воля высшего руководства в части качественного внедрения ОРВ, т. е. не все руководители в полной мере понимают, что это за процедура, зачем она нужна, что это за институт такой. Недостаток квалификации кадров, я уже говорил, непонимание или недопонимание сущности процедуры ОРВ, нехватка ресурсов, дополнительных штатных единиц. Это основная проблема для регионов, многие на нее жалуются. Поскольку бюджет субъекта РФ ограничен и осуществлять дополнительные функции он никаким образом не может. Зачастую такие регионы выбирают модель децентрализованную, когда разработчики сами проводят процедуру ОРВ и потом направляют на некое заключение о качестве в уполномоченный орган. Но уполномоченный орган тоже не всегда качественно проверяет оценку, проведенную регулирующим

органом, поскольку у самого ресурсы ограничены. Отсутствие должной открытости процедуры ОРВ. И участие заинтересованных сторон — наблюдается пассивность разных групп интересов. Могу отметить также по своему опыту проведения ОРВ для субъектов РФ, их консультирования — это выражалось в том, что даже крупные организации, с которыми заключены соглашения о взаимодействии, территориальные представительства той же ОПОРы России, ТПП просто-напросто дают формальные отписки по результатам консультаций. Совершенно никакого толка от этого нет.

Как проявляются данные проблемы. Несколько тезисов даже могут быть забавными. Проведение закрытых публичных консультаций без публикации полученных предложений от заинтересованных сторон и заключение ОРВ. В части закрытых публикаций и публичных консультаций я в качестве примера хотел бы привести Республику Башкортостан. Там на сайте размещается только уведомление о проведении консультаций, ничего более. Никаких заключений, никаких результатов публичных консультаций мы не увидим, так же, как и самих заключений об ОРВ. Нарушение сроков проведения публичных консультаций. Многие в регионах ставят минимум — 10 дней. За 10 дней мало кто из заинтересованных сторон успевает посмотреть, ознакомиться, даже если ему это направлено по почте. Подготовка формальных заключений об ОРВ на две страницы — это сейчас беда такая массовая. Половина регионов, которые будут внедрять ОРВ, возможно, столкнется с такой проблемой.

Могу привести примеры. По текущей статистике около 25–30 регионов осуществляют ОРВ и готовят заключения. При этом объемы выполненных оценок разнятся от 2–5 заключений для региона до 170–200 заключений, допустим, в Волгоградской области. Соответственно, качество при таком объеме невысокое.

Распространение ОРВ только на проекты ведомственных актов — это характерная

проблема для начального периода внедрения ОРВ до вступления в силу ФЗ. Впоследствии это будет решено. В результате всех обозначенных проблем мы имеем формальный подход к процедурам ОРВ в субъектах. МЭР об этом знает и прилагает усилия, в том числе по обучению кадров, сейчас задумывается о подготовке специальной обучающей программы, согласованной с Минтрудом, которая будет идти как курсы повышения квалификации госслужащих. Разрабатывает специальные функции на сайте regulation.gov.ru, об этом тоже говорилось, и другие методы и решения, в том числе система качества, которая охватывает как региональный уровень, так и в будущем муниципальный.

Дополнительно хочу сказать про внедрение ОРВ на муниципальном уровне. Семь регионов в некоторых муниципальных образованиях уже начинают процедуры внедрения. Опять выделил бы Ульяновскую область.

Из курьезов могу отметить, недавно попался какой-то программный документ одного из регионов, где они поставили себе в показатели эффективности внедрения системы ОРВ количество проектов актов, которые поступили на ОРВ. Ясно, о чем заботится у нас субъект — не о качестве, а о количестве. У меня все. Если есть вопросы, готов ответить.

Татьяна Радченко: Спасибо. Есть уточняющий вопрос, а что Вы используете в качестве информационной базы, потому что цифра с МЭР расходится, и можете ли Вы привести удачные примеры проведения ОРВ вне пилотных проектов? Обычно удачные проекты получаются тогда, когда приглашаются внешние эксперты. Эксперты уезжают — к сожалению, качество ОРВ не всегда остается на таком высоком уровне.

Дмитрий Павлов: По первому вопросу. Возможно, различие методологических подходов к определению модели ОРВ. Изначально методология писалась одинаковым

образом даже у нас, мы ориентировались на одну модель, потом модель через некоторое время была переформатирована в методологии, и мы уже делали оценки по-другому. Это также отражено в мониторингах на сайтах, можно посмотреть, но в целом мы отталкивались от общепринятой системы, которая реализуется на федеральном уровне.

По второму вопросу. Отметил бы Ульяновскую область, Чувашскую Республику, мы для них проводим консультации в качестве услуг, работаем с ними, взаимодействуем, вроде бы получается. Есть примеры Волгограда, Вологды, в Новосибирской области было несколько заключений, Удмуртия — там тоже было несколько интересных заключений, Свердловская область.

Татьяна Радченко: Еще есть вопросы?

Владимир Був: У меня вопрос. Був Владимир, Национальный институт системных исследований и проблем предпринимательства. В широких кругах предпринимательской среды об этом институте не особенно знают, или вообще не знают. Но импульсы с верхнего уровня до этой толщи начали доходить, даже возникают прообразы площадок, где собирается малый и средний бизнес. Вопрос я задам ко всем участникам, кто сможет на него ответить. Первое ощущение — предприниматели относятся к этому с недоверчивым интересом, потому что доверия к государству по большому счету нет. Но что интересует применительно к ОРВ. Возможно ли применять в судебной практике, оспаривать те или иные НПА в том случае, если они не прошли или прошли с нарушениями процедуру ОРВ? Если это возможно, такая судебная практика появится — поддержит ли эту практику МЭР? У Вадима Александровича я получил ответ в кулуарах — они поддержат. Вопрос — насколько вообще можно применять с точки зрения обжалования в судах и отмены этих НПА в том случае, если они не прошли, как положено, хотя бы с формальной точки зрения процедуру? Спасибо.

Дмитрий Павлов: Я уже видел такие ситуации: как на федеральном уровне, так и на региональном. По одному кейсу, когда суды используют в рамках обоснования своих решений ЗОРВ. Как мне кажется, суды могут это делать, но при этом ЗОРВ должно быть подготовлено на достоверных источниках информации, все заинтересованные стороны при этом должны быть привлечены к процессу, и, соответственно, все процедуры соблюдены. На выходе должен быть достаточно обоснованный документ. И, может быть, еще это должно подкрепляться каким-то заключением уполномоченного органа о том, что Заключение имеет соответствующее качество. Только после этого, считаю, суд может применять такие документы при формировании своих решений.

Татьяна Радченко: На Ваш взгляд, ответчиком кто должен быть — разработчик или МЭР, которое дало заключение, неправильное на взгляд истца?

Владимир Був: Кто может быть ответчиком — я не юрист, я не могу здесь ответ дать. Возможно, региональное правительство, возможно, какой-то федеральный орган власти.

Татьяна Радченко: Мне кажется, здесь процедура ОРВ вообще ни при чем. Потому что разработан законопроект, и если компания хотела бы оспорить его целесообразность — здесь ОРВ находится в стороне.

Владимир Був: Пример. Есть некий акт, который должен был проходить процедуру ОРВ. Но Роспотребнадзор принял его без всякой процедуры. Можно ли его оспорить в суде? И какова может быть практика?

Александр Невский: Хотел бы высказаться на эту тему, тем более что два года работал в департаменте ОРВ, сейчас в наднациональном органе работаю у Р. А. Акбердина, тем же самым ОРВ продолжаю заниматься. Еще когда в МЭР работали, у нас были случаи, когда к нам Верховный суд обращался по поводу экспертизы, проведенной по 624-му приказу Минрегионразвития. И даже в наднациональном органе, когда мы

обсуждали в июле наш проект положения об ОРВ Евразийской экономической комиссии, наш правовой департамент обращал внимание на эту тему, ссылаясь на постановление Верховного суда, где Верховный суд смотрел прохождение всех этих процедур как обязательный шаг, и благодаря этому аргументу наши департаменты запугали тем, что это станет обязательной процедурой: «Если вы что-то не сделаете, вас будут обжаловать на разных уровнях. Суды уже отслеживают». Были такие прецеденты в практике.

Артем Юлегин: Я тоже отвечу, как юрист из наднационального органа. Здесь нужно разграничивать, вопрос поставили в одном разрезе, а докладчик Вам ответил в другом разрезе. Один случай — когда не соблюдена процедура направления на само ОРВ. Тогда судебная перспектива (как юрист могу сказать) есть. А если кто-то в суд придет, скажет — было заключение, оно было хорошее, было сказано, что акт принимать нельзя, а акт приняли, но он плохой, суду будет предложено его отменить — с вероятностью 99% к сожалению, может быть, но юридически такого никогда не будет. Потому что ОРВ — это не правовая экспертиза, это не выявление правовых противоречий в акте, а выявление его плохого содержания, плохого качества. Это две разные вещи.

Александр Невский: Но в то же время заключения об экспертизе действующих НПА становятся частью нормативной правовой системы, они имеют уже более высокий уровень, по ним у нас были прецеденты. Даже в Консультанте заключения об экспертизе действующих правовых актов вывешиваются, как к 633-му Постановлению правительства они все приложены, и, по сути дела, становятся частью правовой базы.

Рустам Акбердин: Коллеги обсуждали процедурно-формальную сторону вопроса. Есть заключение, нет заключения, возникает право на обжалование или не возникает. Гораздо важнее, мне кажется, посмотреть

на проблему с другой стороны. И в российском, и в казахстанском, и в белорусском законодательствах есть правовая возможность в рамках ГПК (АПК, ХПК) оспаривать НПА, которые объективно ухудшают положение конкретных субъектов предпринимательства. То есть практика такая есть. В России она более обширная, чем в Казахстане. Мне кажется, чрезвычайно важно начать работу с судебским сообществом, потому что когда и если они будут получать иски о заявлении об отмене по этим соображениям НПА — наверное, было бы здорово, если бы они руководствовались для себя процедурами ОРВ. Потому что им на что-то надо опираться. Надо иметь скелет этой оценки — на что направлен НПА, какие средства, достижима ли цель регулирования, возможно ли обеспечить его ожидаемый результат. Приведу пример: в Казахстане была такая интересная история — 10 лет назад какие-то умники из комитета дорожной полиции протаскивали решение о запрете эксплуатации на территории Казахстана праворульных автомобилей (японского производства). И дошли аж до самого Верховного суда. Мотивировали они это тем, что праворульная машина потенциально опасна, на совести этих автолюбителей большое количество жертв, они нарушают при обгонах. И все закончилось моментально, когда адвокат со стороны общественной ассоциации автолюбителей попросил: «Предъявите, пожалуйста, статистику». Статистики не оказалось. На этом вопрос закрылся. То есть проект в рамках процедуры ОРВ не прошел элементарную проверку на здравый смысл. Если бы удалось как-то внедрить в судебскую практику, для начала хотя бы на самом высоком уровне, такие подходы, то это было бы ценнее. Потому что устранить процедурное нарушение — просто, о чем говорил г-н Живулин тоже. Подумаешь, один раз отменили его, но в следующий раз они получают это заключение. Поэтому я бы предложил над этим подумать. Спасибо.

Рустам Акбердин: Можно еще один вопрос. Я к господину Павлову хочу обратиться. Вы сказали, что Ульяновская область в отличниках. Ульяновская область нам рассказала, чем она руководствуется, внедряя процедуру ОРВ. Это, если я правильно понял, была экономия средств бюджета. Так они что делали, ОРВ в каких целях — для того, чтобы сократить необоснованные затраты или для того, чтобы облегчить бремя бизнеса? Бремя бюджета они защищали, т.е. сокращали, или бремя бизнеса?

Дмитрий Павлов: Думаю, и то и то, потому что внедрение ОРВ также актуально в рамках внедрения стандарта АСИ по обеспечению благоприятного инвестиционного климата в субъектах РФ.

Олег Шестоперов: Я могу прокомментировать, там тоже Павлов занимается внедрением, замминистра экономики. Начинали они традиционно, в тех сферах, в которых уполномочен регион и в которых нужно проводить ОРВ, как контроль и надзор регионального уровня, распределение ограниченных ресурсов, лицензирование. Но задумались, они же были одними из первых, их до сих пор ставят все в пример и будут ставить, что это эффективный механизм сокращения расходов вообще. И не важно, предприниматели это или бюджет. И они пошли дальше. Распространили инструмент на госпомощь, на госпрограммы, т.е. эффективность расходования средств госпрограмм. Хотя, с одной стороны, организационный механизм всегда имеет нормативно-правовой блок. И стали смотреть. Инструмент ОРВ, взвешивание альтернативных вариантов, расчет издержек — применять и там. Кстати говоря, не они одни. В Москве очень заинтересовались. Почему-то ОРВ в Москве не вводится с точки зрения оценки проектов нормативных правовых актов, но элементы начали вводиться с точки зрения эффективности решений в отношении, например, IT-систем, т.е. вопрос так ставится — не сколько система будет стоить, а какие эффекты ее внедрения, желательно в деньгах, получают пользователи и государ-

ство. И делается это, как правило, по вариантам, потому что любой сервис можно как такую громадную железяку сделать, а можно облачную технологию применить, что может быть дешевле. И эти варианты через призму ОРВ рассматриваются. Они еще не называют это ОРВ, она сегодня лишь в отчетах звучит, которые мы делаем. Я думаю, рано или поздно мы зайдем таким путем, не прямо в лоб введем ОРВ, что пока невозможно, а с другой стороны, через госпрограммы, через расходование средств бюджета. В этом смысле можно говорить об обратной эволюции. А в Ульяновске, вероятно, эволюция пошла таким путем, потому что региональных актов, которые в ОРВ могут подпадать, их конечное количество, конечно. Как ни крути — основные барьеры и акты либо на муниципальном уровне, либо на федеральном. Это уже общепризнанно.

Рустам Акбердин: Это здорово, это можно всячески приветствовать, хоть здесь здравый смысл будет. Но на самом деле, даже осознавая важность и пользу от этого дела для бюджета, надо отдавать себе отчет, что все может этим и закончиться. Может сослужить и негативную службу, скажут — а Бог с ним, с бизнесом, давай лучше вот этим будем заниматься. Чтобы не выплеснули ребенка вместе с водой, потому что иногда это не совпадающие вещи. Бюджету здорово, а бизнесу не очень, потому

что речь идет о сокращении финансирования чего-то, т. е. всех программ.

Олег Шестопёров: Здесь, смотрите, два контролера есть. И все очень сильно зависит от эффективности деятельности департамента ОРВ. Они — главный методолог в стране, они внедряют в регионы. Если бы они определились со сферами в регионах, дали четкий ответ — что должно обеспечивать ОРВ и какие НПА должны такой оценке подвергаться, а какие нет. В рекомендациях, которые сегодня для регионов действуют, они устарели, когда их утверждали, не было еще постановления № 1318, не было 176-го закона. А второй контролер — это Генпрокуратура и ее органы на местах. Они очень интересно поступают с этим 176-м законом. Они сейчас его тормозят. Потому что трактуют его своеобразно. Например, когда ОРВ распространяют на сферу госпомощи, прокуратуры тормозят рассмотрение ОРВ на проекты актов, которые распределяют помощь или порядок установления распределения помощи, тормозят включение их в сферу ОРВ. Пока под предлогом, что это норма с коррупционным риском. Сейчас сильные позиции имеет, как это ни странно. Хотя закон рамочный, но такой резонанс в органах надзора.

Татьяна Радченко: Уважаемые коллеги, всем спасибо! Объявляю наш круглый стол закрытым.

Дзагурова Н. Б., канд. экон. наук, доцент кафедры экономического анализа организаций и рынков НИУ ВШЭ, г. Москва, ndzagourova@hse.ru

ОШИБКИ I И II РОДА В РЕГУЛИРОВАНИИ ВЕРТИКАЛЬНЫХ ОГРАНИЧИВАЮЩИХ СОГЛАШЕНИЙ¹

В работе обращается внимание на некоторые особенности торга между ошибками I и II рода в антитрасте, в частности при выборе режима регулирования вертикальных ограничивающих соглашений (ВОС). Обсуждаются возможные отклонения от принципиальной схемы торга, порожденные изолированным рассмотрением ошибок правоприменения и отдельными несогласованностями в режиме регулирования ВОС в России. Игровая постановка, приведенная во второй части статьи, предназначена для формализованного анализа внешних эффектов, порожденных ошибками правоприменения.

Ключевые слова: ошибки I и II рода, вертикальные ограничивающие соглашения, антимонопольное принуждение.

Введение

Со времени появления работ экономистов чикагской школы в 60-х гг. прошлого века вертикальные ограничивающие соглашения (ВОС) перестали трактоваться лишь как инструмент получения преимуществ в конкурентной борьбе, т. е. при взаимодействии «по горизонтали». За прошедшие десятилетия было разработано множество теоретических концепций, предлагающих иные объяснения причин распространенности ВОС и подчеркивающих их позитивное воздействие на эффективность вертикальных взаимодействий и увеличение благосостояния конечных потребителей².

Это способствовало распространению на анализ ВОС логики сопоставления потерь от ошибок I и II рода, т. е. схемы, активно применяемой в различных сферах. На-

пример, в медицине выбор степени чувствительности теста на присутствие заболевания диктуется соотношением ошибок I и II рода: повышение чувствительности теста ведет к понижению вероятности пропустить болезнь, но одновременно повышает вероятность ошибочного позитивного диагноза.

Впрочем, в отличие от медицины, где чувствительность теста влияет на вероятность ошибок I и II рода, но не обуславливает наличие или отсутствия самого заболевания, в государственном управлении нельзя не учитывать реакцию компаний, например, отказ от применения тех или иных соглашений или, напротив, их широкое распространение.

1. Ошибки I и II рода в регулировании ВОС

Подразумевая под «практиками» систематические действия фирм, связанные с реализацией некоторых соглашений, мы будем в дальнейшем обозначать как *G(good)* и *B(bad)* практики благотворные и вредные, добавляя звездочку при обозна-

¹ Статья подготовлена в рамках проекта Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ в 2013 г.

² Более подробно об этом сказано в (Дзагурова, Авдашева, 2010).

чении практик, признанных благотворными или же вредными регулятором (G^* и B^*).

В массовом сознании вероятности совершения регулятором ошибок I и II рода довольно часто ошибочно отождествляются с вероятностями признания благотворных практик вредными и, напротив, признания вредных практик благотворными, т. е. условными вероятностями $Prob(B^*|G)$ и $Prob(G^*|B)$.

Ошибка I рода действительно предполагает «ложное срабатывание» — признание благотворной практики вредной, в антимонопольном регулировании ее еще называют ошибкой избыточного регулирования (an over-enforcement error). Но вероятность совершения ошибки I рода есть условная вероятность, обратная $Prob(B^*|G)$, а именно $Prob(G|B^*)$, т. е. речь идет не о вероятности признания благотворной практики вредной, а о той вероятности, с которой практика, признанная регулятором вредной, на самом деле является благотворной.

Это определение вероятности совершения ошибки I рода позволяет приблизительно оценивать ее величину, пользуясь частным от деления количества полностью отмененных судом решений о нарушении антимонопольного законодательства к общему количеству обжалованных в суд обвинительных решений ФАС³.

Объясним различия между $Prob(B^*|G)$ и вероятностью совершения ошибки первого рода, т. е. $Prob(G|B^*)$, обратившись к основам теории вероятности.

Поскольку совместная вероятность выпадения двух событий A и C , т. е. $Prob(AC)$, может быть представлена двояким образом:

$$Prob(AC) = Prob(A|C)Prob(C) = \\ = Prob(C|A)Prob(A),$$

то

$$Prob(A|C) = \frac{Prob(AC)}{Prob(C)} = \frac{Prob(C|A)Prob(A)}{Prob(C)}.$$

³ Погрешность в определении ошибки I рода связана с тем, что далеко не все фирмы, столкнувшиеся с обвинительными решениями ФАС, обжалуют их в суде.

Этот результат носит название формулы Байеса. В соответствии с ней выражение для вероятности совершения ошибки I рода, которая традиционно обозначается α , имеет следующий вид:

$$\alpha = Prob(G|B^*) = \frac{Prob(B^*|G)}{Prob(B^*)} = \\ = \frac{Prob(B^*|G)Prob(G)}{Prob(B^*|B)Prob(B) + Prob(B^*|G)Prob(G)} = \\ = \frac{\gamma\rho}{(1-\delta)(1-\rho) + \gamma\rho},$$

где

$\gamma = Prob(B^*|G)$ — условная вероятность того, что благотворная практика будет признана вредной;

$\delta = Prob(G^*|B)$ — условная вероятность того, что, напротив, вредная практика будет признана благотворной;

$\rho = Prob(G)$ — доля благотворных практик.

Рассмотрим следующий пример. Предположим, что существуют некие априорные ожидания по поводу доли благотворных практик среди дел, анализируемых ФАС: $Prob(G) = 0,3$. Оценка практик, которую дает ФАС, не является абсолютно достоверной, а именно, существует 90%-ная вероятность того, что вредная практика будет признана вредной:

$$Prob(B^*|B) = 0,9 \\ (\text{соответственно, } \delta = Prob(G^*|B) = 0,1)$$

и лишь 60%-ная вероятность того, что благотворная практика будет оценена по достоинству:

$$Prob(G^*|G) = 0,6 \\ (\text{соответственно, } \gamma = Prob(B^*|G) = 0,4).$$

Определяя полную вероятность, с которой произвольная практика будет признана вредной $Prob(B^*)$, следует учесть не только возможность верной оценки вредной практики, но и возможность того, что вредной будет признана благотворная практика.

$$\begin{aligned} Prob(B^*) &= Prob(B^*|B) Prob B + \\ &+ Prob(B^*|G) Prob G = \\ &= (0,9 \cdot 0,7) + (0,4 \cdot 0,3) = 0,75 \end{aligned}$$

Второе слагаемое в этом выражении представляет собой совместную вероятность двух событий:

- 1) практика является благотворной (G);
- 2) практика получает негативную оценку регулятора (B^*)

$$\begin{aligned} Prob(B^*G) &= Prob(B^*|G)Prob(G) = \\ &= 0,4 \cdot 0,3 = 0,12. \end{aligned}$$

Разделив эту величину на вероятность того, что практика получит негативную оценку ФАС, мы получим вероятность совершения ошибки I рода:

$$\begin{aligned} \alpha &= Prob(G|B^*) = \frac{Prob(B^*G)}{Prob(B^*)} = \\ &= \frac{0,12}{0,75} = 0,16 \end{aligned}$$

(сравните с $\gamma = Prob(B^*|G) = 0,4$).

Вероятность совершения ошибок II рода («пропусков события» или ошибок недостаточного регулирования), обозначается как β .

$$\begin{aligned} \beta &= Prob(B|G^*) = \frac{Prob(G^*B)}{Prob(G^*)} = \\ &= \frac{Prob(G^*|B)Prob(B)}{Prob(G^*|B)Prob(B) + Prob(G^*|G)Prob(G)} = \\ &= \frac{\delta(1-p)}{\delta(1-p) + (1-\gamma)p}. \end{aligned}$$

В нашем примере

$$\begin{aligned} \beta &= Prob(B|G^*) = \frac{Prob(G^*|B)Prob(B)}{Prob(G^*)} = \\ &= \frac{0,1 \cdot 0,7}{(0,1 \cdot 0,7) + (0,6 \cdot 0,3)} = 0,28. \end{aligned}$$

(сравните с $\delta = Prob(G^*|B) = 0,1$).

Частные производные α по γ и δ положительны. Не только увеличение доли благотворных практик, ошибочно признаваемых вредными $\delta = Prob(G^*|B)$, делает более вероятной ошибку I рода, но и рост доли про-

пущенных вредных практик $\delta = Prob(G^*|B)$. Это можно объяснить следующим образом: чем выше доля пропусков событий, тем меньшее вредных практик будет признано таковыми, и, соответственно, тем выше будет доля благотворных практик в числе практик, признанными вредными.

Аналогично для ошибок II рода: положительными являются частные производные не только по δ , но и по γ . Иначе говоря, на вероятность ошибок II рода позитивно влияет не только увеличение доли «пропусков события» $\delta = Prob(G^*|B)$, но и возрастание вероятности ошибочной оценки благотворных практик $\gamma = Prob(B^*|G)$. Оно сокращает долю благотворных практик в общем числе практик, признанных благотворными, и, соответственно, увеличивает долю вредных практик β .

Вероятности ошибок I и II рода также непосредственно зависят от доли благотворных практик p . Увеличение p повышает вероятность ошибок I рода и понижает вероятность II рода (в этом легко убедиться, взяв производные этих вероятностей по p). Кстати говоря, на величину ошибок I и II рода тем самым оказывает воздействие и изменение количества дел, анализируемых ФАС. В частности, их уменьшение, приводящее к более тщательному отбору, должно вести к увеличению доли вредных практик в общей массе антимонопольных разбирательств, и понижать тем самым вероятность ошибок I рода.

2. Специфика ошибок I и II рода в регулировании ВОС и торг между ними

Принято полагать, что за выбором степени жесткости режима регулирования стоит торг между ошибками I и II рода (см. рис. 1), поскольку ужесточение режима регулирования (например понижение порогового значения рыночной доли, которая делает допустимой применение фирмами тех или иных разновидностей ВОС) приводит к увеличе-

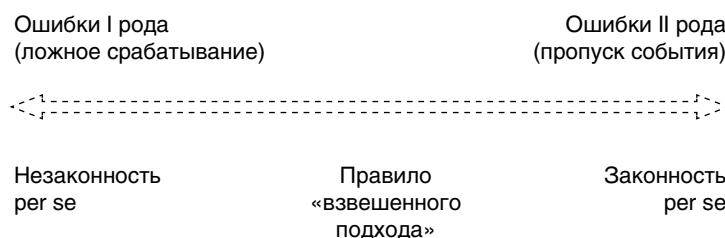


Рис. 1. Торг между ошибками I и II рода

нию вероятности появления ошибок I рода («ложное срабатывание»), в то время как его либерализация способствует повышению вероятности возникновения ошибок II рода («пропуск события»). «Идеальная» модель регулирования должна балансировать ожидаемые потери, сопряженные с ошибками I и II рода, что достигается при равенстве предельных величин этих потерь.

Как уже отмечалось выше, при обсуждении ошибок I и II рода в антитрасте нельзя не учитывать внешние эффекты, т.е. реакцию фирм на избранный режим регулирования. Ошибки I рода, приводящие к тому, что компании вынуждены отказываться от применения эффективных практик, чреваты серьезными потерями для экономики в целом, причем особенно болезненными являются ошибки, допущенные при регулировании вертикальных взаимодействий. Горизонтальные соглашения между конкурентами прямо влияют на степень конкурентности рынков, но оказывают лишь опосредованное воздействие на эффективность вертикальных взаимодействий. Напротив, вертикальные ограничивающие соглашения между фирмами могут лишь косвенно ограничивать конкуренцию на рынках⁴, но имеют непосредственное влияние на эффективность взаимодействия продавца и покупателя.

Следует также принять во внимание то обстоятельство, что признание бизнес-практики соглашением, нарушающим нор-

мы антимонопольного регулирования, имеет больший резонанс, чем не всегда очевидный для сторонних наблюдателей пропуск вредной практики. Все это (наряду со способностью рынков отчасти компенсировать ошибки II рода) объясняет большую предпочтительность «пропуска события» по сравнению с «ложным срабатыванием» в регулировании ВОС⁵.

3. Факторы, обуславливающие отклонения от торга между ошибками I и II рода в регулировании ВОС

Не ставя под сомнение обратную зависимость между ошибками I и II рода, в этом разделе хочется обратить внимание на то обстоятельство, что применение описанной выше теоретической схемы в антимонопольном регулировании требует некоторой осторожности. Речь идет о возможной «сонаправленности» изменения вероятностей ошибок I и II рода, обусловленной непоследовательностью в формировании системы регулирования ВОС, а также отсутствием четкого разграничения ошибок правоустановления и ошибок правоприменения.

3.1. Ошибки правоприменения, не подчиняющиеся логике торга между ошибками I и II рода

Представляется, что анализ ошибок I и II рода в антитрасте может быть более успешным при их детальном рассмотрении, предполагающем выделение:

⁴ Не говоря уже о том, что оно не всегда является негативным, поскольку ослабление внутрибрендовой конкуренции может с избытком компенсироваться усилением межбрендовой конкуренции.

⁵ Подробнее об этом см. (Rizzolli, Stanca, 2012).

- ошибок правоустановления (ОПУ), вызванных несовершенством законодательной базы, в результате чего запрет налагается на использование благотворных практик (ОПУ I), и в то же самое время отсутствуют законодательные барьеры для применения неблаготворных практик (ОПУ II);

- ошибок правоприменения (ОПП), препятствующих использованию компаниями легальных практик (ОПП I) и допускающих незаконные практики (ОПП II) (см. табл. 1).

Таблица 1

**Ошибки правоустановления
и правоприменения**

	Ошибки антимоно- польного регулиру- вания	Ошибки правоуста- новления (ОПУ)	Ошибки правопри- менения (ОПП)
I рода	Принятие решений о запрете благотворных практик	Законодательный запрет благотворных практик	Наложение запрета на применение легальных практик
II рода	Допущение вредных практик	Легализация вредных практик	Допущение незаконных практик

Смешение ошибок правоустановления и ошибок правоприменения (или же отождествление последних с ошибками антимонопольного регулирования в целом) крайне нежелательно. По отношению к ошибкам правоприменения не вполне корректно применять логику описанного выше торго между ошибками I и II рода, предполагающего, что увеличению α сопутствует понижение β , и наоборот.

Представляется, что ошибки правоприменения обоих родов тем ниже, чем ближе мы находимся к режиму запрета (или допущения) *per se*. Сопоставим режим признания практик незаконными *per se* и режим их регулирования на основе правила «взвешенного подхода». «...запрет как таковой (запрет *per se*) в антимонопольном регулировании означает достаточность установления соответствия деятельности или соглашений, за-

прещенным в законе. Если такое соответствие установлено, субъекты, совершившие данные действия или заключившие указанные соглашения, признаются виновными в нарушении антимонопольного законодательства. В свою очередь, правило «взвешенного подхода» допускает ограничение конкуренции, если данная практика приводит к выигрышам потребителей и суммарный эффект от применения ограничений оказывается положительным (потери от ограничения конкуренции перекрываются выигрышами от повышения эффективности)»⁶.

Ошибки, возникающие в том и другом случае, имеют совершенно разный смысл. В первом случае это ошибки, вызванные неверной оценкой того, происходило ли само действие (т.е. применялась ли сама практика). При этом основную сложность может представлять определение границ рынка. Во втором случае речь идет об ошибках, состоящих в неверной оценке контр- и проконкурентных последствий, что является более сложной задачей. Соответственно, вероятности ошибок обоого рода оказываются выше при применении правила «взвешенного подхода».

Смешение различных интерпретаций ошибок I и II рода может оказаться особенно опасным при попытках оценивать деятельность антимонопольного органа на основании доли совершенных им ошибок I рода. Как уже отмечалось выше, она может быть приблизительно оценена как «количество полностью отмененных судом решений о нарушении антимонопольного законодательства к количеству обжалованных в суд решений ФАС».

Речь идет о том, что применение этого показателя создает стимулы к ужесточению проводимой политики регулирования. Сейчас эти стимулы создают сами руководители ФАС, вновь включившие показатель в обновленный и существенно сокращенный перечень показателей эффективности

⁶ Шаститко А. Е. Конкуренция и антимонопольная политика в неонавстрийской теории. С. 106.

деятельности руководителя Федеральной антимонопольной службы в сфере развития конкуренции, утвержденный Приказом ФАС России от 22 февраля 2013 года⁷. При этом очевидно, что и деятельность руководителей региональных подразделений ФАС также оценивается на основании сходных показателей.

Никоим образом не обвиняя ФАС (несомненно, продолжающую оставаться наиболее профессиональным и эффективно работающим органом государственного управления) в манипулировании показателями, хотелось бы лишь указать на необходимость крайней осторожности в использовании подобной отчетности.

Во-первых, по своей собственной инициативе обращаясь сегодня к данным о сокращении ошибок правоприменения I рода как индикатору эффективности работы ФАС, ее руководители должны быть готовы к тому, что завтра возможное повышение вероятности этих ошибок будет воспринято как индикатор снижения качества работы антимонопольного органа. Особую остроту этой проблеме придает традиционное ожидание понижения вероятности ошибок I рода (и повышения вероятности ошибок II рода) при переходе от запретов *per se* к иному, более гибкому режиму антимонопольного регулирования, основанному на применении правила «взвешенного подхода». Как отмечалось выше, оно маловероятно, коль скоро речь идет об ошибках правоприменения, совершаемых регулятором. Более реалистичный сценарий одновременного возрастания ошибок правоприменения обоих родов может быть не принят в расчет вышестоящими инстанциями. Тем самым руководство ФАС окажется перед нелегким выбором между собственными намерениями либерализовать законодательство и расши-

рить применение «взвешенного подхода», с одной стороны, и неизбежно сопутствующим этому процессу ухудшением отчетных показателей, с другой.

Во-вторых, несмотря на то обстоятельство, что рассматриваемый показатель дает приблизительную оценку уровня ошибок I рода, он также имеет и свои недостатки, а именно, обладает значительным потенциалом для искажений.

Нельзя не согласиться с тем, что чем более эффективно работает антимонопольный орган, тем ниже при прочих равных условиях уровень ошибок I рода. Но при этом следует иметь в виду часто обсуждаемый в организационной экономике принцип «вы получаете то, за что платите (you get that you pay for)». Речь идет, в частности, о том, что даже внешне информативные показатели могут «деградировать» или становиться дисфункциональными, когда они начинают использоваться для построения стимулов. Это происходит в тех случаях, когда у агентов существует возможность «работы на показатель», т. е. увеличивать значение этого показателя при том, что «истинные» результаты окажутся не затронутыми или даже ухудшатся в результате этой активности. Возможности для этого теоретически присутствуют и в сфере антимонопольного регулирования: введение тотальных запретов (или тотальных допущений) способно довести долю успешно завершенных дел до 100%.

Кстати, иным способом достижения благополучных показателей (не столько альтернативным, сколько дополняющим) является понижение размеров налагаемых штрафов, приводящее к сокращению доли компаний, обращающихся в суд после того, как ФАС признала их виновными в нарушении норм антимонопольного регулирования.

3.2. Непроработанность законодательной базы антимонопольного регулирования ВОС

Во многом близкое европейским аналогам, российское законодательство в облас-

⁷ Приказ ФАС России «Об утверждении Методики расчета значений показателей эффективности деятельности руководителя Федеральной антимонопольной службы в сфере развития конкуренции» от 22 февраля 2013 г.

ти регулирования ВОС в то же самое время значимо отличается от них по степени проработанности, в результате чего могут возникать отклонения от обратной зависимости между потерями от ошибок I и II рода. Возникновению подобной ситуации, в частности, способствовало принятие ФЗ № 381 от 28.12.2009, который обычно сокращенно называют законом «О торговле»⁸. В тексте этого закона (ст. 13) вводится обширный перечень действий, запрещенных в отношениях между поставщиками продовольственных товаров и торговыми сетями практически безотносительно к размерам рыночных долей контрагентов. В частности, запрет был наложен на некоторые относительно безобидные неценовые ВОС⁹. Но в то же самое время он допустил возможность фиксации минимальных цен перепродажи¹⁰, что прямо противоречит тексту закона «О защите конкуренции»¹¹, предполагающему более жесткий режим регулирования именно этой разновидности ВОС.

Большую опасность представляют собой также ошибки правоустановления, сопряженные с неверной интерпретацией экономических понятий, которые затрагиваются при определении антимонопольного регулирования ВОС. Трактуя любое различие в условиях контрактов как дискриминационное; обвиняя фирмы в ограничении конкуренции за отказ продавать продукцию контрагентам независимо от того, какова мотивация такого рода отказов; фокусируя внимание на ущербе, который ВОС предположительно наносят интересам конкурентов, антимоно-

польный орган рискует оказаться не просто вовлеченным в споры хозяйствующих субъектов, но и выступить в абсолютно несвойственной роли инструмента ограничения конкуренции. Высокую активность при подаче в ФАС жалоб, касающихся ВОС, проявляют дистрибьюторы, участвующие в конкурсах, проводимых в рамках системы государственных закупок. Подталкиваемая ими ФАС может одновременно усугубить ошибки I рода (на рынке первичной дистрибуции) и ошибки II рода (на региональных рынках государственных закупок).

4. Анализ внешних эффектов, сопутствующих регулированию ВОС: игровые постановки

Изложенные выше соображения могут быть учтены при рассмотрении игровых моделей взаимодействия между регулятором и фирмой. Нашей задачей при этом является иллюстрация того воздействия, которое оказывают на характер этого взаимодействия степень проработанности правовых норм, точнее того, в какой степени внятыми для фирм являются нормативные акты, регулирующие ВОС.

Говоря о степени проработанности правовых норм, мы не отождествляем их с уровнем детализированности последних. В ряде случаев более тщательная проработка правовых актов действительно предполагает более детальное их изложение (или же подготовку сопутствующих рекомендаций по их применению). И в этом направлении предстоит сделать еще очень много: несколько кратких статей ФЗ «О защите конкуренции» следовало бы сопроводить многостраничными комментариями, подобно тому, как это сделано в ЕС. Но в целом речь идет о процессе более широкой направленности, не сводимом лишь к уточнению деталей, а именно, о прояснении логики регулирования, устранении внутренних противоречий и восполнении пустот в тексте самих законодательных актов.

⁸ Полное его название — «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации».

⁹ Ст. 13, часть 1 (1) Федерального закона от 28.12.2009 № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации».

¹⁰ Ст. 13, часть 1 (2е) Федерального закона от 28.12.2009 № 381-ФЗ.

¹¹ Федеральный закон № 135-ФЗ «О защите конкуренции» (ред. от 18.07.2009, ст. 11, ч. 2).

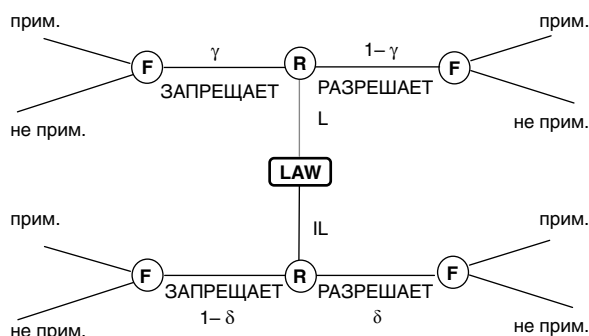


Рис. 2. Дерево игры с совершенной информацией: фирмы обладают достоверной информацией о том, является ли практика законной

Собственно, степень детализированности правовых актов (во всяком случае, если касаться принципиальных различий между семействами права) во многом детерминирована выбором, осуществляемым в торге между предполагаемыми ошибками правоустановления и правоприменения: чем более подробным является текст закона, тем (при прочих равных условиях) ниже вероятность ошибок правоприменения, но тем выше плата за совершенные ошибки правоустановления. Различные системы права: применяемое в Англии и США прецедентное общее право (common law), и кодифицированное гражданское право (civil law), распространенное в континентальной Европе, России, Японии и пр., могут (с поправкой на их обусловленность предшествующим развитием) интерпретироваться как различные исходы этого торга.

В дальнейшем будем классифицировать практику как благотворную или вредную (G или B) не саму по себе, а лишь в соответствии с принятыми законодательными нормами регулирования (в качестве G или B рассматриваются не благотворные или же вредные практики, а практики, которые классифицируются как таковые в соответствии с действующими законодательными нормами). Соответственно, обозначаться они будут как L (legal) и IL (illegal).

Игра начинается в центре рис 2. Первый ход в ней делает игрок Право (Law), опре-

деляя правовые нормы регулирования практики (собственно, подобным игроком является ФАС).

Руководствуясь этими нормами, Регулятор (R), вступающий в игру на следующем этапе, разрешает или запрещает применение практики. В качестве подобного игрока можно было бы рассматривать региональные управления ФАС.

Последний ход делает игрок Фирма (F), принимающая решение о том, следует ли ей применять практику или же отказаться от ее применения.

Регулятор может прибегнуть к одной из четырех чистых стратегий:

- «разрешать, если L; запрещать, если IL»;
- «запрещать, если L; разрешать, если IL»;
- «разрешать всегда» (т.е. «разрешать, если L; разрешать, если IL»);
- «запрещать всегда» (т.е. «запрещать, если L; запрещать, если IL»);

Ошибки правоприменения могут интерпретироваться как использование регулятором смешанной стратегии, характеризуемой значениями вероятностей γ и δ : «запрещать с вероятностью γ , если L; разрешать с вероятностью δ , если IL».

Чем меньше возможностей в законодательных актах оставлено для искажения изначально заложенного смысла, тем (при прочих равных условиях) меньше вероят-

ность совершения ошибок правоприменения. Будем предполагать, что различным правовым нормам регулирования соответствуют различные сочетания вероятностей совершения регулятором ошибок правоприменения I и II рода, не строя пока никаких гипотез о характере их взаимосвязи.

Заметим, что в некоторой степени ошибки правоприменительной практики могут быть всего лишь естественной реакцией на негибкость правовых норм и даже отчасти компенсировать ошибки правоустановления. Например, это происходит тогда, когда антимонопольные органы ослабляют внимание к применению компаниями практик, остающихся незаконными, но уже признанных благотворными (ОПУ I + ОПП II), т. е. правовая норма перестает использоваться. Такого рода ошибки правоприменения — своего рода функциональная адаптация, повышающая гибкость системы антимонопольного регулирования в условиях, когда изменения формальных (правовых) норм затруднено и/или требует дополнительного времени. Представляется, что нечто подобное произошло с таким видом ВОС, как установление поставщиком максимальной цены перепродажи товара. Фактически режим регулирования этого ВОС смягчился еще до формального введения различных режимов регулирования вертикальных соглашений об установлении минимальной и максимальной цены перепродажи (п. 2 ст. 11 ФЗ «О защите конкуренции»).

Сделав эту оговорку, в дальнейшем будем полагать, что допущение нелегальных, так же как и запрет легальных практик, не носят намеренного характера, будучи всецело обусловленными качеством правовой базы регулирования (при заданном уровне компетентности Регулятора и проч.).

Информационная структура игры может существенно различаться в зависимости от того, насколько внятыми являются действующие законодательные нормы с точки

зрения фирм, вступающих в игру последними и делающими выбор между применением бизнес-практики и отказом от ее применения.

При построении дерева игры, изображенного рис. 2, предполагалось, что законодательные нормы позволяют фирмам идентифицировать применяемую ими практику как легальную или нелегальную. Если фирмы осознают, действует ли регулятор в соответствии с законодательными нормами или совершает ошибку того или иного рода, то они имеют сильные стимулы для обращения в суд с целью оспорить запрет, наложенный регулятором на применение легальной практики.

К сожалению, современные правовые нормы регулирования ВОС в РФ, несмотря на их несомненное принципиальное сходство с европейскими аналогами, не обладают ни их степенью детализированности, ни их внутренней согласованностью¹². Принятие третьего пакета поправок к этому закону в декабре 2011 г. привело к значительным положительным сдвигам в регулировании ВОС. В частности, была введена дифференциация режимов регулирования ценовых ВОС в зависимости от того, идет ли речь об установлении минимальной или максимальной цены (п. 2 ст. 11 ФЗ «О защите конкуренции»). Претерпела изменения норма, запрещающая ограничение конкуренции путем «координации согласованных действий» (ч. 5 ст. 11 ФЗ «О защите конкуренции» вместо ч. 3 ст. 11 закона в прежней редакции). В про-

¹² См. например: Юсупова Г. Ф. Проблемы противодействия ограничивающим конкуренцию соглашениям в российской антимонопольной политике // Современная конкуренция. 2009. № 2 (14). С. 31–43; Кинев А. Ю. Классификация антиконкурентных соглашений в антимонопольном законодательстве Российской Федерации // Современная конкуренция. 2011. № 1 (25). С. 72–96; Шалашова М. Е. Электронная коммерция в ЕС: новые нормы регулирования вертикальных ограничивающих соглашений в сфере интернет-торговли // Современная конкуренция. 2012. № 2 (32). С. 60–68.

шлом она упоминалась в обвинительных решениях ФАС по поводу установления максимальных и рекомендованных цен перепродажи и отказа продавать¹³. В новой редакции закона существенно сокращен перечень последствий «координации согласованных действий», которые дают основания для возбуждения дела. Более того, запрет *per se* заменен на разбирательство на основе применения правила «взвешенного подхода».

Но правовая база этого регулирования остается несовершенной.

Во-первых, это касается нарушения логики регулирования ВОС с точки зрения опасности, которую они создают для поддержания конкурентности рынков. Возникает ощущение, что содержательно важные соображения при этом приносятся в жертву во имя упрощения норм регулирования.

Например, в тексте закона выделены разновидности ВОС, полагаемые особо опасными (установление минимальной цены перепродажи и эксклюзивные контракты). Их применение запрещено *per se* при превышении рыночной доли в 20% и разрешено (так же как и применение всех прочих ВОС), если эта доля (точнее, эти доли — поскольку речь идет о долях и продавца и покупателя «на всех рынках») ниже 20%. В европейской практике для подобных категорий ВОС пороговое значение рыночной доли установлено на уровне 15%, в то время как для всех прочих оно достигает 30%. Подобная дифференциация выглядит весьма разумной и заслуживает учета при формировании российских правовых норм регулирования ВОС.

Вторым примером может служить явно напрашивающийся отход от регулирования, построенного на оценке рыночных долей каждого из участников ВОС на любом товар-

ном рынке (ст. 12), и введение пороговых значений долей, варьируемых в зависимости от того, идет ли речь о доле продавца или покупателя.

Во-вторых, определенные проблемы продолжает порождать некоторая невнятность правовых норм, допускающая их расширенное и искаженное толкование. Например, несмотря на модификацию нормы о запрете «координации согласованных действий», она по-прежнему делает рискованным применение ВОС, которые по своей природе предполагают координацию действий участников этих соглашений¹⁴. Применение этой нормы ограничивает построение дистрибьюторских сетей в соответствии с общепринятыми западными образцами, создавая нежелательную неопределенность по поводу правомерности применения тех или иных ВОС.

Недоработанность юридических норм регулирования приводит к тому, что приведенная выше игра претерпевает изменения (в данном случае мы не касаемся ошибок правоустановления, подобных недопустимо жесткому или, напротив, избыточно мягкому регулированию тех или иных практик, а говорим лишь об их невнятности, открывающей возможности для множественных интерпретаций). Четыре позиции, в которых фирма принимает решения о применении запрещенных или же разрешенных регулятором практик, сливаются в два «информационных множества».

Информационное множество, состоящее из нескольких позиций, возникает в результате того, что игрок вынужден принимать решение, не обладая информацией о том, какие ходы были сделаны прочими игроками (или им самим) на предшествующих стадиях игры. Попав в такое информационное множество, игрок не осознает, в какой именно его позиции он находится. Соответственно, при выборе стратегии он руководствуется так называемыми «вероят-

¹³ Подробнее об этом: Дзагурова Н. Б. Практика регулирования вертикальных взаимодействий: вертикальные ограничения с точки зрения координации согласованных действий // Вопросы экономики. 2011. №5. С. 103–113.

¹⁴ Подробнее об этом (Дзагурова, 2011).

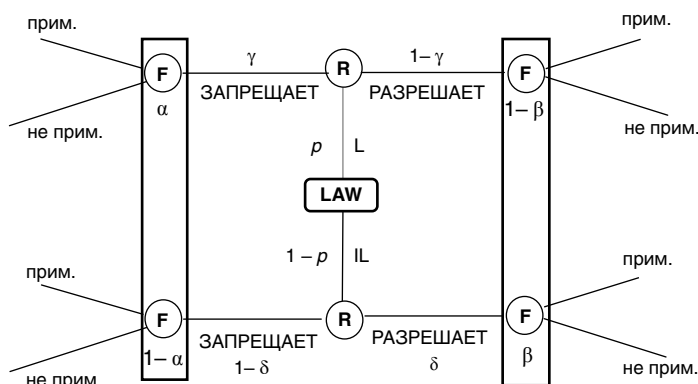


Рис. 3. Дерево игры с несовершенной информацией: фирмы не обладают достоверной информацией о том, является ли практика законной

ностными ожиданиями (*probability beliefs*)», т. е. вероятностями, приписываемыми им нахождению в той или иной позиции этого информационного множества. Обычно информационные множества выделяются на дереве игры путем соединения этих позиций пунктирной линией или же наложения на входящие в него позиции некоей замкнутой фигуры (так как это сделано на рис. 3).

Собственно, возможным вариантом игры было бы введение в число игроков Природы (Nature), которая определяла бы вероятности того, что фирмы будут идентифицировать практику как (1) легальную, (2) нелегальную, или же (3) не имея возможности судить о том, относится ли практика к категории легальных, станут руководствоваться ожиданиями, обусловленными уровнем ошибок правоприменения I и II рода:

$$\alpha = \text{Prob}(L \text{ I запрещено}),$$

$$\beta = \text{Prob}(IL \text{ I разрешено}).$$

Однако ограничимся лишь последним случаем, предположив, что фирмы не обладают достоверной информацией о том, является ли практика легальной.

В то же самое время предположим, что Фирма знает ход игрока Регулятор (запрет или разрешение практики). Например, Фирма может обратиться за консультацией к Регулятору или же судить о его позиции в от-

ношении допустимости применения практики по уже возбужденным делам.

Итак, дерево игры выглядит следующим образом (см. рис. 3).

Чистые стратегии игрока Фирма:

- «применять только в том случае, если разрешено (применять, если разрешено; не применять, если запрещено)»;
- «применять только в том случае, если запрещено (не применять, если разрешено; применять, если запрещено)»;
- «применять всегда (применять, если разрешено; применять, если запрещено)»;
- «не применять никогда» (не применять, если разрешено; не применять, если запрещено)».

Проанализируем наилучшие реакции (*best responses*) фирм на описанную выше смешанную стратегию регулятора «запрещать с вероятностью γ , если L; разрешать с вероятностью δ , если IL», применение которой обусловлено ошибками I и II рода. Для простоты предположим, что фирмам предпочтительнее применять разрешенную регулятором практику, чем отказываться от ее использования. В то же самое время даже недвусмысленно запрещенная регулятором практика может применяться ими ввиду незначительности налагаемых им штрафов, высокого уровня ошибок правоприменения и пр. Кстати, существенным моментом, ве-

дущим к применению запрещенной практики, может оказаться также активность прочих регуляторов, задающих стимулы, конкурирующие со стимулами, выстраиваемыми регулятором. Отказ от применения практики, запрещенной российским регулятором, в ряде случаев может быть чреват для фирмы еще большими потерями и штрафами. Например, построение сетей авторизованных (уполномоченных) дилеров, вызывавшее серьезные возражения у ФАС, в подавляющем большинстве случаев связано с опасениями поставщиков столкнуться с обвинениями в нарушении антикоррупционного законодательства США, под которое подпадают все компании, чьи ценные бумаги торгуются на американских фондовых биржах. Эта ситуация есть типичное проявление множественности принципалов (common agency) с сопутствующей этой ситуации множественностью целей (multitasking), которые в данном случае оказываются конкурирующими (замещаемыми) с точки зрения агентов (фирм).

Итак, при запрете практики антимонопольным органом, она все же будет применяться фирмой, если ее ожидаемая полезность EU^F (firm's expected utility) окажется выше, чем при отказе от применения практики:

$$EU^F(\text{применять I запрещено}) > EU^F(\text{не применять I запрещено}).$$

Тем самым, при выполнении этого условия фирма будет придерживаться стратегии «применять всегда (применять, если разрешено; применять, если запрещено)», в противном случае — стратегии «применять только в том случае, если разрешено».

Выбор той или иной стратегии обусловлен:

- выигрышем, сопряженным с применением запрещенной практики;
- вероятностью того, что нарушение будет обнаружено;
- издержками, сопряженными с оспариванием в суде обвинительного решения регулятора;

- уровнем штрафов, взимаемых с фирмы при обнаружении нарушения антимонопольных норм и пр.

Будем полагать, что эти величины заданы. Это позволит сконцентрировать внимание на воздействии, которое оказывают на принятие решения от том, следует ли применять практику, вероятности совершения ошибок правоприменения I и II рода.

Фирмы неоднородны, и для некоторой их части будет предпочтительно следование введенным регулятором запретам, в то время как остальные будут их нарушать. Эта ситуация может быть описана как применение игроком Фирма смешанной стратегии «применять, если разрешено; применять с вероятностью ϵ , если запрещено».

Может показаться, что доля ϵ тем выше, чем выше вероятность ошибок II рода, но это не так, поскольку речь в данном случае идет не о вероятности, с которой фирма не будет поймана, нарушив запрет регулятора (эти величины были зафиксированы). Под ошибкой второго рода β в игре подразумевается вероятность того, что разрешенная Регулятором практика является нелегальной. Поскольку мы предположили, что игрок Фирма применяет все разрешенные регулятором практики, то доля нарушителей ϵ не зависит от β (по крайней мере, непосредственно).

Но она зависит от ожиданий фирм по поводу уровня ошибок I рода, совершаемых регулятором, т. е. от того, каковы шансы фирм быть освобожденными судом от наказания за применение практики, запрещенной регулятором. При прочих равных условиях, чем выше величина α , тем для большего количества фирм будет выполняться условие (и тем выше будет доля ϵ):

$$EU^F(\text{применять I запрещено}) > EU^F(\text{не применять I запрещено}).$$

Собственно, с учетом сказанного выше, рассмотренную выше динамическую игру можно свести к простой биматричной игре между игроками Право и Фирма, в кото-

рой бы учитывались ошибки I рода, совершаемые регулятором (см. табл. 2). Игрок Фирма следует уже описанной выше смешанной стратегии «применять, если разрешено; применять с вероятностью ϵ , если запрещено», которую можно сократить следующим образом: «применять запрещенную практику с вероятностью ϵ ».

Игрок Право придерживается в отношении запрещенной практики смешанной стратегии

«L с вероятностью α ;
IL с вероятностью $(1 - \alpha)$ »,

где α — ошибка правоприменения I рода, порожденная действиями регулятора.

Таблица 2

Матрица игры между Правом и Фирмой

		Фирма		
		Применять	Не применять	
Право	L	..., ...	..., ...	α
	IL	..., ...	..., ...	$1 - \alpha$
		ϵ	$1 - \epsilon$	

Достижение равновесия (ϵ^* , α^*) предполагает, что априорные ожидания фирм по поводу легальности запрещенной практики (α) оказались верными. Фирмы руководствовались ими, выбирая между применением запрещенной практики или отказом от ее использования. В результате у них не возникает желания изменить свое решение (пополнить ряды нарушителей или, напротив, прекратить применение практики, несмотря на то что они сами не «попались»). С другой стороны, подтвердились и априорные ожидания Закона по поводу доли нарушителей ϵ , и, соответственно, у него не возникает желания изменить правовой режим регулирования, которому соответствует равновесный уровень ошибок Регулятора α^* .

Что произойдет в неравновесном состоянии, если мы допустим гипотетическую возможность изменить ранее сде-

ланный ход? Если фирмы убедятся в том, что уровень ошибок I рода выше, чем они предполагали, то они расширят применение запрещенной практики. Если Регулятор не сможет (или не сочтет необходимым) противостоять возрастающему потоку нарушений правовых норм, то он рискует запустить процесс, подобный неблагоприятному (враждебному) отбору: чем выше доля ошибок, совершенных регулятором, тем большая доля фирм нарушает закон; чем выше уровень нарушений, тем выше уровень ошибок и т. д. С этой точки зрения необходимо давление на Регулятора со стороны игрока Право, нацеленное как непосредственно на понижение ошибок I рода, так и на понижение величины $\delta = Prob(IL)$, косвенно влияющей на вероятность ошибок I рода.

Альтернативным путем является достижение равновесия за счет пересмотра правовых основ регулирования, предполагающего переход к иному сочетанию ошибок I и II рода.

Заключение

Регулирование вертикальных ограничивающих соглашений требует особой осторожности. Будучи менее опасными для поддержания конкурентности рынков, чем горизонтальные соглашения участников рынка, ВОС в то же самое время являются важным инструментом повышения эффективности взаимодействий между продавцами и покупателями.

В работе обсуждение специфики ошибок I и II рода при регулировании ВОС дополнено традиционным рассмотрением торга (обратной зависимости) между ними. Наряду с этим внимание заостряется на возможных причинах отклонения от этого торга при (1) изолированном рассмотрении ошибок правоприменения, и (2) при непоследовательности политики регулирования ВОС в целом.

Известно, что неопределенность по поводу допустимости применения тех или

иных ВОС, порождаемая недоработанностью правовых основ их регулирования, представляет собой опасность с различных точек зрения. Ее негативные последствия не сводятся к неправомерному наказанию фирм или же пропущенным нарушениям правовых норм. Еще более болезненными могут оказаться сопутствующие внешние эффекты, в частности, массовый отказ от применения эффективных практик, вызванный опасениями подвергнуться наказанию со стороны антимонопольного органа.

В статье делается попытка формализовать анализ этих внешних эффектов. В частности, построена динамическая игра с несовершенной информацией, в которой участвуют три игрока: Право, Регулятор и Фирма. Последняя не может оценить то, является ли практика легальной, но при этом знает ход Регулятора, который запрещает или же разрешает применение практики. При этом ошибки правоприменения, совершенные Регулятором, интерпретируются как применение игроком Право смешанной стратегии: «запрещать с вероятностью γ , если практика легальна; разрешать с вероятностью δ , если нелегальна». Вероятности, характеризующие смешанную стратегию игрока Фирма, обусловлены долей фирм, решившихся на применение практики, запрещенной Регулятором. Анализ динамической игры позволяет редуцировать ее, приведя к биматричной игре между игроком Право и игроком Фирма, нахождение равновесия в смешанных стратегиях для которой не представляет сложности. Этот подход к моделированию внешних эффектов открывает возможности сравнительного анализа альтернативных путей понижения уровня ошибок правоприменения I рода. Представляется, что в настоящий момент в РФ более продуктивным является устранение ошибок правоустановления, оказывающих непосредственное влияние на уровень ошибок правоприменения. Несомненный интерес представляет дальней-

ший анализ того, каким образом могут сказаться на выборе правового режима регулирования ВОС, осуществляемого игроком Право, возможные отклонения от традиционного торга между ошибками правоприменения I и II рода.

Список литературы

1. Авдашева С. Б., Дзагурова Н. Б. Вертикальные ограничивающие контракты и их интерпретация в антимонопольном законодательстве // Вопросы экономики. 2010. № 5. С. 110–122.
2. Гинзбург Д. Злоупотребление доминирующим положением в конкурентном законодательстве США. Материалы российско-американского семинара по вопросу применения антимонопольного законодательства (8–9 июля 2010 г.). URL: http://www.fas.gov.ru/analytical-materials/analytical-materials_30335.html (дата обращения 12.10.2010).
3. Дзагурова Н. Б., Авдашева С. Б. Современные теоретические подходы к анализу эксклюзивных соглашений и законодательные нормы их регулирования // Вопросы государственного и муниципального управления. 2010. № 1. С. 69–88.
4. Дзагурова Н. Б. Практика регулирования вертикальных взаимодействий: вертикальные ограничения с точки зрения координации согласованных действий // Вопросы экономики. 2011. № 5. С. 103–113.
5. Дзагурова Н. Б. Неоднозначность торга между ошибками I и II рода в регулировании вертикальных ограничивающих соглашений // В кн.: XII Международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества (апрель 2011 г.). В четырех книгах. Книга 4 / отв. ред.: Е. Г. Ясин. Кн. 4. М.: Издательский дом НИУ ВШЭ, 2012. С. 228–236.
6. Приказ ФАС России «Об утверждении Методики расчета значений показателей эффективности деятельности руководителя Федеральной антимонопольной службы в сфере развития конкуренции» от 22 февраля 2013 г.
7. Кинев А. Ю. Классификация антиконкурентных соглашений в антимонопольном законодательстве Российской Федерации // Современная конкуренция. 2011. № 1 (25). С. 72–96.

8. Шалашова М. Е. Электронная коммерция в ЕС: новые нормы регулирования вертикальных ограничивающих соглашений в сфере интернет-торговли // Современная конкуренция. 2012. № 2 (32). С. 60–68.
9. Шаститко А. Е. Конкуренция и антимонопольная политика в неоавстрийской теории. URL: <http://www.seinstitute.ru/Files/Z6-p81-113.pdf> (дата обращения 03.11.2012).
10. Шаститко А. Е. Экономические эффекты ошибок в правоприменении и правоустановлении. М.: Издательский дом «Дело», РАНХиГС, 2013.
11. Юсупова Г. Ф. Проблемы противодействия ограничивающим конкуренцию соглашениям в российской антимонопольной политике // Современная конкуренция. 2009. № 2 (14). С. 31–43.
12. Bovet C. (2008) Refusal to Supply Customers under Article 82 EC. 2008. URL: http://www.unige.ch/droit/mbl/upload/pdf/MEMOIRE_Marjolein_Tapking.pdf (дата обращения 05.09.2010).
13. Garoupa N., Rizzoli M. Wrongful Convictions Do Lower Deterrence. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 2012, vol. 168, No 2. P. 224–231.
14. Guidelines on Vertical Restraints. Official Journal of the European Union 19.5.2010.
15. Rizzolli, Matteo, and Luca Stanca, Judicial Errors and Crime Deterrence: Theory and Experimental Evidence, *Journal of Law and Economics*, University of Chicago Press, 2012, vol. 55 (2). P. 311–338.

N. Dzagurova, PhD (Economics), Associate Professor, Economic Analysis of Firms and Markets Department, National Research University «Higher School of Economics», Moscow, ndzagourova@hse.ru

TYPE I AND TYPE II ERRORS IN VERTICAL RESTRAINTS REGULATION

The paper studies the specific features of trade-off between type I and type II errors in vertical restraints regulation. It pays attention to possible deviations from trade-off logic due to separate consideration of enforcement errors and some imperfections of Russian legal rules. The game-theoretic model which is discussed in the second part of the article can be useful for formal analysis of externalities created by the enforcement errors.

Keywords: type I and type II errors, vertical restraints, antitrust enforcement.

Лобода А. Е., соискатель ученой степени кафедры административного права
Московского университета МВД России, a.e.loboda@mail.ru

ПРОБЛЕМЫ АНТИМОНОПОЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ: АДМИНИСТРАТИВНО-ПРАВОВОЙ АСПЕКТ

В данной статье на основе действующего законодательства освещается административно-правовой аспект проблем антимонопольного регулирования, необходимость защиты конкуренции, пути совершенствования административного законодательства в данной области.

Ключевые слова: конкуренция, монополия, антимонопольное регулирование, административное законодательство.

Введение

Данная статья исследует и раскрывает лишь часть проблем антимонопольного регулирования в области административного права в нынешней России. Хорошо продуманные меры по административному регулированию деятельности монополий способствуют развитию конкуренции, стабилизации российского рынка и совершенствованию экономики страны в целом.

Черпая свои истоки из глубины веков, публичные антимонопольные нормы стали со временем приобретать системный характер, а начиная с периода конца XIX — начала XX вв., переходного времени в развитии антимонопольной политики, — наполняться административно-правовым содержанием. С этого времени публичная система защиты конкуренции и антимонопольное регулирование продолжают развиваться преимущественно в административно-правовом режиме¹.

Система антимонопольного права

Из основного закона нашей страны, Конституции Российской Федерации, при ее детальном изучении можно выделить ряд статей, на которых базируется публично-правовое регулирование антимонопольной деятельности России, в частности, особое значение имеют ст. 8, ч. 2 ст. 34, закрепляющие, что в Российской Федерации гарантируется единство экономического пространства, свободное перемещение товаров, услуг и финансовых средств, поддержка конкуренции, свобода экономической деятельности; в Российской Федерации не допускается экономическая деятельность, направленная на монополизацию и недобросовестную конкуренцию. Более досконально основной массив антимонопольно-правовых отношений регулирует Федеральный закон «О защите конкуренции», которым регламентируются вопросы определения и правового регулирования монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции. Целый ряд иных федеральных законов, постановлений и распоряжений Пра-

¹ Писенко К. А. Развитие антимонопольного права: от механизмов противодействия локальным спекулятивным монополиям до современной системы антимонопольного регулирования: Монография. М.: РУДН, 2010. — 240 с.

вительства Российской Федерации, а также приказов, концепций и стратегий федерального антимонопольного ведомства нашей страны более обстоятельно законодательно закрепляют и расписывают механизмы антимонопольного регулирования.

Административно-правовому регулированию подвержены такие ключевые элементы современных систем защиты конкуренции, как антимонопольные расследования рыночных нарушений, в частности антиконкурентных соглашений и злоупотреблений доминирующим положением (монополизацией), а также иные процедуры деятельности контролирующих антимонопольных органов, в том числе надзор за слияниями (контроль экономической концентрации), проверка (нотификация) рыночных соглашений. Среди предмета административно-правового регулирования во многих странах выступает также контроль предоставления государственной помощи, административное нормотворчество, статус контролирующего органа, основы и порядок его взаимодействия с иными публичными субъектами власти, порядок квазисудебного и судебного оспаривания актов конкурентных (антимонопольных) органов, публичная ответственность нарушителей и т. д. Исключениями не являются антимонопольное регулирование и публичная система охраны конкуренции в современной России. Вся система государственного регулирования экономики, сформировавшаяся во всех индустриально развитых странах, в качестве обязательного элемента предусматривает создание благоприятных условий для развития конкурирующей среды на рынке товаров и услуг.

Проблемы антимонопольного регулирования в административном праве

Не секрет, что в России сейчас антимонопольное регулирование проходит период своего бурного развития. Несмотря на уси-

ление деятельности надзирающих антимонопольных органов и значимости антимонопольного права, некоторые специалисты отмечают целый ряд серьезных проблем в указанной области².

Возникающие трудности антимонопольного регулирования в нашей стране связаны как с качеством и количеством принимаемых в этой сфере административно-нормативных актов (частые и не всегда оправданные изменения законодательства, непоследовательность и нечеткость принимаемых законодательно требований, формулировок и определений), так и с низким уровнем правоприменительной деятельности (недостаток административно-процессуальных гарантий, отсутствие единой, четко и ясно сформулированной законодателем процедуры рассмотрения антимонопольных дел, отсутствие законодательно разработанных стандартов доказывания, слишком большие полномочия антимонопольных органов, дающие основания для злоупотреблений со стороны должностных лиц в данной сфере).

Ученые-административисты многократно отмечали отсутствие общего системного законодательного регулирования административно-правовых отношений в нынешнем российском праве. Даже кодификация законодательства в области административных правонарушений произошла в России относительно недавно и коснулась только деликтной части административных отношений.

В целом же отношения в сфере публичного управления до сих пор не имеют единого системного регулирования, а базовые

² См. например: Князева И. В., Лукашенко О. А. Модернизация теории и практики антимонопольного регулирования на современном этапе: принципы и тенденции (международный опыт) // Современная конкуренция. 2010. №3 (21). С. 88–98; Шайхеев Т. И. О некоторых категориях конкурентного (антимонопольного) права // Современная конкуренция. 2012. №3 (33). С. 15–24; Карлов С. А. Модель антимонопольного регулирования: попытка критического анализа // Современная конкуренция. 2011. №2 (26). С. 32–39.

понятия и институты, давно апробированные на зарубежном опыте, обоснованные и в отечественной, и в мировой науке публичного права и управления, у нас в стране до сих пор не легализованы и остаются во многом уделом лишь учебно-педагогической и научной работы.

Так, в отечественном административном законодательстве мы не найдем системных определений таких ключевых понятий, как «функция и полномочие органа исполнительной власти» (а тем более публичного субъекта управления), «административный акт», «принципы административного права и административной деятельности», «правовые и не правовые формы административной деятельности», не говоря уже о таких понятиях, как «юридическое лицо публичного права», «административная процедура» (и ее виды), «публичный субъект управления» (исполнительной власти), «административный иск», «административно-правовой статус», «административная юстиция» и т. д.

Вне системного административного законодательства решаются сегодня вопросы ответственности администрации за вред, причиненный частным лицам. Ни один федеральный закон в стране не содержит единых для всей администрации базовых принципов административной деятельности и административно-правового регулирования, а установление процедур административной деятельности передано самой исполнительной власти, в том числе зачастую процедурные правила прописывают себе те же органы, которые потом будут действовать согласно данным процедурам, т. е. фактически исключены общественное и законодательное обсуждение, а также установление стандартов и содержания административных процедур. Такая ситуация сложилась, в частности, и в антимонопольном процедурном регулировании, где антимонопольный орган сам разрабатывает и утверждает регламенты собственной деятельности.

Таким образом, сегодня разработка и установление административно-правовых механизмов охраны конкуренции, равно как и механизмов публичного управления во многих других сферах, осуществляются в условиях неразвитости общего административного законодательства Российской Федерации. В России даже нет такого легального понятия, как «административное законодательство».

Вместе с тем императивные нормы и принципы Конституции РФ о построении правового государства, уважении прав и свобод человека, да и логика жизни и общественного развития, национальные интересы обуславливают необходимость правового развития в данном направлении, особенно там, где наблюдаются существенные недостатки в сравнении с общепризнанными наукой и мировым опытом стандартами правового регулирования³. Антимонопольная политика в мировом опыте сегодня развивается преимущественно в рамках административно-правового режима регулирования, который имеет свою логику, свои стандарты качества и эффективности. Следовательно, успешное развитие публичного антимонопольного права в России невозможно без учета и опоры на эти стандарты.

Стратегия развития антимонопольного регулирования

На данном этапе становится очевидной необходимость совершенствования нормативно-правовой базы в области конкуренции, в связи с этим 3 июля 2013 г. Президиумом ФАС России была утверждена «Стратегия развития конкуренции и антимонопольного регулирования в Россий-

³ Лисенко К. А. Административные процедуры публично-властной неюрисдикционной деятельности антимонопольного органа: Монография. М.: РУДН, 2012. — 161 с.

ской Федерации на период 2013–2024 гг.» (далее — Стратегия). Согласно принятой Стратегии планируется подготовка целого ряда поправок в Закон о защите конкуренции, в Уголовный кодекс Российской Федерации, в Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации, в Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях, а также в иные нормативные документы. Основными предполагаемыми направлениями изменений с целью модернизация Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях в настоящей сфере являются:

- исключение возможного применения для должностных лиц административного штрафа по наиболее общественно опасным нарушениям антимонопольного законодательства в целях создания условий для безальтернативного применения дисквалификации в качестве административного наказания;

- установление «оборотного» административного штрафа за злоупотребления на товарном рынке доминирующим положением монополией;

- введение соразмерного «оборотного» штрафа для участников антиконкурентных «вертикальных» соглашений, не имеющих выручки на товарном рынке, а также штрафа за координацию экономической деятельности;

- синхронизация сроков давности привлечения к ответственности за заключение и участие в картельных соглашениях, установленных в КоАП РФ и в ст. 178 Уголовного кодекса Российской Федерации;

- разработка и внедрение действенного правового механизма освобождения от административной и уголовной ответственности лиц, способствующих раскрытию картелей;

- появление административной ответственности должностных лиц и уполномоченных органов власти (местного самоуправления) за нарушение порядка осуществления полномочий в сфере строительства и земельных отношений.

Одновременно Стратегией отмечается, что реализация норм законодательства Российской Федерации о размещении государственного заказа оказала положительное влияние на развитие конкуренции, обеспечила открытость и публичность процедур размещения заказов и привлечение широкого круга лиц для участия в них, открыла возможность для беспрепятственного участия в торгах, в том числе субъектам малого и среднего предпринимательства, и, как следствие, имеет своим результатом эффективное расходование бюджетных средств.

Однако существует необходимость дальнейшего развития и совершенствования процедур размещения государственного заказа, устранения существующих барьеров с целью привлечения в данную сферу еще большего количества хозяйствующих субъектов, оптимизации временных и материальных затрат на участие в торгах, расширения возможностей применения электронных форм размещения заказа.

Заключение

Одной из первостепенных задач, как представляется, является закрепление в антимонопольном законодательстве принципов правового регулирования и административной деятельности в сфере публичной защиты конкуренции, отсутствие которых является существенным препятствием для единообразия как административной, так и судебной практики, предсказуемости для участников рынка публичной антимонопольной политики, роста инвестиций в российскую экономику. Основу данных принципов могут составить общепризнанные в мировом опыте и науке административного права образцы в указанной области, как, например, принципы законности, правовой стабильности, соразмерности, разумности и необходимости и др.

Несмотря на динамичное развитие антимонопольного законодательства в Россий-

ской Федерации, положительно оцениваемое как российскими, так и зарубежными экспертами, а также значительное повышение результативности деятельности антимонопольных органов России, новый этап развития конкурентной политики требует существенного повышения качества реализации мер по защите конкуренции. Именно поэтому одними из главных направлений в работе ФАС России в рамках рассматриваемого приоритета деятельности службы является совершенствование антимонопольного законодательства и практики его правового применения в соответствии с лучшим международным опытом, а также существенное повышение результативности деятельности антимонопольных органов за счет внедрения современных и эффективных инструментов управления качеством. Одной из важнейших задач в данной сфере является внедрение эффективных институтов по предотвращению нарушений антимонопольного законодательства, таких как правила недискриминационного доступа, недискриминационные торговые политики доминирующих хозяйствующих субъектов, а также корпоративные институциональные механизмы, обеспечивающие соблюдение норм антимонопольного законодательства.

Важно также обратить внимание законодателя на принятие в рамках ЕвразЭС и ЕЭП обязательного для России «Соглашения о единых правилах и принципах конкуренции» (далее — Соглашение). Установленные в данном Соглашении принципы обязательны для Российской Федерации. Однако они должны быть органично встроены в антимонопольное национальное законодательство наряду с иными административно-правовыми принципами, не противоречащими Соглашению, но необходимыми для формирования корпуса основных начал антимонопольного административного права. На формирование основы административно-правовых принципов в дальнейшем должна быть скорректирована и вся система административно-правовых меха-

низмов отечественной публичной системы защиты конкуренции. Возможным и необходимым в данной связи могла бы стать систематизация правовых норм в сфере отечественного антимонопольного законодательства в Особенной части Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях в отдельную главу, с целью упорядочить разрозненные статьи и обобщить в данном сборнике законы, предусматривающие административную ответственность в области публичной защиты конкуренции. Несомненно, данная процедура должна пройти должное общественное и законодательное обсуждение, в разработке указанных изменений должны принять лучшие отечественные и мировые специалисты в области антимонопольного регулирования.

В дальнейшем на основе произведенных изменений в Кодексе Российской Федерации об административных правонарушениях, ее Особенной части, имело бы смысл разработать и составить Антимонопольный кодекс Российской Федерации, на создание которого, несомненно, уйдет продолжительное время — несколько лет, а может и больше. Но одной из основ при его создании и кодификации разрозненного законодательства в сфере антимонопольного регулирования может послужить Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях с отдельной главой в его Особенной части в вышеуказанной сфере. С его принятием может уйти в небытие или претерпеть значительные изменения целый ряд законов.

В настоящее время антимонопольное российское законодательство состоит из нескольких законов, в том числе имеющих другой основной предмет регулирования, и зачастую «перемешивает» процессуальные и материальные нормы. Также следует отметить, что антимонопольное законодательство в России содержит ряд существенных пробелов, например, почти не регламентированы цели, принципы и правила развития

конкуренции, необоснованно дублируются процедуры комиссионного рассмотрения антимонопольных нарушений и процедуры рассмотрения дел об аналогичных административных правонарушениях, многие важные вопросы имеют низкий уровень правового регулирования, в частности приказы ФАС России, что отмечается в российской и зарубежной прессе представителями самой вышеуказанной отечественной федеральной антимонопольной службы.

Список литературы

1. Карлов С. А. Модель антимонопольного регулирования: попытка критического анализа // Современная конкуренция. 2011. № 2 (26). С. 32–39.
2. Князева И. В., Лукашенко О. А. Модернизация теории и практики антимонопольного регулирования на современном этапе: принципы и тенденции (международный опыт) // Современная конкуренция. 2010. № 3 (21). С. 88–98.
3. Писенко К. А. Административные процедуры публично-властной неюрисдикционной деятельности антимонопольного органа: Монография. М.: РУДН, 2012. — 161 с.
4. Писенко К. А. Развитие антимонопольного права: от механизмов противодействия локальным спекулятивным монополиям до современной системы антимонопольного регулирования: Монография. М.: РУДН, 2010. 240 с.
5. Шайхеев Т. И. О некоторых категориях конкурентного (антимонопольного) права // Современная конкуренция. 2012. № 3 (33). С. 15–24.

A. Loboda, for a Applicant for a Degree, Department of Administrative Law, Moscow University of the MIA of Russia, a.e.loboda@mail.ru

PROBLEMS OF ANTIMONOPOLY REGULATION: ADMINISTRATIVE AND LEGAL ASPECT

This article is based on current legislation of the administrative and legal aspect of the problems of Antimonopoly regulation, the need for protection of competition, ways of improvement of administrative legislation in this area.

Keywords: competition, monopoly, antitrust, administrative legislation.

Волков А. В., канд. экон. наук, доцент, руководитель службы технологий развития персонала, ЗАО «ТАНДЕР», Краснодар, volkov.sim@mail.ru

Светуньков С. Г., докт. экон. наук, профессор, заведующий кафедрой экономической кибернетики и экономико-математических методов Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов, sergey@svetunkov.ru

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ИЗМЕРЕНИЯ КОНКУРЕНЦИИ

Статья посвящена рассмотрению проблемы измерения конкуренции. Анализируются существующие подходы к измерению конкуренции на основе показателей структуры рынка, демонстрируется неадекватность или противоречивость применения существующих показателей для принятия конкурентных решений. Предлагается для измерения конкуренции использовать методологию процессного подхода к конкуренции.

Ключевые слова: конкуренция, измерение конкуренции, интенсивность конкуренции, уровень конкуренции, структурный подход к конкуренции, процессный подход к конкуренции.

Введение

В современной экономической науке вопрос измерения конкуренции считается достаточно изученным. Основные подходы к измерению конкуренции были разработаны в первой половине XX века, и с тех пор являются хрестоматийными. Однако подходы, массово используемые для измерения конкуренции, зародились в эпоху антитрестовой борьбы, что делает их малоэффективными для использования при принятии предпринимательских решений на конкурентных рынках. Очевидно, что для принятия эффективных предпринимательских решений эти подходы неприменимы, в то время как субъекты бизнеса нуждаются в адекватном измерении конкуренции на рынках, на которых они работают.

Измерение конкуренции в рамках структурного подхода и его ограничения

В современной экономической науке конкуренция выступает в роли своеобразной «связующей ткани» между различными

экономическими процессами и явлениями, базовой характеристикой рыночной экономики. Несмотря на столь важную роль, отводимую конкуренции, можно говорить о том, что до сих пор не существует единой общепризнанной теории конкуренции¹, что приводит к тому, что учеными и практиками используются различные подходы к конкуренции, порою противоречащие друг другу.

Конкуренция является имманентным свойством современной экономической системы и понимается (в практическом и бытовом смысле) как соперничество между продавцами на рынке. Доминирующее же в экономической науке (в первую очередь — в экономической теории) представление о конкуренции предлагает рассматривать ее как тип рынка, характеризующийся набором определенных свойств². Противоречивость этих двух подходов: структурного, рас-

¹ Круглый стол «Вопросы теории конкуренции» // Современная конкуренция. 2010. № 3. С. 4–37.

² Стиглер Дж. Дж. Совершенная конкуренция: исторический ракурс // в кн. Теория фирмы / под. ред. В. М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 1995. С. 301.

смаатривающего конкуренцию как тип рынка, и процессного (или поведенческого), рассматривающего конкуренцию как «мирные попытки установления контроля над возможностями и преимуществами, которые также желаемы другими»³, привели к ряду методологических проблем, связанных с конкуренцией, в том числе — с ее измерением.

Еще со времен А. Смита ученые начали обращать внимание на то, какую роль играет конкуренция в увеличении благосостояния общества. Утверждение, что в ходе конкурентной борьбы участники рынка под воздействием «невидимой руки» предпринимают действия, способствующие росту богатства народов, явилось основанием для тезиса о необходимости вмешательства государства в рыночные процессы для поддержания конкурентного состояния рынка, способствующего процветанию общества. В конце XIX века, с развитием капитализма, стал проявляться и интерес рыночных агентов к конкуренции как к одному из факторов принятия хозяйственных решений в конкурентной среде, который в наибольшей степени развился во второй половине XX века. Таким образом, вопросы об управлении конкуренцией (со стороны государства) и об адаптации к ней (со стороны хозяйствующих субъектов) являются основными вопросами теории конкуренции.

Вопросы управления конкуренцией и адаптации к ней ставят перед исследователями проблему измерения конкуренции, так как, по словам, приписываемым разным авторам — то Д. И. Менделееву, то У. Шухарту, то «древним мудрецам», — управлять можно только тем, что измеримо.

Основной проблемой измерения конкуренции является тот факт, что она не имеет объективного показателя измерения, т. е. не может быть измерена непосредственно. Это приводит к тому, что для измерения конкуренции приходится использовать показа-

тели «следов конкуренции», т. е. показатели, описывающие последствия конкурентной борьбы. Аналогичный подход используется не только в экономической науке, но и в биологии, где в качестве показателей конкуренции выступают ее «следы» — размеры ареалов тех или иных видов либо численность вида на определенной территории.

Таким образом, в экономической науке в качестве показателей, характеризующих конкуренцию, стали использоваться показатели, характеризующие состояние рынка, такие как число участников рынка, рыночные доли, норма прибыли в отрасли и т. д. Их использование для измерения конкуренции отражает наличие предполагаемой взаимозависимости между конкуренцией и этими показателями: с одной стороны, результатом соперничества продавцов на рынке является изменение рыночных долей, числа участников и нормы прибыли, с другой стороны, структура рынка, описываемая данными показателями, является возможной предпосылкой для принятия хозяйствующими субъектами решений о возможности или невозможности конкурировать на данном рынке, что получило отражение в парадигме «структура — поведение — результат»⁴. Данная парадигма предполагает наличие связи между концентрацией продавцов на рынке и уровнем конкуренции, причем связь эта является двусторонней.

В рамках данной парадигмы сложились три подхода, предлагающие измерять конкуренцию на основе показателей, отражающих структуру рынка:

- 1) измерение конкуренции посредством подсчета числа продавцов, действующих на рынке;
- 2) измерение конкуренции, основанное на распределении рыночных долей между участниками рынка;

³ Weber M. *Economy and Society*. Vol. I. Berkeley: University of California Press, 1978. P. 38.

⁴ Авдашева С. Б., Шаститко А. Е., Кузнецов Б. В. Конкуренция и структура рынков: что мы можем узнать из эмпирических исследований о России // Российский журнал менеджмента. 2006. Т. 4. № 4. С. 4.

3) измерение конкуренции на основе оценки нормы прибыли на рынке или в отрасли.

Все эти три подхода имеют серьезные недостатки, затрудняющие их использование на практике. Например, измерение конкуренции посредством подсчета числа участников рынка не дает возможности сравнивать уровень конкуренции на различных рынках, так как объективно разные рынки могут характеризоваться разным числом участников ввиду особенностей технологических процессов в разных отраслях безотносительно конкурентных процессов, на этих рынках протекающих. Это наглядно видно в классификации рынков Штакельберга⁵, где в качестве критерия отнесения рынка к тому или иному типу используется число участников рынка, фактически выраженное в порядковой шкале (много — несколько — один), что дает возможность весьма вольного отнесения рынка с конкретным числом участников к тому или иному типу (исключение составляет ситуация наличия на рынке одного продавца и одного покупателя — билатеральная монополия, трактовка которой однозначна).

Использование для измерения конкуренции показателей, основанных на понятии рыночной доли, получившее наибольшее распространение как при принятии решений в сфере антимонопольного регулирования, так и в практике принятия хозяйственных решений экономическими агентами, несмотря на более жесткую формализацию, также имеет весьма серьезные недостатки.

Основным методологическим недостатком данного подхода является предположение о наличии линейной обратной взаимосвязи между показателями концентрации продавцов на рынке и конкуренцией⁶.

Логика этого предположения заключается в следующем: высокая степень концентрации продавцов на рынке создает для продавцов возможность установления более высоких цен на основе использования рыночной власти; имея возможность завышения цены, продавцы этой возможностью активно пользуются, что приводит к установлению цен на уровне, близком к монопольному; это, в свою очередь, свидетельствует об отсутствии конкуренции. Очевидно, что данная логика не является однозначной: зависимость между уровнем концентрации и конкуренцией может иметь весьма сложный нелинейный характер, что делает малопригодными показатели конкуренции, основанные на измерении рыночных долей, и даже характеризоваться наличием прямой зависимости между уровнем концентрации и конкуренцией. Так, наименьшую возможную концентрацию продавцов на рынке мы имеем в случае, когда доля каждого из участников рынка ничтожно мала (ситуация «совершенной конкуренции»), однако при этом участники рынка фактически перестают конкурировать между собой, так как любая их попытка воздействия на рынок не способна привести к изменению его параметров.

Данный парадокс позволяет сделать утверждение, что однозначная оценка конкуренции через использование показателей концентрации возможна только в одном случае — в ситуации абсолютной монополии (т. е. когда на рынке наблюдается абсолютная концентрация, которая тождественна отсутствию конкурентов и, следовательно, конкуренции; хотя в настоящее время большинство исследователей соглашались с тезисом, что даже в ситуации абсолютной монополии монополист подвергается конкуренции со стороны потенциальных участников рынка или участников рынков товаров-заменителей). В случае же наличия на рынке двух и более участников характер взаимоотношений между ними не может быть определен не только однозначно, но даже со значительной степенью вероятности, так

⁵ Гальперин В. М., Игнатьев С. М., Моргунов В. И. Микроэкономика: в 3-х т. / общая редакция В. М. Гальперина. СПб.: «Экономическая школа» ГУ ВШЭ. 2008. Т. 2. С. 13.

⁶ Круглый стол «Вопросы теории конкуренции» // Современная конкуренция. 2010. №3. С. 19.

как эти отношения могут принимать любую форму: от тотального сговора участников рынка и полной согласованности их действий до жесткой конкурентной борьбы и даже вражды, в том числе с использованием неэкономических и даже противоправных практик поведения на рынке.

Кроме указанного выше недостатка, при использовании для оценки конкуренции показателей, основанных на измерении доли рынка, следует отметить и тот факт, что анализ распределения рыночных долей для изучения конкуренции на различных рынках может быть затруднен тем, что разные отрасли демонстрируют тягу к разному распределению рыночных долей вследствие особенностей технологических процессов, что не учитывается показателями концентрации. Это приводит к сложностям в решении таких задач, как, например, выбор хозяйствующим субъектом рынка или отрасли для диверсификации своей деятельности, если критерием выбора является уровень конкуренции на различных рынках или в различных отраслях.

Проблема измерения конкуренции путем оценки «следов конкуренции», традиционно выражающихся в распределении рыночных долей, имеет еще одну сторону. Измерение конкуренции должно характеризовать результативность деятельности хозяйственных агентов по достижению определенной цели. Использование в качестве «следа конкуренции» показателя рыночной доли и основанных на нем индикаторов предполагает, что целью хозяйственных агентов является увеличение рыночной доли, и они вступают в конкурентные отношения ради ее увеличения. Данный подход может быть оправдан, если конкуренция рассматривается с позиций «модели титула»⁷, однако с позиций «модели обладания», которой руководствуются на практике большинство хозяйственных

агентов (особенно в среднем и малом бизнесе), рыночная доля не может выступать целью предпринимателя, так как часто ее достижение вступает в противоречие с основной целью предпринимательской деятельности — извлечением прибыли. Более того, эмпирические исследования подтверждают, что зачастую компании, обладающие высокой долей рынка, имеют низкую прибыльность⁸, а один из ведущих специалистов в области конкуренции М. Портер демонстрирует, что достижение высокого уровня прибыли практически невозможно для компаний, доля рынка которых находится на среднем уровне и представляет собой значительную величину (так называемое «застывание на середине»)⁹. Таким образом, использование для оценки конкуренции показателей, основанных на измерении в качестве «следа конкуренции» рыночной доли, наличие связи которой с конкурентным поведением хозяйствующих агентов недостаточно обосновано, представляется спорным с точки зрения методологии.

Показатели, основанные на норме прибыли на рынке, используемые в качестве показателя конкуренции, также в значительной степени не пригодны для решения этой проблемы. Использование данной группы показателей основывается на предположении, что норма прибыли является величиной, обратно пропорциональной уровню конкуренции, и даже стремится к нулю в условиях совершенной конкуренции. Предположение о равенстве прибыли нулю в условиях совершенной конкуренции критиковалось многими учеными-экономистами, так как оно нарушает представление о смысле предпринимательской деятельности — извлечении прибыли. В XX веке представление о том, что норма прибыли в условиях конкуренции будет равна нулю, во многом

⁷ МакКаллум Дж. Конкуренция и моральная философия. URL: <http://www.hse.ru/data/2010/12/16/1208289854/MacCallum-ed2-1.doc>.

⁸ Минитер Р. Миф о доле рынка. М.: ООО «Издательство «Добрая книга». 2003. — 176 с.

⁹ Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов. М.: Альпина Бизнес Букс. 2007. С. 80–83.

уступило место представлению о том, что на конкурентном рынке можно наблюдать норму прибыли, близкую к минимально приемлемой или близкую к норме прибыли при альтернативном использовании финансовых ресурсов (банковский депозит).

Однако использование показателей конкуренции, основанных на норме прибыли, затруднительно в силу целого ряда причин, среди которых можно выделить следующие:

- данные показатели обычно рассчитываются применительно к одной фирме, уровень прибыли которой не способен отражать прибыльность рынка в целом;
- сбор данных о себестоимости и структуре затрат по всем конкурентам, представленным на рынке (особенно конкурентном), представляет собой практически неразрешимую задачу ввиду большой трудоемкости и стремления фирм не разглашать подобную информацию;
- разные рынки и отрасли характеризуются сложившимися традициями в отношении цен на продукцию (на которые влияет множество факторов, таких как риск, оборачиваемость товара и многие другие) и представлений о приемлемой норме прибыли, что не дает возможность сравнивать различные рынки и отрасли между собой по уровню конкуренции для принятия предпринимательских решений.

Кроме того, использование нормы прибыли в качестве основы для оценки уровня конкуренции осложняется тем, что предпринимательская практика вступает в противоречие с тезисом о желании хозяйствующих субъектов максимизировать свою прибыль: в реальной жизни субъекты бизнеса чаще стремятся к получению определенной (не обязательно максимальной) прибыли или даже руководствуются иными, не связанными с максимизацией прибыли целями¹⁰.

Таким образом, все три группы показателей измерения конкуренции, разработанные в рамках структурного подхода к конкуренции, являются методологически несовершенными. С определенными оговорками они могут использоваться для целей антимонопольного регулирования (хотя в этом случае мы вынуждены признать, что государство предполагает, что продавцы являются «безнравственными» рыночными агентами: предприятия, увеличивая свою рыночную власть, которая коррелирует с показателями концентрации, стремятся продать свой товар потребителю по максимально возможной цене, ухудшая, таким образом, его благосостояние). Несмотря на то что само допущение о «безнравственности» продавца сомнительно, именно на нем фактически основана практика современного антимонопольного регулирования в США и Европе.

Однако даже в практике антимонопольного регулирования наметилась тенденция к отходу от анализа структуры рынка в пользу изучения согласованности действий его участников, что свидетельствует о неудовлетворенности антимонопольных органов структурными показателями конкуренции. Подход к изучению конкуренции посредством анализа согласованности действий рыночных агентов переводит проблематику измерения конкурентов в иную плоскость — в плоскость изучения поведения рыночных агентов, т. е. по сути является поведенческим подходом. Однако при использовании данного подхода исследователи вынуждены фактически ограничиваться измерением ценовой конкуренции, так как цена является единственным показателем, изучение которого с позиций анализа конкуренции возможно на основе объективных и доступных данных с использованием аппарата математической статистики. Это исключает возможность учета параметров неценовой конкуренции при ее измерении, хотя именно неценовая конкуренция является на современных рынках доминирующей. Кроме того, данный подход сталкивается с пробле-

¹⁰ Махлуп Ф. Теории фирмы: маржиналистские, биохевиористские и управленческие // В кн. Теория фирмы / под. ред. В. М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа. 1995. С. 73–93.

мой определения согласованности действий, так как участники рынка, в том числе обладающие разными размерами и разной рыночной властью, даже без формального сговора учитывают в своей деятельности действия конкурентов и зачастую действуют схожим образом, что никоим образом не свидетельствует о низком уровне конкуренции на рынке.

Таким образом, можно утверждать, что применение структурного подхода при измерении конкуренции в некоторой степени обосновано в целях антимонопольного регулирования. При этом показатели концентрации должны выступать в качестве обобщенного индикатора потенциальной возможности злоупотребления рыночной властью со стороны продавцов, а не в качестве критерия определения степени монополизации рынка. Следовательно, в целях антимонопольного регулирования показатели концентрации должны дополняться и другими показателями, такими как степень согласованности действий участников рынка.

Альтернативы структурному подходу к измерению конкуренции

Неприемлемость использования структурного подхода для измерения конкуренции в целях принятия решений хозяйствующими субъектами на конкурентных рынках является одной из наиболее серьезных претензий к современной теории конкуренции¹¹. Для большинства предприятий понятие доли рынка в практическом плане является скорее абстракцией в силу двух причин. Во-первых, многие предприятия не ориентируются на занятие определенной доли рынка (и тем более первого места на рынке по показателю рыночной доли), и даже не рассматривают ее при разработке предпринимательских решений (особенно это характерно для ма-

лого и среднего бизнеса). Во-вторых, само понятие «рынок» является в значительной степени неопределенным: структурный подход к измерению конкуренции тяготеет к определению рынка в национальных (в крайнем случае региональных) территориальных границах, в то время как субъекты предпринимательства нередко действуют на небольших локальных рынках, определение границ которых (а тем более выявление рыночных долей на них) крайне проблематично.

Указанные две причины усугубляются наличием следующих проблем:

1) современные рынки представляют собой многоуровневые структуры, включающие каналы распределения товаров разной длины, что даже при четком определении территориальных границ рынка и получении информации об объемах продаж по каждому агенту создает проблемы с расчетом показателя рыночной доли¹²;

2) индикаторы конкуренции, разработанные на основе показателя рыночной доли, являются нечувствительными для измерения конкуренции на рынках, далеких от монополии;

3) показатели концентрации не учитывают возможности существования на рынке таких явлений, как сегментная конкуренция и сегментная монополия¹³, которые не отражаются в распределении рыночных долей.

Наличие указанных проблем приводит к тому, что показатели конкуренции, основанные на использовании рыночных долей, в качестве основы для принятия предпринимательских решений могут использоваться только на олигополистических рынках; их использование субъектами малого

¹² Светульников М. Г., Волков А. В. Проблема измерения уровня конкуренции в целях разработки предпринимательских решений (с учетом многоуровневой модели рынка) // Вестник Оренбургского государственного университета. 2010. № 8. С. 107–113.

¹³ Светульников С. Г., Киндеева В. Н., Салихова Я. Ю. Сегментный подход и переориентация теории конкуренции / под ред. проф. С. Г. Светульнова. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ. 2006. — 147 с.

¹¹ Круглый стол «Вопросы теории конкуренции» // Современная конкуренция. 2010. № 3. С. 19.

и среднего бизнеса в качестве основы для принятия хозяйственных решений неприемлемо.

Одним из вариантов решения данных проблем, используемым на практике для оценки конкуренции, является измерение ощущения конкуренции участниками рынка¹⁴. В этом случае рыночным агентам задается вопрос: «Насколько сильную конкуренцию испытывает Ваше предприятие на рынке?» (с использованием пятибалльной шкалы или шкалы с областью допустимых значений от нуля до единицы). Очевидно, что данный подход, имеющий неоспоримое достоинство — простоту применения, является крайне неточным, так как основан на измерении не самого явления, а его восприятия респондентом. Респонденты (как правило, руководители предприятий) часто оценивают конкуренцию исходя из имеющейся у них информации о числе участников рынка, распределении их рыночных долей и уровня прибыли, т. е. их оценки в значительной степени определяются структурными показателями рынка, пусть и недостаточно формализованными.

Интерес для хозяйствующих субъектов представляет конкуренция как процесс соперничества, в который включены сама фирма, ее конкуренты и потребители. Поэтому в целях измерения конкуренции внимание должно обращаться на характеристики этого процесса. Показателем, характеризующим процесс конкуренции, должен выступать показатель, отражающий конкурентную активность агентов рынка за определенный период времени.

Ввиду того, что в науке до сих пор нет устоявшегося термина для измерения конкуренции (применительно к измерению конкуренции используются различные понятия — уровень, сила, интенсивность и т. д.),

представляется целесообразным в рамках рассмотрения конкуренции как процесса использовать понятие «интенсивность конкуренции». Понятие интенсивности достаточно четко определено в физике: интенсивность представляет собой скалярную величину, количественно характеризующую поток энергии, переносимой волной в направлении распространения. Интенсивность конкуренции не соответствует «физическому» определению интенсивности: наиболее распространенным способом измерения интенсивности конкуренции является попытка ее измерения посредством трех агрегированных факторов, характеризующих динамику роста рынка, рентабельность рынка и распределение рыночных долей конкурентов, связанных между собой формулой средней геометрической¹⁵. Очевидно, что при таком подходе речь об интенсивности применительно к конкуренции вести нельзя, так как составляющие показатель интенсивности конкуренции элементы не связаны непосредственно с деятельностью рыночных агентов и не отражают «поток энергии» конкурирующих агентов.

Так как суть конкуренции сводится к тому, что в условиях избыточного предложения продавцы пытаются оказать воздействие на потребителя для изменения его потребительских практик в пользу агента, это воздействие оказывающего, интенсивность конкуренции должна характеризовать затраты направленной на достижение этой цели энергии продавцов на рынке за определенный период. Экономическим аналогом физического понятия энергии могут выступать затраты. Следовательно, интенсивность конкуренции на рынке может оцениваться путем измерения затрат, связанных с попытками фирмы изменить рыночную ситуацию в свою пользу, осуществленных в определенный временной период.

¹⁴ Авдашева С. Б., Шашитко А. Е., Кузнецов Б. В. Конкуренция и структура рынков: что мы можем узнать из эмпирических исследований о России // Российский журнал менеджмента, 2006, Т. 4, № 4. С. 14–15.

¹⁵ Азоев Г. Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика. М.: Центр экономики и маркетинга. 1996. — 208 с.

При данном подходе возникает проблема определения перечня затрат рыночных агентов, которые направлены на изменение рыночной ситуации. Одним из вариантов решения проблемы является измерение затрат на маркетинг, так как именно маркетинговая деятельность рыночного агента должна способствовать изменению рыночной ситуации в его пользу¹⁶. Однако при этом возникает ряд сложностей: во-первых, информация о величине расходов конкурентов на маркетинг, как правило, является недоступной, во-вторых, использование методов формирования маркетинговых бюджетов, исходя из фиксированной суммы, процента от продаж или желания руководителя, приводят к непригодности использования затрат на маркетинг для оценки интенсивности конкуренции. Кроме того, данный подход не учитывает аспект эффективности маркетинговых мероприятий, что может приводить к значительным вариациям показателя интенсивности конкуренции, а также не учитываются попытки воздействия хозяйственных агентов на рынок, связанных с минимальными затратами финансовых средств, но требующих значительных затрат энергии (например, интенсификация усилий работников служб маркетинга без увеличения оплаты их труда).

Ввиду серьезных сложностей с измерением «энергии», затрачиваемой агентами рынка в конкурентной борьбе, в рамках процессного подхода целесообразно прибегнуть к измерению «следов» затрат этой энергии. В качестве «следа» воздействия хозяйственных агентов на рынок может рассматриваться выполненная под воздействием затрат «энергии» «работа» — изменение потребительского поведения. Таким образом, интенсивность конкуренции может быть оценена путем измерения изменчиво-

сти потребительского поведения под воздействием конкурентных действий рыночных агентов.

Измерение конкуренции на основе анализа потребительских практик

Конкуренция как процесс (в этом ракурсе она рассматривается с позиций «модели обладания», а не «модели титула») направлена не на вытеснение с рынка конкурентов, а на завоевание и удержание позиций фирмы на рынке, т.е. в первую очередь на поддержание продаж существующим потребителям продукции фирмы и привлечение, по возможности, новых покупателей. Результатом конкурентных действий всех фирм, представленных на рынке, является изменение или сохранение потребительских практик. С этой точки зрения потребительское поведение выступает косвенным индикатором интенсивности конкуренции, причем изучение его устойчивости позволяет учитывать эффективные затраты «энергии» конкурентных действий, абстрагируясь от неэффективных.

В основе измерения интенсивности конкуренции на основе устойчивости потребительского поведения лежит изменение индивидуальных потребительских практик¹⁷, так как только они способны охарактеризовать влияние конкурентных воздействий агентов рынка на потребительское поведение. Использование именно индивидуальных практик позволяет преодолеть недостаток структурного подхода, в рамках которого фактором интенсивности считается распределение рыночных долей (очевидно, что неизменность рыночных долей не позволя-

¹⁶ Ишутин Р. В. Совершенствование системы государственного регулирования новаторства в предпринимательской деятельности. Дисс. ... д-ра экон. наук: 08.00.05.

¹⁷ Волков А. В. Диагностика уровня конкуренции на многоуровневом рынке на основе устойчивости покупательского поведения (глава в монографии) // в кн.: Концептуальные основы теории предпринимательских инноваций / под научной редакцией профессора С. Г. Светунькова. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ. 2009. С. 72–91.

ет утверждать, что потребители под воздействием конкурентных действий не меняли своего поведения: возможна ситуация, когда отток одних потребителей компенсируется притоком других в результате жесткой конкурентной борьбы продавцов).

Применение данного метода измерения интенсивности конкуренции предполагает соотнесение индивидуальных потребительских практик за текущий и предшествующий периоды, что позволяет относить метод к процессному подходу к конкуренции. Исследование должно проводиться с использованием лонгитюдного исследовательского плана (панель) в отношении группы потребителей, которую рыночный агент рассматривает как свой рынок, и быть выборочным.

Несмотря на трудоемкость метода, связанную с организацией панели, он характеризуется рядом аспектов, решающих проблемы, неразрешимые в рамках структурного подхода. В частности, данный подход позволяет преодолеть проблему определения границ рынка и необходимость расчета рыночных долей его участников: хозяйственный агент сам определяет рынок и группу потребителей в территориальных и товарных границах и не испытывает потребности в информации по всем продажам в заданных границах рынка. Кроме того, преодолевается проблема многоуровневости рынка — метод позволяет учесть продажи с использованием каналов распределения различной протяженности, а также проблема учета функционирования на конкурентном рынке образований агентов хозяйственной деятельности, созданных на основе такой формы контракции, как реципрокность — предпринимательских сетей¹⁸, которые не могут учитываться при измерении конкуренции в рамках структурного подхода.

¹⁸ Волков А. В., Светульников М. Г. Методы измерения уровня конкуренции с учетом функционирования предпринимательских сетей // В кн.: Светульников М. Г. Теория государственного регулирования предпринимательскими сетями. Ульяновск: Издатель ИП Василькина М. Н. 2011. С. 149–155.

Указанный метод измерения конкуренции предполагает использование матричной модели рынка, в которой все его участники, в зависимости от роли, в которой они выступают в рассматриваемый момент времени (продавцы или покупатели) отражаются в матрице Q размерностью $n \cdot m$, где n — число продавцов, m — число покупателей. Матрица, являющаяся моделью рынка, заполняется значениями $q_{ij}(t)$ — стоимостью товаров или услуг, приобретенных i -м покупателем у j -го продавца в периоде t (табл. 1).

Таблица 1

Матрица, представляющая модель рынка

	Покупатель 1	Покупатель 2	...	Покупатель m
Продавец 1	q_{11}	q_{12}		q_{1m}
Продавец 2	q_{21}	q_{22}		q_{2m}
...				
Продавец n	q_{n1}	q_{n2}		q_{nm}

Заполненная на основе собранных у потребителей данных матрица будет представлять собой модель транзакций на рынке за определенный отчетный период, и на ее основе (взяв для сравнения аналогичную модель за предшествующий период) можно рассчитать коэффициент, отражающий устойчивость покупательского поведения, который и будет характеризовать уровень конкуренции на рынке:

$$K_{упп} = 1 - \frac{1}{m \cdot n} \cdot \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n \left| \frac{q_{ij}(t) - q_{ij}(t-1)}{q_{ij}(t) + q_{ij}(t-1)} \right|. \quad (1)$$

Из приведенной формулы видно, что значения данного коэффициента находятся в пределах от нуля до единицы, что позволяет однозначно трактовать его числовые значения. При $K_{упп} = 1$ потребительское поведение является абсолютно устойчивым, потребители стабильны в своем выборе, по сути, конкуренция на рынке отсутствует из-за нежелания потребителей реагировать

на конкурентные предложения. При $K_{ynn} = 0$ покупательское поведение, напротив, абсолютно неустойчиво, все потребители меняют свои потребительские предпочтения под воздействием конкурентных предложений, уровень конкуренции является максимально высоким.

Несмотря на определенные сложности с получением информации, необходимой для расчета предложенного коэффициента, его использование представляется более предпочтительным, чем показатели, предлагаемые в рамках структурного подхода к конкуренции. Это связано с тем, что в его основу заложена динамика индивидуального покупательского поведения (т. е. изменение или сохранение индивидуальных потребительских практик, что и является целью фирмы), а не агрегированные показатели вроде доли рынка, числа его участников или нормы прибыли, которые не позволяют отслеживать изменения конкурентных процессов. Кроме того, матричная модель рынка дает возможность вычлечения из нее интересующих исследователя потребительских сегментов или уровней рынка, что позволяет получить целый ряд сопутствующих результатов, которые могут быть использованы в предпринимательских целях.

В ситуациях, когда на рынке имеется тенденция к общему росту или сокращению объемов продаж, формула (1) нуждается в корректировке, так как в этих условиях меняются индивидуальные объемы потребления. В результате формула примет следующий вид:

$$K_{ynn} = 1 - \frac{1}{m \cdot n} \cdot \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n \left| \frac{q_{ij}(t) - d \cdot q_{ij}(t-1)}{q_{ij}(t) + d \cdot q_{ij}(t-1)} \right|, \quad (2)$$

где d — темп роста рынка, рассчитываемый по формуле:

$$d = \frac{\sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n q_{ij}(t)}{\sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n q_{ij}(t-1)}. \quad (3)$$

Использование приведенной выше методики связано с рядом сложностей, в частности, в ряде случаев для проведения исследования уровня конкуренции *post factum* крайне сложно получить достоверную информацию ввиду невозможности проведения задним числом панельного исследования. Альтернативой панельному исследованию может служить метод анализа документов (в первую очередь, бухгалтерских документов), который, однако, не всегда дает возможность получить информацию в требуемом разрезе (когда отражаются все сделки между всеми участниками рынка). Однако, рассматривая рынок с позиций многоуровневой модели, можно выделить целый ряд рынков различного уровня: рынок производителя, рынок потребителя и многочисленные рынки посредников. На рынке производителя и рынках посредников можно с использованием метода анализа документов определить коэффициент устойчивости покупательского поведения, так как для фирм, работающих на подобных рынках, характерным является ведение бухгалтерского учета в разрезе каждого контрагента; неидентифицируемые розничные покупатели у этих фирм отсутствуют.

Заключение

Подводя итог, можно отметить, что измерение конкуренции в рамках процессного подхода является альтернативой общепринятому подходу, использующему структурные показатели рынка. Более того, в целях принятия хозяйственных решений, особенно на рынках, далеких от олигополистических, измерение конкуренции с позиций процессного подхода позволяет принимать более взвешенные решения, логика которых не противоречит целям предпринимательской деятельности.

Список литературы

1. Авдашева С. Б., Шаститко А. Е., Кузнецов Б. В. Конкуренция и структура рынков: что мы можем

- узнать из эмпирических исследований о России // Российский журнал менеджмента. 2006. Т. 4. №4. С. 3–22.
2. Азоев Г. Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика. М.: Центр экономики и маркетинга. 1996. — 208 с.
 3. Волков А. В. Диагностика уровня конкуренции на многоуровневом рынке на основе устойчивости покупательского поведения // В кн.: Концептуальные основы теории предпринимательских инноваций / Под научной редакцией профессора С. Г. Светунькова. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ. 2009. С. 72–91.
 4. Волков А. В., Светуньков М. Г. Методы измерения уровня конкуренции с учетом функционирования предпринимательских сетей // В кн.: Светуньков М. Г. Теория государственного регулирования предпринимательскими сетями. Ульяновск: Издатель ИП Василькина М. Н. 2011. С. 149–155.
 5. Гальперин В. М., Игнатъев С. М., Моргунов В. И. Микроэкономика: в 3-х т. / общая редакция В. М. Гальперина. СПб.: «Экономическая школа» ГУ ВШЭ. 2008. Т. 2. — 512 с.
 6. Ишутин Р. В. Совершенствование системы государственного регулирования новаторства в предпринимательской деятельности. Дисс. ... д-ра экон. наук: 08.00.05.
 7. Круглый стол «Вопросы теории конкуренции» // Современная конкуренция. 2010. №3. С. 4–37.
 8. МакКаллум Дж. Конкуренция и моральная философия. URL: <http://www.hse.ru/data/2010/12/16/1208289854/MacCallum-ed2-1.doc>.
 9. Махлуп Ф. Теории фирмы: маржиналистские, би-хевиористские и управленческие // В кн. Теория фирмы / под. ред. В. М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа. 1995. С. 73–93.
 10. Минитер Р. Миф о доле рынка. М.: ООО «Издательство «Добрая книга». 2003. — 176 с.
 11. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов. М.: Альпина Бизнес Букс. 2007. — 453 с.
 12. Светуньков М. Г., Волков А. В. Проблема измерения уровня конкуренции в целях разработки предпринимательских решений (с учетом многоуровневой модели рынка) // Вестник Оренбургского государственного университета. 2010. №8. С. 107–113.
 13. Светуньков С. Г., Киндеева В. Н., Салихова Я. Ю. Сегментный подход и переориентация теории конкуренции / под ред. проф. С. Г. Светунькова. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ. 2006. — 147 с.
 14. Стиглер Дж. Дж. Совершенная конкуренция: исторический ракурс // В кн. Теория фирмы / под. ред. В. М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа. 1995. С. 299–328.
 15. Weber M. Economy and Society. Vol. I. Berkeley: University of California Press, 1978. — 1469 p.

A. Volkov, PhD (Economics), Associate Professor, Head of Service of Technology for Staff Development, CJSC «TANDER», Krasnodar, volkov.sim@mail.ru

S. Svetunkov, Doctor of Science (Economics), Professor, Head of Department of Economic Cybernetics and Economic-mathematical Methods, Saint Petersburg State University of Economics and Finance, sergey@svetunkov.ru

METHODOLOGICAL PROBLEMS OF MEASURING COMPETITION

The article is devoted to the problems of measuring the competition. Existing approaches to measuring competition on the basis of the indices of the market are analysed. The inadequacy or inconsistency of application of existing indicators for making competitive solutions are demonstrated. Usage the methodology of the process approach to competition are served for measuring competition.

Keywords: competition, the measurement of competition, the intensity of competition, the level of competition, a structured approach to competition, the process approach to competition.

Коваленко А. И., канд. экон. наук, доцент кафедры теории и практики конкуренции МФПУ «Синергия», alkovalenko@mfp.ru

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КОНЦЕПЦИИ «КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ» В НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЯХ

В статье описываются основные проблемы, возникающие перед исследователями конкурентоспособности объектов экономической системы. На примере наиболее часто исследуемых объектов конкурентоспособности: фирма, товар, отрасль, рынок, персонал — ставятся методологические вопросы, призванные увязать концепцию конкурентоспособности с общей теорией конкуренции. Раскрывается разница между конкурентностью и конкурентоспособностью, предлагается общее определение конкурентоспособности: способность субъекта конкуренции в определенной сфере деятельности совершать конкурентные действия сравнительно лучше конкурирующих субъектов. Излагаются и обосновываются признаки экономической конкурентоспособности: относительность, обусловленность, объективность, динамичность. В заключении указано на направления дальнейших исследований конкурентоспособности в контексте общей теории конкуренции.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкурентность, признаки конкурентоспособности, теория конкуренции, научные исследования.

Введение

Конкурентоспособность — это понятие, которое в настоящее время широко используется как в научной литературе, так и в популярных изданиях и средствах массовой информации. Несмотря на то что это сложное слово, тяжелое в произношении и написании, оно прочно вошло не только в профессиональный лексикон, но и в бытовую речь, перекочивая туда из бизнес-литературы в области маркетинга, где изначально употреблялось больше в метафорическом, поэтическом, чем в строгом и прямом, прагматическом смысле.

Теперь, как продукт бездумного заимствования англоязычного бизнес-термина с неверным переводом на русский язык,

данное существительное очень часто используется экономистами, маркетологами, бизнес-консультантами, экспертами, учеными и академическими исследователями (аспирантами, докторантами). Оно ставится в центр аналитических рассуждений и нередко является основным предметом теоретических, методологических и прикладных исследований, но без глубокого понимания его изначального смысла и содержания.

Обычно отсутствие такого понимания приводит к излишне широкому использованию термина, в частности, к его использованию в риторических ситуациях, в которых концепт конкурентоспособности не может быть применим по своей сути.

В этом контексте справедливо звучит мнение М. И. Гельвановского, согласно ко-

торому «российская экономическая наука пока оказалась не готова к эффективному использованию этой экономической категории, а экономическое руководство страны не сформировало достаточно ясной позиции, в которой содержались бы адекватные требования к науке, позволяющие обосновывать решения, принимаемые на разных уровнях экономического анализа»¹.

Конкурентоспособность в английском языке

Интересно, что в английском языке не существует термина, аналогичного русскому слову «конкурентоспособность». Часто «конкурентоспособность» переводят как «competitiveness», и наоборот. Но для «competitiveness» существует и более прямой по смыслу перевод — «конкурентность».

Конкурентоспособность следовало бы переводить как «competitability». Тем более, что в английском языке есть много составных существительных, производных от «-ability»: capability (способность, возможность), adaptability (адаптируемость), liability (ответственность), reliability (надежность), amenability (подверженность, податливость), probability (вероятность), desirability (желанность), availability (доступность, наличие), acceptability (приемлемость), accountability (подотчетность, учитываемость) и многие другие.

Тем не менее, слова «competitability» или «competitibility» в английском языке не существует, вместо него часто используют «competitiveness», и достаточно редко в контексте исследований по биологии, медицине и т. д. можно встретить «competitive ability».

Конкурентность и конкурентоспособность

Конкурентность и конкурентоспособность часто путают, отождествляют или не различают в употреблении. Тем не менее, это не тождественные понятия.

Тот факт, что конкурентоспособность и конкурентность в русском языке обладают разными значениями, подтверждается практикой употребления этих терминов. «Конкурентность» употребляется применительно к рынкам, отраслям, сферам деятельности, и благам. «Конкурентоспособность» чаще используется в отношении фирм, товаров, персонала и др.

Однако можно встретить упоминание конкурентоспособных отраслей и рынков, а также конкурентных товаров.

Сравним значение парных словосочетаний.

Конкурентные товары — это товары, потребление которых одним потребителем сокращает их доступность для других потребителей, т. е. блага, за потребление которых потребители конкурируют.

Конкурентоспособные товары (если не брать случаи ошибочного использования в смысле конкурентных) — это товары, потребление которых растёт, товары одного производителя, выигрывающие конкуренцию у товаров другого производителя.

Конкурентный рынок — это рынок, участники которого конкурируют друг с другом. Конкурентоспособный рынок — рынок, демонстрирующий рост, рынок, привлекающий к себе инвестиции, производителей из других отраслей и регионов.

Отрасль является конкурентной, если между разными представителями внутри отрасли существует конкуренция, и конкурентоспособной — если отрасль демонстрирует рост производительности, привлекает инвестиции по сравнению с другими отраслями или теми же отраслями других стран.

На примере отрасли и рынка видно, что конкурентность и конкурентоспособность

¹ Гельвановский М. И., Рожков К. Л., Скрыбина Н. И. Конкурентоспособность национальной экономики: проблемы статистического сопровождения. Поиск методологической адекватности / под общ. ред. М. И. Гельвановского. М.: ИИЦ «Статистика России», 2009. С. 15.

взаимосвязаны. Согласно неоклассической экономической теории, если в отрасли или на рынке с помощью государственного регулирования повысить конкурентность (уровень конкуренции), это должно подтолкнуть конкурирующие фирмы к повышению эффективности использования ресурсов, внедрению инноваций, повышению производительности и качества товаров, работ, услуг, что в свою очередь скажется на росте общеотраслевых показателей, рынок будет расти, и можно будет говорить о конкурентоспособности рынка и отрасли по сравнению с другими отраслями и рынками.

Поэтому в отдельных исследованиях предложения по повышению конкурентности рынка способствуют повышению его конкурентоспособности².

С другой стороны, слишком быстро растущая конкурентность отрасли и регионального рынка может привести к снижению рентабельности фирм и повышению интенсивности труда работников, что скажется на снижении инвестиционной и кадровой привлекательности, и отрасль станет менее конкурентоспособной на межотраслевых рынках труда и инвестиций.

Таким образом, в самом нестрогом виде можно определить, что конкурентность — это свойство объекта, указывающее на конкуренцию в способе его функционирования, или как условие его существования. А конкурентоспособность — это свойство субъекта, указывающее на его способность выдерживать конкуренцию с себе подобными, на его способность совершать конкурентные действия и др.

Носители конкурентоспособности

Как справедливо отмечает В. Ш. Каганов: «По сути, концепция конкурентоспособности

представляет собой методологический прием, заключающийся в распространении на разные множества объектов (страны, отрасли, регионы, ресурсы, институты, компании, продукты, работники) конкурентно-сравнительного подхода, когда все элементы одного множества уподобляются конкурирующим хозяйствующим субъектам на едином конкурентном поле. При этом сама конкурентоспособность представляется как аналогия успеха, лидерства, превосходства, преобладания, преимущества одних объектов над другими, независимо от того, к какому множеству объектов применяется концепция»³.

На сегодняшний день концепция конкурентоспособности применяется к огромному количеству объектов, и не только экономической системы. Конкурентоспособность применяется к цивилизациям, культурам, религиям, идеологиям, странам, отраслям, рынкам, фирмам, работникам, населению в целом, технологиям, компетенциям, системам управления, стратегиям, программам, маркетинговым и иным акциям, мероприятиям, нормативно-правовым актам, технической документации, политическим партиям, политическим деятелям, спортивным командам и клубам, отдельным спортсменам, биологическим видам, вирусам и другим объектам.

Так, конкурентоспособность является предметом исследовательского интереса в достаточно разных сферах знания — от традиционных экономики, менеджмента, конкуренции, маркетинга и предпринимательства, и до политологии, социологии, культурологии, биологии, медицины, экологии, психологии, образования и спорта.

Например, Р. А. Фатхутдинов отмечал, что в качестве носителей конкурентоспособности на микроуровне выступают: персонал, новшества, технологии, средства

² См. например: Саперов Н. В. Повышение конкурентоспособности онлайн-рынков доверительных благ с помощью репутационных механизмов // Современная конкуренция. 2013. №5 (41). С. 44–64.

³ Каганов В. Ш. Корпоративное обучение как фактор обеспечения конкурентоспособности предпринимательских структур // Современная конкуренция. 2011. №6 (30). С. 101.

производства, организация (любой формы собственности), товары и услуги⁴.

К объектам мезоконкурентности Р. А. Фатхутдинов относит отрасли и регионы (субъекты Федерации)⁵.

При этом в той же работе автор раскрывает конкурентоспособность территориальных образований: «Конкуренция может быть и между социально-экономическими территориальными образованиями (муниципальное образование, город, область, регион, страна, содружество стран) за внешние или внутренние инвестиции, конкурентоспособные трудовые, материальные и другие ресурсы, приток студентов и слушателей, туристов и творческих работников и т. д. Факторами или стратегическими условиями обеспечения конкурентоспособности территориальных образований являются: надежность и эффективность связей с внешней средой, качество институтов, инфраструктура, образования, здравоохранения, культуры, инвестиционного и инновационного климата, экология и др. Конечными показателями конкурентоспособности территориальных образований являются: эффективность воспроизводственных политик (стратегий) во всех сферах и отраслях, суверенитет, комплексная безопасность, качество жизни населения данной территории»⁶.

Конкурентоспособность систем

В качестве примера быстро развивающейся категории в теории конкурентоспособности сегодня можно привести направление исследований «конкурентоспособность системы».

Приведем две цитаты, чтобы показать, насколько широко может применяться кон-

цепция «конкурентоспособности» без ее должного обоснования в конкурентном контексте.

Так, А. Н. Праздничных, описывая конкурентоспособность национальной инновационной системы, пишет: «Мы определяем конкурентоспособность национальной инновационной системы (НИС) как наличие необходимого множества ресурсов, институтов и политик, которые способны обеспечивать результативность инновационных процессов и их использование для повышения будущего благосостояния»⁷.

Здесь автор понятия «конкурентоспособность национальной инновационной системы» достаточно поверхностно определяет ее через ресурсы, способные обеспечивать результат. Наличие ресурсов ставится в зависимость от наличия результата. Так как до получения результата невозможно определить, какие ресурсы способны его обеспечить, обоснование конкурентоспособности национальной инновационной системы базируется на результативности инновационных процессов, а не на ресурсной обеспеченности, и уж тем более не на оценке результатов конкуренции разных национальных экономических систем за инвестиции. Поэтому данное определение кажется поверхностным. Оно служит единственной цели — «привязать» концепцию конкурентоспособности к инвестиционным процессам, и при этом уйти от конкурентного контекста.

Более чем неожиданное применение нашла концепция конкурентоспособности у О. Б. Федоровой и Е. Л. Чижевской, которые описывают системы урегулирования убытков страховой компании. Они пишут: «Процесс урегулирования убытков в страховой компании сложен, состоит из нескольких этапов. В этой связи целесообразно рассмотреть показатели оценки конкурентоспособности системы урегулирова-

⁴ Фатхутдинов Р. А. Уровни и объекты конкурентоспособности // Современная конкуренция. 2009. № 4 (16). С. 135.

⁵ Там же. С. 131.

⁶ Там же. С. 125, 126.

⁷ Праздничных А. Н. Построение инновационной экономики для будущего // Российский журнал менеджмента. Том 11. № 2. 2013. С. 109.

Таблица 1

Методологические подходы к применению концепции конкурентоспособности

Два ключевых вопроса		Конкурентоспособность применима к любым объектам?	
		Да	Нет
Конкурентоспособность имеет единое истинное определение?	Да	Системно-диалектический	Объективистский
	Нет	Конструктивистский	Комбинированный / Критический

ния убытков поэтапно. При этом все этапы объединяет наиболее весомый с позиций конкурентоспособности показатель — степень удовлетворенности потребителя услуги»⁸. Цитируемые авторы воздерживаются от прямого определения конкурентоспособности системы урегулирования убытков, но из смысла работы следует, что конкурентоспособность системы урегулирования убытков страховой компании выражается в степени удовлетворенности потребителей страховой услуги, которая определяется анкетированием страхователей.

В обоих процитированных исследованиях обоснование использования парадигмы конкурентоспособности применительно к системам разных уровней следует признать небесспорным.

Приходится констатировать тот факт, что в надежде получить теоретическое основание для оригинального научного результата некоторые исследователи используют понятие конкурентоспособности в неуместном исследовательском контексте, не заботясь о достаточном обосновании такого применения.

Пять подходов к использованию концепции конкурентоспособности

Можно выделить пять методологических, семантических подходов к возможности применения и значению концепции конкурентоспособности (см. табл. 1).

Объективистский подход предполагает существование единого, истинного определения конкурентоспособности — некоторого словарного значения этого понятия, которое справедливо сохраняется в отношении любых применений свойства конкурентоспособности к разному множеству объектов. Однако при этом само множество объектов строго ограничено. Отсюда вытекает критика любого употребления понятия «конкурентоспособности» применительно к отдельным объектам в ином значении. Как будет видно далее, в данной статье демонстрируется именно этот подход.

Самый распространенный подход — это конструктивистский (или функциональный). Согласно такому подходу, понятию «конкурентоспособность» отказывают в едином, словарном значении, и употребляют его в зависимости от того объекта, свойством которого конкурентоспособность и является. Здесь важна не истинность понятия сама по себе, а его способность решить проблему, реализовать функцию. Если определение «работает», оно может иметь свой особый, отдельный смысл в соответствующем контексте использования. Так считает, например, Ю. Кормнов: «Универсального определения конкурентоспособности нет и быть не может, а все зависит от того, применительно к какому объекту (предмету) или субъекту оно относится»⁹. Конструктивистский подход к определению понятия конкурентоспособности выражается в утверждении: у конкурентоспособности столько определений, сколько операциональных применений она

⁸ Федорова О. Б., Чижевская Е. Л. Оценка конкурентоспособности системы урегулирования убытков страховой компании на региональном рынке // Современная конкуренция. 2012. № 5 (35). С. 104.

⁹ Кормнов Ю. Ориентация экономики на конкурентоспособность // Экономист. 1997. № 1. С. 39.

имеет. Как отмечает В. Ш. Каганов: «Основные различия в практиках применения теории конкурентоспособности заключаются в выборе объектов и параметров сравнения. Для каждого множества сравниваемых объектов их конкурентоспособность будет определяться такими содержательными параметрами, которые не встречаются у другого множества объектов. В этом контексте сложно позитивно говорить о единой теории конкурентоспособности»¹⁰.

Системно-диалектический подход заключается в том, что концепция конкурентоспособности имеет четкий смысл и единственное определенное значение, но при этом, как общее свойство, может применяться к любым объектам, даже к таким, которые не являются элементами экономической системы. В таком понимании конкурентоспособность сближается с таким универсальным свойством, как качество. Так, например, Е. М. Белый и С. В. Барашков отмечают: «...конкурентоспособность — это свойство практически любых экономических объектов. Независимо от физической природы и выполняемых функций все изделия, а также производственные системы, их изготавливающие и использующие, могут рассматриваться в контексте проблемы конкурентоспособности, причем такой аспект анализа диктуется не абстрактными соображениями, а сугубо практическими интересами конкретной экономической деятельности»¹¹. Для того чтобы данный подход был состоятелен, используется сложное (иногда достаточно «туманное») диалектическое обоснование, призванное снять противоречие между некоторой общностью всех смыслов «конкурентоспособностей» разных

объектов и тем фактом, что применительно к разным отдельным объектам конкурентоспособность принимает разные значения.

Этот подход изложен, например, в работах Р.А. Фатхутдинова¹².

Комбинированный подход по сути является вариантом конструктивистского, но только распространенного на строго ограниченное число объектов, при этом общего определения «конкурентоспособности» также не дается. Такой подход к использованию «конкурентоспособности» демонстрирует общая теория маркетинга, когда рассматриваются только две категории — конкурентоспособность товара и фирмы, а общего определения понятия конкурентоспособности нет.

Крайней формой методологического скептицизма является критический подход — отрицающий вообще какое-либо позитивное, самостоятельное содержание понятия конкурентоспособности, и отказывающий концепции конкурентоспособности в операциональном применении.

Вариант объективистского подхода

Понятие и теория «конкурентоспособности» оторвались от своего первоначального контекста использования — конкурентного положения объектов, и стали жить своей собственной жизнью, наполняться ранее им не свойственными смыслами, и употребляться в ранее не связанных значениях.

Как справедливо отмечает Ю. Б. Рубин: «Теоретический отрыв конкурентоспособности от конкурентных действий чреват выхолащиванием самого понятия конкурентоспособности участников рынка и результатов их деятельности»¹³.

¹⁰ Каганов В. Ш. Корпоративное обучение как фактор обеспечения конкурентоспособности предпринимательских структур // Современная конкуренция. 2011. № 6 (30). С. 101–102.

¹¹ Информационное обеспечение управления конкурентоспособностью. Под ред. проф. С. Г. Светунькова. [Электронный ресурс] Энциклопедия маркетинга. URL: <http://www.marketing.spb.ru/read/m19/1.htm>.

¹² См. например: Фатхутдинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации. М.: Маркет ДС, 2008. — 432 с.

¹³ Рубин Ю. Б. Дискуссионные вопросы современной теории конкуренции // Современная конкуренция. 2010. № 3 (21). С. 60.

Для того чтобы обеспечить позитивное содержание понятия конкурентоспособности, придется отказать ей во «всеядности». Представляется, что любое распространение концепции конкурентоспособности на отдельные элементы экономической системы — на носители конкурентоспособности — требует дополнительного обоснования и увязки с теорией конкуренции. Без этого говорить именно о способности к конкуренции бессмысленно, а следует как-то по-другому назвать то свойство, которое исследуется и рассматривается.

Что же заставляет говорить о таком разнообразии объектов экономической системы как о конкурентоспособных? Чаще всего это *вера* в то, что конкурентоспособность (что бы это ни значило) имманентно свойственна этим объектам. И если такому «верящему» исследователю не удалось обосновать конкурентоспособность объекта через понятие конкуренции, он откладывает теорию конкуренции в сторону и обращает свой взгляд на теорию управления качеством, эконометрику, статистику, методы экспертных оценок, квалиметрию, теорию маркетинга, теорию поведения потребителей и любые другие сферы знаний.

Вот пример такого рода рассуждения. Е. М. Белый и С. В. Барашков, пытаясь определить понятие «конкурентоспособность» как экономическую категорию, приводят несколько определений конкуренции, после чего приходят к интересному выводу: «Против ожидания приведенные определения не дают возможности каким-либо образом вывести особенности конкурентоспособности как исследуемой категории. Очевидно, требуется проведение анализа на иных основах»¹⁴.

Именно для таких ситуаций рекомендуется: если исследователь не может определить, как конкурентоспособность рассмат-

риваемого объекта связана с конкуренцией, ему не следует использовать этот термин и говорить о предмете своего исследования как о конкурентоспособности.

Отдельные значения конкурентоспособности

Следует признать, что в настоящее время понятие конкурентоспособность используется учеными, экспертами и экономистами в смысле, далеко отошедшим от конкуренции.

Когда говорят о конкурентоспособности разных объектов, имеют в виду очень разные значения:

- конкурентоспособность товаров (продукции) — это способность товаров удовлетворять потребности покупателей, его способность увеличивать потребительскую стоимость;
- конкурентоспособность страны — это ее способность создавать и увеличивать национальный продукт, способность государства занимать и использовать место в международной системе разделения труда;
- конкурентоспособность отрасли — ее способность увеличивать свою долю в ВВП страны, увеличивать эффективность производства и производительность;
- конкурентоспособность работника — его трудоспособность, производительность и вклад в создание стоимости фирмы.

Ни в одном из перечисленных определений носитель конкурентоспособности не поставлен в конкурентный контекст. Здесь не возникает ни конкурента, ни целей, связанных с конкуренцией.

Даже когда говорят о конкурентоспособности фирмы — субъекте, изначально находящемся в конкурентном контексте, этот контекст и фигуру конкурента не всегда имеют в виду.

В этом смысле справедливой, но не достаточной является следующая позиция Ю. Б. Рубина: «Теоретическое понимание конкурен-

¹⁴ Информационное обеспечение управления конкурентоспособностью. Под ред. проф. С. Г. Светунькова. [Электронный ресурс] Энциклопедия маркетинга. URL: <http://www.marketing.spb.ru/read/m19/1.htm>.

тоспособности участников рынка как их совокупной способности к совершению конкурентных действий позволило бы данной актуальной теме прочно укорениться в составе специальной теории конкуренции»¹⁵.

Конкурентоспособность — способность к конкурентным действиям

Конкурентоспособность — это, прежде всего, некоторая способность, а способность, в свою очередь — это свойство, которое позволяет совершать конкретное определенное действие. Способность — свойство, позволяющее субъекту делать что-то конкретное.

Таким образом, способность всегда относится к какому-то конкретному действию. В том смысле, в котором определение конкурентоспособности, предложенное Ю. Б. Рубиным, указывает на определенные конкурентные действия, оно соответствует самому понятию «способности». Но уязвимым местом этого тезиса является тот факт, что под конкурентными действиями может пониматься неограниченно большая совокупность разнонаправленных действий в любых сферах хозяйственной, предпринимательской деятельности фирмы.

Более того, указание на способность конкурентных действий не является достаточным для его применения, так как оно не обеспечивает достаточного конкурентного контекста, не сравнивает конкурирующие способности фирм. Более полным было бы такое определение: *экономическая конкурентоспособность — способность фирмы совершать конкурентные действия на определенном продуктовом рынке сравнительно лучше конкурентов*.

Если пытаться определить конкурентоспособность как универсальное свойство,

распространяющееся, например, на политическую, социальную и спортивную конкуренцию, то можно предложить такое общее определение:

Конкурентоспособность — способность субъекта конкуренции в определенной сфере деятельности совершать конкурентные действия сравнительно лучше конкурирующих субъектов.

Признаки конкурентоспособности

Для того чтобы обозначить границы применения этого термина, необходимо выделить существенные признаки свойства конкурентоспособности, и тогда, возможно, станет более ясен круг объектов, к которым это свойство относимо, и может быть постулировано как имплицитно у них имеющееся.

Следует выделить несколько неотъемлемых признаков конкурентоспособности как свойства.

Относительность (конкурентность) означает, что конкурентоспособность возникает в результате сравнения показателей одного субъекта с показателями конкурентов (относительно конкурентов). Не может быть абсолютной конкурентоспособности, т. е. конкурентоспособности без сравнения с соперниками. Относительность обеспечивает конкурентный контекст категории конкурентоспособности, без него, как уже отмечалось, конкурентоспособность превращается в эффективность, результативность, производительность, качество, темп роста и иные внутрифирменные показатели деятельности предпринимательской структуры.

Обусловленность означает, что конкурентоспособность зависит от условий поведения фирмы и ее конкурентов на конкретном рынке, в отношении отдельной товарной группы. О конкурентоспособности отдельного хозяйствующего субъекта можно говорить только применительно к результатам конкуренции на определенном отраслевом рынке с определенным составом конку-

¹⁵ Рубин Ю. Б. Дискуссионные вопросы современной теории конкуренции // Современная конкуренция. 2010. №3 (21). С. 60.

рирующих субъектов предпринимательства по поводу определенного товара. Если фирма монопродуктовая, и функционирует только на одном региональном рынке, тогда обусловленная рынком относительная конкурентоспособность и будет ее общей конкурентоспособностью.

Можно рассчитать интегральный показатель конкурентоспособности для многопродуктовой фирмы, с агрегированием показателей ее частных конкурентоспособностей по категориям товаров и по рынкам. Но в смысле экономической конкуренции такой интегральный показатель будет малосодержательным, особенно если на разных рынках по разным товарам фирма сталкивается с неодинаковым составом конкурентов.

Объективность конкурентоспособности — это не совокупность субъективных оценок о результатах деятельности фирмы, а объективно, имманентно присущее ей свойство. Субъективные оценки конкурентоспособности есть лишь отражения объективной ситуации на определенный момент времени.

Динамичность — отношения конкуренции, длящиеся во времени, и показатель конкурентоспособности может быть предложен по состоянию на конкретную дату.

Следовательно, некорректным будет использование понятия «конкурентоспособность» применительно к фирме без указания отраслевого рынка, на котором фирма является конкурентоспособной, и без определения круга хозяйствующих субъектов, конкуренцию с которыми способна выдержать рассматриваемая фирма, и без указания даты или периода времени, когда фирма обладала такой конкурентоспособностью.

Конкурентоспособность субъектов или объектов

Данные выше определение и признаки позволяют четко определиться с ответом на вопрос, какие элементы экономической

системы следует рассматривать в качестве носителей конкурентоспособности. И в этом вопросе важным является разделение всех элементов экономической системы на объекты и субъекты конкурентных действий и (шире) экономических отношений.

Если конкуренция — род экономических отношений между субъектами, то конкурентоспособность (как способность быть длительным участником отношений соперничества, как способность совершать конкурентные действия) является характерным свойством только активных субъектов.

Отсюда вытекает критика обоснования конкурентоспособности товаров.

Концепция «конкурентоспособности товара» и производного от нее понятия «конкурентоспособного товара» является одной из наиболее распространенных и применяемых в бизнес-сообществе идеологий.

Источник этой парадигмы видится в легкости, с которой можно сравнить продукты одной товарной группы нескольких конкурирующих производителей по цене и качественным потребительским характеристикам. Тот товар, который обладает в сопоставлении с остальными товарами лучшими потребительскими свойствами и по итогам отчетного периода демонстрирует лучшие цифры продаж (а значит, пользуется спросом потребителей, превосходящим конкурирующие товары), объявляют «конкурентоспособным товаром». Именно такой смысл закладывается в призыв «повысить конкурентоспособность производимой продукции» и заявления о том, что «российская продукция не конкурентоспособна на мировых рынках».

Как отмечают Е. М. Белый и С. В. Барашков: «Мало найдется экономических понятий, относительно которых разногласия носили бы столь выраженный характер. Понимая, что свойство конкурентоспособности изделий объективно существует, и в то же время ощущая отсутствие единства взглядов в этом вопросе, очень многие исследователи стремятся оперировать релевантной

терминологией, не объясняя, что же они, собственно, имеют в виду»¹⁶.

Из тезиса о пассивном характере участия товаров в экономических отношениях есть два важных следствия.

1. *Конкурентоспособность товара есть результат конкурентных действий производителя, и в этом смысле конкурентоспособность товара является продолжением конкурентных преимуществ в процессах управления, производства и дистрибуции товара.* Конкурентоспособность товара, таким образом, лишь результирующий индикатор конкурентного превосходства производителя или продавца. Но из самого утверждения о конкурентоспособности товара не становится понятным ее источники и причины.

2. *Товары не конкурируют друг с другом.* А конкурентоспособность — это всегда свойство субъекта, позволяющее ему осуществлять определенные конкурентные действия. Концепция «позиционирования товара» навязывает нам схему, в которой товары конкурируют друг с другом за внимание в сознании потребителей. Но эта конструкция является только лишь методологической фикцией, позволяющей лучше понять идею «позиционирования». Она не является отражением явлений, имеющих место в действительности.

Конкурентоспособность товара как конкурентоспособность фирмы

Если конкурентоспособность понимать как способность к совершению действий, то товары, работы, услуги никак не могут признаваться носителями конкурентоспособности. Поэтому исследователи обращаются к иным пониманиям конкурентоспособности, отождествляя ее с качеством, эф-

фективностью, трудоемкостью и разными квалитетическими свойствами.

Тот факт, что «конкурентоспособность товара» определяется поведением потребителей, еще больше «отрывает» эту концепцию от деятельности фирмы как источника конкурентных действий и превращает «конкурентоспособность товара» в экзогенный фактор по отношению к производителю и продавцу товара, представляющий совокупность информации, заданной как бы извне. На то, что «конкурентоспособность товаров» есть производная от конкурентных действий фирм, уже почти не обращают внимания.

В данной статье не ставится цель оспорить результаты всех научных исследований конкурентоспособности товара, как базирующиеся на ложном основании и избравшие себе несуществующий предмет исследований. Важно не забывать, что за «конкурентоспособностью товаров» всегда стоит совокупность успешных конкурентных действий фирмы, этот товар предлагающей. Таким образом, настоящая работа выступает против тех исследований, которые рассматривают «конкурентоспособность товаров, работ или услуг» в отрыве от фирм, являющихся единственными источниками такой конкурентоспособности.

Концепция «конкурентоспособности товара» не может иметь самостоятельного содержания, отдельного от концепции «конкурентоспособности фирмы».

Вопрос соотношения конкурентоспособности товара и конкурентоспособности фирмы обсуждался на круглом столе «Вопросы теории конкуренции», организованном и проведенном журналом «Современная конкуренция» 19 мая 2010 года. Там С.Г. Светульников отметил следующее: «Конкурентоспособность фирмы определяется в том числе и конкурентоспособностью товара. Однако эта функциональная зависимость или модель оценки конкурентоспособности фирмы в зависимости от конкурентоспособности товара пока не выявлена. По крайней мере, я такого не встречал. По-видимому,

¹⁶ Информационное обеспечение управления конкурентоспособностью. Под ред. проф. С. Г. Светулькова. [Электронный ресурс] Энциклопедия маркетинга. URL: <http://www.marketing.spb.ru/read/m19/1.htm>.

происходят некие сложно-системные превращения этих свойств в нечто другое. Поэтому конкурентоспособность фирмы и конкурентоспособность товара, с одной стороны, — взаимосвязанные вещи, а с другой — выявить, описать, промоделировать эту взаимосвязь сложно»¹⁷.

Там же были поставлены вопросы: «Может ли быть конкурентоспособный товар у неконкурентоспособной фирмы?» и «Может ли быть неконкурентоспособный товар у конкурентоспособной фирмы?».

Представляется, что данные вопросы, равно как и в целом проблематика соотношения концепций конкурентоспособности товара и фирмы в контексте процитированного заявления С. Г. Светунькова, нуждаются в радикальном реформулировании, с учетом такого важного признака конкурентоспособности, как обусловленность.

Исходя из обусловленности конкурентоспособности отдельным рынком и отдельной товарной группой, конкурентоспособность товара следует понимать как *конкурентоспособность фирмы по данному товару на данном рынке*. Поэтому в случае монопродуктовой фирмы таких вопросов не возникает.

Ставить же вопрос об общей конкурентоспособности фирмы (без учета ее разных товаров и конкурентов) настолько же осмысленно, насколько разумно задаваться вопросом: «Каков уровень рыночной конкуренции в России?» без учета существования разных отраслевых рынков.

Отрасли, рынки, территории, персонал

Продолжим эту логику. Отрасль может быть названа конкурентоспособной по сравнению с другой отраслью только в контексте сравнения совокупной производительности, эффективности, инновационной и кадровой

привлекательности *фирм, составляющих конкурирующие отрасли*.

Категория конкурентоспособности рынка может быть полностью без потери смысла заменена либо «конкурентностью рынка», либо «конкурентоспособностью отрасли».

Конкурентоспособность территорий по сравнению с соседней территорией выражается в способности фирм и региональных органов власти привлекать инвестиции и кадры на территорию.

Конкурентоспособность персонала — способность фирмы повышать и использовать свой кадровый потенциал в межфирменной конкуренции. Конкурентоспособность работника — его способность выдерживать конкуренцию на рынке труда с другими профессионалами за рабочее место.

Типы конкурентоспособности фирмы

Большую сумятицу в концепцию конкурентоспособности фирмы вносят позиции ученых, которые применительно к предпринимательской структуре выделяют разные *типы конкурентоспособности*.

Так, например, Р. А. Фатхутдинов отмечал, что «для любых объектов конкурентоспособность может быть стратегической, потенциальной и реализованной»¹⁸.

При этом в этой же работе цитируемый автор указывает, что «конкурентоспособность страны и региона следует подразделять на стратегическую и фактическую»¹⁹.

В научных работах можно найти упоминания следующих типов конкурентоспособности:

- потенциальная конкурентоспособность;
- стратегическая конкурентоспособность;

¹⁷ Круглый стол «Вопросы теории конкуренции» // Современная конкуренция. 2010. №3 (21). С. 23.

¹⁸ Фатхутдинов Р. А. Уровни и объекты конкурентоспособности // Современная конкуренция. 2009. №4 (16). С. 126.

¹⁹ Там же. С. 142.

- фактическая конкурентоспособность;
- планируемая конкурентоспособность;
- оперативная конкурентоспособность;
- реализованная конкурентоспособность;
- реализуемая конкурентоспособность.

Результат или ресурс

Как представляется, теоретическим основанием для выделения разных типов конкурентоспособности предпринимательских структур является как минимум двойственный ее смысл.

С одной стороны, конкурентоспособность воспринимается как итог, результат конкурентных действий предпринимательской структуры.

С другой стороны, конкурентоспособность понимается (и именно в этом смысле она и проявляется как способность) как потенциал, ресурсное обеспечение и основание конкурентных действий. То есть как степень обеспеченности ресурсами для будущего конкурентного развития.

Именно наличие ресурсной трактовки конкурентоспособности вносит разлад в единый корпус этой концептуальной теории.

Хотя в этом можно усмотреть определенную логику. Способность — это лишь предпосылка для действия. «Фирма способна» означает, что фирма в действительности *может* сделать это, но не означает, что фирма *будет* делать это. И такая потенциальная способность раскрывается и определяется через ресурсное обеспечение конкурентных действий предпринимательской структуры.

Другими словами, по этой логике, если фирма является способной безудбыточно присутствовать на рынке, это еще не значит, что она на этом рынке по итогам финансового года удержится. Она располагает всеми необходимыми ресурсами для занятия определенной конкурентной позиции (потенциальная, ресурсная конкурентоспособность), но сам факт занятия этой пози-

ции еще не наступил (фактическая конкурентоспособность).

Так, если предпринимательская структура имеет специфические активы, позволяющие ей в ближайшем будущем конкурировать на рынке, имеет лицензию на осуществление определенного лицензионного вида деятельности, располагает необходимыми компетенциями, про нее говорят, что она имеет потенциальную или ресурсную конкурентоспособность. И при этом в качестве оценочных показателей используют данные о ресурсном обеспечении.

Но очевидно, что оценка потенциальной конкурентоспособности не показательна для определения успешности и эффективности конкурентных действий предпринимательской структуры и ее конкурентных преимуществ, и той позиции, которую предпринимательская структура будет занимать в конце отчетного периода.

Спасает в данной ситуации лишь то, что для ученых-теоретиков нет четкого различия между совокупностью ресурсов до конкуренции и совокупностью ресурсов после конкуренции. Более того, правильным было бы вообще не выделять стадии предпринимательской деятельности до и после конкуренции.

Конкурентоспособность и момент совершения конкурентных действий

Бесспорно ли, что на стадии стартапа бизнес не сталкивается с рыночной и отраслевой конкуренцией? Или что стадия масштабирования бизнеса знаменует собой достигнутую конкурентоспособность? Положительные ответы на эти вопросы равносильны утверждению о том, что конкурентное напряжение существует только в определенные периоды времени, а в другие периоды времени конкуренции нет. И в периоды времени до и после конкуренции можно определять конкурентоспособность предпринимательских структур.

Речь идет о том, что, например, на рубеже года ресурсы и факторы предпринимательской деятельности, находящиеся в распоряжении фирмы, являются одновременно результатом конкурентных действий фирмы в прошлом году и потенциалом конкурентных действий в будущем году. Одни и те же данные (о финансах, о кадрах, о материальных ресурсах, о бренде) могут быть восприняты и как данные о ресурсах конкурентной деятельности, и как данные о результатах конкурентной деятельности.

Как отмечалось выше, способность — это предпосылка для будущего действия. Но о способности фирмы к действиям мы узнаем из ее прошлых действий. Фирма способна к определенным действиям, когда она уже совершала их в прошлом. «Фирма способна» означает, что фирма так делала и может делать.

И в этом смысле потенциальная конкурентоспособность и есть конкурентоспособность реализованная. А значит, нет необходимости выделять разные типы конкурентоспособности по отношению к периоду совершения конкурентных действий. Тем более что выделить такой период времени сложно. Эта сложность возвращает нас к общим теоретическим вопросам соотношения конкурентного поведения, конкурентных действий, процесса конкуренции, и ее результата.

Однако нельзя отрицать тот факт, что конкурентные действия имеют свое начало и свое окончание. И можно сказать, что потенциальной конкурентоспособностью называют те показатели, которые фирма демонстрирует до совершения конкурентных действий, а после их окончания можно определить фактическую (реализованную) конкурентоспособность.

Конкурентные действия не являются одинаково очевидными для разных субъектов конкуренции и независимых исследователей. Есть конкурентные действия, начало и окончание осуществления которых очевидно для конкурентов (новая маркетинговая компания, открытие филиала в регионе,

снижение цены). Но также есть конкурентные действия, начало и окончание которых не очевидно для конкурентов (изменение отдельных условий контрактов, увеличение штата отдела продаж, изменение стратегии взаимодействия с поставщиками и др.).

Между конкурирующими фирмами относительно показателей деятельности друг друга существует информационная асимметрия, значительно превышающая асимметрию информации на рынках доверительных благ между продавцом и покупателем (агентом и принципалом). Именно на этой асимметрии информации и строятся порой конкурентные преимущества отдельных фирм перед остальными представителями отрасли. Но если конкуренты располагают неодинаковой информацией о деятельности друг друга (информационная асимметрия в конкурентной борьбе), на основании каких данных они могут взаимно оценивать конкурентоспособность друг друга?

Не следует забывать, что конкурентоспособность — категория относительная (сравнительная). Фирма конкурентоспособна или нет только относительно конкурентов, а не в абсолютном значении. Этот релятивистский смысл конкурентоспособности полностью пропадает при выделении потенциальной и фактической конкурентоспособности, так как нет общей точки отсчета начала конкурентных действий всех сравниваемых конкурентов на рынке. Поэтому категории потенциальной и фактической конкурентоспособности являются понятиями «для внутреннего пользования» руководства компаний. Другими словами, здесь опять речь идет не о конкурентоспособности, а о чем-то другом (например, об эффективности или результативности конкурентных действий).

Заключение

В заключение следует указать на те направления исследований, которые открываются в связи с описанными выше тезисами. Интересной стала бы попытка раскрыть,

как категория конкурентоспособности соотносится с понятием лидерства и статусом «ведущего» конкурента. Здесь очевидно важную роль будут играть признаки динамичности и относительности конкурентоспособности. Нужно ответить на вопрос: называем ли мы конкурентоспособной компанией только лидера рынка, или и претендентов на лидерство тоже (например, фирмы, имеющие второй и третий по величине объемы долей рынка).

Также придется определиться и с противоположной постановкой задачи: является ли конкурентоспособной фирма, стабильно демонстрирующая результаты, худшие по сравнению с остальными конкурентами на рынке, но достаточные для того, чтобы безубыточно функционировать на рынке. В этом контексте нельзя обойтись без сравнения «конкурентоспособности» с понятием «конкурентоустойчивости». «Конкурентоустойчивость» — сравнительно менее распространенное в научных исследованиях понятие. Тем не менее, его пристальное рассмотрение могло бы обогатить и теорию конкуренции, и концепцию конкурентоспособности.

Еще одним важным направлением исследований представляется рассмотрение соотношения концепции конкурентоспособности и национальной конкурентной политики, как в части развития конкуренции, так и в части антимонопольного регулирования.

При этом важно обозначить связь понятия конкурентоспособности со структурой рынка, на котором фирма функционирует. Очевидно, что невозможно говорить о конкурентоспособности фирмы, являющейся монополистом, так как у такой фирмы нет конкурентов и она не испытывает конкурентного напряжения. Для того чтобы сделать вывод о конкурентоспособности монополиста, необходимо сравнить показатели его предпринимательской деятельности с показателями аналогичных фирм на рынках, сопоставимых по продуктовым границам, но не сопоставимых по геогра-

фическим границам рынка. Примером такой ситуации является ОАО «Газпром» — естественная монополия, о снижающейся конкурентоспособности которой часто заявляют экономисты.

С другой стороны, в данном сюжете можно использовать известное разделение монополистов на монополии, основанные на эффективности, и монополии, основанные на государственном установлении исключительного права. В этом контексте монополия, основанная на эффективности, есть очевидный результат высокого уровня конкурентоспособности фирмы, предшествовавший занятию ею монопольного положения. Важно протестировать гипотезу о том, что с повышением конкурентоспособности конкурентный статус фирмы повышается до уровня лидера рынка, и далее до фирмы, занимающей доминирующее положение на рынке. Возможно, уже в результате таких исследований концепция конкурентоспособности будет дополнена категорией «монопольности».

Интересной была бы разработка такой методологии оценки конкурентоспособности, которая отражала бы отрицательное воздействие на конкурентоспособность фирмы нарушений ею антимонопольного законодательства. Согласно классической гипотезе, картельный сговор или согласованные действия, исключительные и ограничивающие ценообразование вертикальные соглашения, а также акты недобросовестной конкуренции должны повышать конкурентоспособность фирмы, совершающей такие нарушения законодательства. Однако те обстоятельства, которые вынуждают фирму прибегать к запрещенным конкурентным действиям, в свою очередь должны свидетельствовать о ее неконкурентоспособности в честной конкурентной борьбе. Уже сейчас чувствуется необходимость в разработке методического инструментария оценки конкурентоспособности, учитывающего указанные обстоятельства.

Интересным направлением исследований может стать разработка компетентной модели конкурентоспособного поведения. Сегодня научным и экспертным сообществом уже признаны состоятельными результаты исследований о компетенциях предпринимательской деятельности. Следующим шагом может стать разработка и апробирование профессиональных компетенций конкурентного поведения.

Список литературы

1. Гельвановский М. И., Рожков К. Л., Скрыбина Н. И. Конкурентоспособность национальной экономики: проблемы статистического сопровождения. Поиск методологической адекватности / под общ. ред. М. И. Гельвановского. М.: ИИЦ «Статистика России», 2009. — 383 с.
2. Информационное обеспечение управления конкурентоспособностью. Под ред. проф. С. Г. Светулькова. [Электронный ресурс] Энциклопедия маркетинга. URL: <http://www.marketing.spb.ru/read/m19/index.htm>.
3. Каганов В. Ш. Корпоративное обучение как фактор обеспечения конкурентоспособности предпринимательских структур // Современная конкуренция. 2011. №6 (30). С. 101–107.
4. Кормнов Ю. Ориентация экономики на конкурентоспособность // Экономист. 1997. № 1. С. 38–48.
5. Круглый стол «Вопросы теории конкуренции» // Современная конкуренция. 2010. № 3 (21). С. 4–37.
6. Праздничных А. Н. Построение инновационной экономики для будущего // Российский журнал менеджмента. Том 11. № 2. 2013. С. 107–150.
7. Рубин Ю. Б. Дискуссионные вопросы современной теории конкуренции // Современная конкуренция. 2010. № 3 (21). С. 38–67.
8. Саперов Н. В. Повышение конкурентоспособности онлайн-рынков доверительных благ с помощью репутационных механизмов // Современная конкуренция. 2013. № 5 (41). С. 44–64.
9. Фатхутдинов Р. А. Уровни и объекты конкурентоспособности // Современная конкуренция. 2009. № 4 (16). С. 123–143.
10. Фатхутдинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации. М.: Маркет ДС, 2008. — 432 с.
11. Федорова О. Б., Чижевская Е. Л. Оценка конкурентоспособности системы урегулирования убытков страховой компании на региональном рынке // Современная конкуренция. 2012. № 5 (35). С. 103–112.

A. Kovalenko, PhD (Economics), Assistant Professor, Department of Theory and Practice of Competition, MFPU «Synergy», alkovalenko@mfpa.ru

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS OF APPLICATION THE CONCEPT OF «COMPETITIVE ABILITY» IN SCIENTIFIC RESEARCHES

The article describes the main challenges, facing researchers of competitive ability of economic system's objects. On the example of the most frequently researched objects of competitiveness: company, product, industry, market, staff — the article raises methodological questions to coordinate the concept of competitive ability with the general theory of competition. The author reveals the difference between competitiveness and competitive ability, offers a general definition of competitive ability: the ability of subject of competition in a particular spheres of activity to make competitive actions comparatively better than his competitors. The article describes and justifies features of competitive ability: relativity, conditionality, objectivity, dynamism. In conclusion, the author points out areas for further researches of competitive ability in the context of the general theory of competition.

Keywords: competitiveness, competitive ability, signs of competitiveness, competition theory, researches.

Клочко О. А., канд. экон. наук, доцент кафедры торговой политики НИУ ВШЭ, г. Москва, klochkooa@yandex.ru

БИЗНЕС-СТРАТЕГИЯ КОМПАНИИ И ТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА: КАК УЧЕСТЬ ВСТУПЛЕНИЕ РОССИИ В ВТО?

Статья посвящена изучению взаимосвязи между торговой политикой страны и стратегиями компаний. Цель исследования состоит в изучении подходов, которые позволят отечественным компаниям анализировать возможные последствия вступления страны в ВТО и принимать эффективные стратегические решения. Предлагается деление внешних факторов бизнеса на факторы макросреды и отраслевые факторы. Относя торговую политику к факторам макросреды, автор предлагает методологию анализа ее влияния на отраслевые факторы компании. Это позволит более точно учитывать угрозы и возможности, связанные с вступлением в ВТО, при разработке стратегии компании.

Ключевые слова: бизнес-стратегия, внешние факторы, возможности, разработка стратегии, торговая политика, угрозы.

Введение

Вступление России во Всемирную торговую организацию в 2012 году стало одним из самых значимых событий в жизни страны за весь постсоветский период. На этапе подготовки к этому шагу, а также в настоящее время обсуждаются вопросы последствий данного события для российских компаний и отраслей, проводятся анализ и исследования политиками, экономистами, учеными¹. Однако несколько

в стороне от этой работы оказались сами компании, на которых вступление в ВТО оказывает самое прямое влияние. Конечно, бизнес страны принимал непосредственное участие в разработке рекомендаций, проводил диалог с властью, лоббировал свои интересы в ходе ведения переговоров. Однако в этом процессе приняли участие только крупнейшие компании и предпринимательские круги, а также представители довольно ограниченного числа российских отраслей. Небольшие фирмы, занятые своими текущими, оперативными проблемами, или не проявили интерес, или не были приглашены к сотрудничеству. Тем не менее, событие произошло, и большинству российских компаний необходимо начать учитывать его последствия в своей деятельности, к сожалению, теперь уже постфактум.

Сложившаяся ситуация достаточно ярко характеризует принятую в российском

¹ См., например: Булгакова М. А., Гаджиев Ш. А. Интеграция России в ВТО: особенности обеспечения экономической безопасности отдельных отраслей промышленности (на примере лесопромышленного комплекса) // Современная конкуренция. 2012. № 4 (34). С. 69–80; Полухин А. А. Экономический анализ основных направлений развития российского рынка кормовых культур в условиях ВТО // Современная конкуренция. 2013. № 4 (40). С. 130–138.

бизнесе практику долгосрочного стратегического планирования. Мы не пытаемся предвосхитить возможные угрозы и использовать возможности, а реагируем на уже свершившиеся события. К сожалению, в основе этой проблемы лежит более широкая причина — недостаточно высокий уровень и качество стратегического управления в российских компаниях в целом. Даже при наступлении определенного события, способного оказать влияние на жизнедеятельность предприятия, далеко не сразу и не всегда происходит его полноценный анализ, сопровождающийся разработкой и внедрением эффективных управленческих решений.

В связи с этим важное значение приобретает предложение отечественным компаниям подходов, которые позволят им грамотно анализировать возможные последствия вступления страны в ВТО для их бизнеса, а также принимать необходимые решения и внедрять эффективные стратегии. Это положение и является целью настоящего исследования.

Место торговой политики государства в совокупности факторов внешней среды компании

В основе принятия любого стратегического решения лежит анализ внешней и внутренней среды компании. Очевидно, что любое решение и действие государства, в том числе в области регулирования внешней торговли, представляет собой внешнюю, не подконтрольную компании среду. В дальнейшем внешние факторы могут привести к изменениям во внутренней среде фирмы, например, к реинжинирингу бизнес-процессов, переориентации производства, изменению географии деятельности и т. п. Однако если подобная ситуация происходит, то она будет представлять собой второй этап событий, в связи с чем прежде все-

го необходимо проанализировать последствия изменения внешней среды для бизнеса фирмы.

Специалисты в области стратегического менеджмента, как правило, делят факторы внешней среды на два или три блока, предлагая при этом совершенно разную терминологию. Так, Хангер выделяет социальную и операционную среду бизнеса², Томпсон и Стрикленд предлагают анализировать, во-первых, экономические, социальные, политические и юридические факторы, во-вторых, условия конкуренции и общую привлекательность отрасли, в-третьих, возможности и угрозы³, Долгов и Прокопенко описывают макроокружение и непосредственное окружение фирмы⁴.

Общим для всех авторов подходом является выделение в отдельную категорию факторов, характеризующих отрасль, в которой работает компания — конкурентов, поставщиков, потребителей. Все остальные факторы переносятся ими во вторую группу более общих факторов.

Справедливость этой логики обусловлена высокой значимостью отраслевых факторов в обеспечении выживания, конкурентоспособности и, в конечном счете, прибыльности бизнеса компании. Так, любые изменения в поведении потребителей, например, изменение их вкусов, могут стать источником конкурентного преимущества компании или угрозой его потери, позволить ей создать дополнительную стоимость и прибыль или потерять их. От того, как ведут себя поставщики, сколько их, как компания организует свою работу с ними, так-

² Хангер Д. Д. Основы стратегического менеджмента. М.: ЮНИТИ ДАНА, 2012. С. 55.

³ Томпсон-мл. А. А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа, 12-е издание: пер. с англ. М.: издательский дом «Вильямс», 2007. С. 85–88.

⁴ Долгов А. И., Прокопенко Е. А. Стратегический менеджмент. М.: ФЛИНТА: МПСИ, 2011. С. 63–70.

же зависит рентабельность и устойчивость ее бизнеса. Кроме того, любые изменения в сфере конкуренции — появление новых игроков, новых товаров-заменителей, интенсивность имеющейся конкуренции — также создает для компании источники конкурентного преимущества или угрозу его потери.

Таким образом, прямое воздействие на прибыль компании и ее конкурентные позиции оказывают покупатели, поставщики и конкуренты. Эти три группы игроков характеризуют отрасль, в которой работает компания, поэтому в рамках данного исследования их совокупность предлагается называть отраслевыми факторами.

Отраслевые факторы составляют «ядро» внешней среды, наиболее близкое к деятельности компании. Все прочие факторы внешней среды формируют макросреду, и поэтому использование для них термина «макрофакторы» будет вполне оправданным. Отличие макрофакторов от отраслевых состоит в том, что они в большинстве своем не имеют отраслевой специфики и их действие может проявляться в самых разных сферах производства товаров или услуг.

Традиционно к макрофакторам относятся так называемые факторы PEST-анализа: политические, экономические, социальные и технологические факторы. Предложен PEST-анализ был еще в конце 90-х — начале 2000-х годов. Однако с тех пор появились новые глобальные тенденции, в частности, глобальное потепление, углубление интеграции между странами, мнения о невозможности стопроцентной глобализации мировой экономики, чему мешают локальные (местные) факторы. В связи с этим появились расширенные концепции PEST-анализа: PESTLE, в котором дополнительно выделяются юридический (Legal) и экологический (Environmental) факторы, а также STEEPLE, где кроме всего прочего учитывается этнический географический фактор.

Очевидно, что в рамках предложенной классификации решения государства в области торговой политики, в том числе вступление в ВТО, необходимо отнести к факторам макросреды. Это подтверждается тем, что они носят, во-первых, общий характер, оказывая сильное влияние на макроэкономические показатели развития государства в целом. Во-вторых, инструменты торговой политики, регулирующие деятельность компаний отдельно взятой отрасли, будут оказывать самое непосредственное, иногда очень сильное влияние на конкурентоспособность других, смежных отраслей, в первую очередь, отраслей-потребителей и отраслей-поставщиков. Так, например, введение более высоких импортных пошлин на сталелитейную продукцию приведет к росту цен на сталь, и, следовательно, к росту себестоимости и потенциальному снижению конкурентоспособности в отраслях-потребителях сталелитейной продукции, автомобилестроении и машиностроении.

Следует отметить, что торговую политику, как фактор макросреды компании, можно относить как к группе политических, так и юридических или экономических факторов. Это зависит от подхода специалистов по стратегическому менеджменту, которые будут применять данную классификацию в практической деятельности своей компании.

Влияние торговой политики на отраслевые факторы внешней среды компании

Известный английский ученый в области стратегического менеджмента Р. Грант, подчеркивая высокую значимость именно отраслевых факторов в разработке стратегии фирмы с целью обеспечения ее рентабельности и конкурентоспособности, предлагает проводить анализ факторов макросреды следующим образом: сначала анализировать влияние макрофакторов на отраслевые

факторы, а затем уже влияние отраслевых факторов на позиции фирмы и ее конкурентоспособность⁵.

Представляется, что данный подход является наиболее целесообразным в связи с тем, что зачастую бывает очень сложно дать однозначный ответ на вопрос о том, какой характер (положительный или отрицательный) оказывает тот или иной фактор макросреды на деятельность фирмы, представляет он собой угрозу или возможность. Даже при ответе на эти вопросы, следующий за ними анализ того, какова сила этого влияния, следует ли учитывать его при разработке стратегии или нет, наверняка вызовет большие трудности.

Так, например, появление Интернета и электронной торговли, с одной стороны, является очевидной возможностью для бизнеса компаний, работающих в сфере розничной торговли, поскольку позволяет обслуживать большее число потребителей в разных уголках страны и даже мира. Однако, с другой стороны, этот же фактор является и угрозой, так как он снизил барьеры входа на данный рынок. Теперь очень большое число фирм, которые ранее не планировали заниматься розничным бизнесом в силу необходимости решения организационных вопросов (покупка или аренда помещения, наем персонала, приобретение и установка торгового оборудования и другие расходы), теперь вполне могут рассматривать этот сегмент бизнеса как привлекательный. Таким образом, конкуренция ужесточается, что приводит к сокращению доли рынка и уровня прибыли отдельно взятых игроков.

Подход, предложенный Грантом, во многом позволяет решить описанную выше проблему, так как предполагает целенаправленное выявление влияния факторов макросреды на отраслевые факторы, по которым легче всего судить, приведет ли их измене-

ние к росту доходов и доли рынка фирмы или к их снижению.

Чтобы проиллюстрировать этот подход в отношении рассматриваемого нами фактора «торговая политика / вступление в ВТО», разберем несложную ситуацию, например, сложившуюся в компьютерной отрасли страны. Еще в 2011 году было известно, что в течение трех лет после присоединения к Всемирной торговой организации будут отменены пошлины на компьютеры, а также средства их производства, которые на момент вступления составляли 5,4%. Компании, работающие в российской компьютерной отрасли, могут оценить влияние этого события на свой бизнес через призму отраслевых факторов следующим образом.

Поставщики. Отмена пошлин приведет к снижению цен на импортные комплектующие, что означает более гибкое ценообразование со стороны зарубежных поставщиков, а также облегченный доступ к дорогим высокотехнологичным западным разработкам, которые зачастую используются российскими производителями. Это бесспорно создает возможности для российского бизнеса, которые должны быть учтены при разработке бизнес-стратегии.

Покупатели. Снижение цен на комплектующие позволит снизить затраты на производство в российских компаниях, а также улучшить качество производимой продукции, что привлечет новых покупателей и увеличит долю рынка российских игроков. Положительное влияние на поведение потребителей также очевидно.

Конкуренты. В связи с тем, что пошлины перед вступлением России в ВТО находились на достаточно невысоком уровне, значительного влияния это событие на цены готовых компьютеров импортного производства на российском рынке, скорее всего, не окажет. Поэтому, несмотря на возможность некоторого обострения конкуренции со стороны зарубежных компаний в связи со снижением цен

⁵ Grant R. M. Contemporary strategy analysis: concepts, techniques, applications. Blackwell Publishing Ltd, UK, 2002. P. 66.

на их продукцию, сильной угрозы это для российских производителей не представляет. Кроме того, учитывая определенное технологическое отставание российского компьютерного сектора от мирового уровня, потребители в целом уже разделились на приверженцев западного или отечественного продукта. В сложившейся ситуации у российских фирм даже появляется возможность сократить отставание от иностранных конкурентов благодаря получению облегченного доступа к высокотехнологичным зарубежным комплектующим и деталям, что приведет к росту качества продукции и конкурентоспособности отечественных компаний, и, следовательно, возможности навязать западным конкурентам свои правила игры.

Подводя итог данному экспресс-анализу, следует отметить положительное влияние вступления России в ВТО на действие отраслевых факторов, а значит, и отечественную отрасль в целом. Следует отметить, что данная ситуация является не слишком сложной, и выводы можно получить интуитивно, основываясь на опыте и основных тенденциях. Так, например, Всеволод Опанасенко, генеральный директор компании-производителя суперкомпьютеров «Т-Платформы», сделал следующее заявление: «Снижение этих пошлин позволит нам сократить себестоимость производства, что повысит конкурентоспособность наших суперкомпьютеров по отношению к решениям западных игроков и, возможно, увеличит нашу прибыль»⁶.

Однако не всегда выводы бывают очевидными, и тогда значительную помощь стратегическому отделу компании окажет предлагаемая ниже методология анализа влияния факторов макросреды на деятельность компании через призму отраслевых факторов.

Отраслевые факторы, наиболее подверженные влиянию со стороны инструментов торговой политики

После определения общего подхода к оценке влияния торговой политики как фактора внешней среды на деятельность и перспективы развития компании возникает другой важнейший вопрос: какие отраслевые факторы в наибольшей степени будут подвержены влиянию инструментов торговой политики и, следовательно, требуют самого пристального анализа?

Ответ на этот вопрос во многом позволяет дать предложенная всемирно известным американским ученым М. Портером модель пяти сил конкуренции⁷, которые и представляют собой наиболее полную совокупность отраслевых факторов компании.

Первоначально, до теории пяти сил Портера, экономисты объясняли разный уровень прибыли в отрасли и, следовательно, перспективы работы компаний в ней, только характером конкуренции. Так, совершенная конкуренция предполагает минимальную прибыль игроков, олигополия — средний уровень, монополия — максимально возможный при отсутствии вмешательства со стороны государства. Кроме характера конкуренции, Портер предложил проанализировать еще четыре дополнительных фактора: угроза со стороны новых конкурентов, угроза со стороны товаров-заменителей, способность поставщиков торговаться или рыночная власть поставщиков, способность покупателей торговаться или рыночная власть покупателей⁸.

Описывая каждый элемент своей модели, М. Портер в первую очередь выделяет факторы, оказывающие влияние на интен-

⁶ Грамматчиков А., Ивантер А., Инкижинова С. и др. Достаточно сильны для ВТО // «Эксперт» № 46 (779). URL: <http://expert.ru/expert/2011/46/dostatochno-silnyidlya-vto/> (дата обращения: 05.10.2013).

⁷ Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / пер. с англ. Е. Калининой. М.: «Альпина Пабlishер», 2008. — 720 с.

⁸ Там же. С. 53.

сивность проявления той или иной из «пяти сил». Для понимания того, попадает ли торговая политика в поле зрения данной теории и к какой отраслевой «силе» лучше всего отнести ее проявление, рассмотрим каждый элемент теории и факторы, его определяющие, чуть подробнее.

Угроза со стороны новых конкурентов является наиболее очевидным отраслевым фактором, на который оказывает влияние торговая политика страны. Вступление в ВТО открывает для одних российских фирм возможности на внешних рынках, куда они придут как раз в качестве новых или «новых» старых игроков, для других — создает угрозы в связи с вероятным появлением иностранных конкурентов на российском рынке в результате снижения торговых барьеров. Следует отметить, что именно при описании данной отраслевой силы автор модели акцентирует внимание на факторе государственного регулирования, выделяя его в качестве одного из барьеров по входу в отрасль. В свою очередь, наличие входных барьеров определяет вероятность появления новых игроков. Однако в других элементах модели Портера фактор государства в качестве ключевого не фигурирует. Попробуем проанализировать справедливость этого подхода в отношении торговой политики страны.

Второй элемент модели, интенсивность конкуренции между игроками отрасли, оказывает самое сильное влияние на уровень прибыли работающих в ней компаний. Согласно А. А. Томпсону и А. Дж. Стрикленду, по степени интенсивности конкуренция может быть четырех основных видов:

- убийственная, когда конкуренты ведут ожесточенную ценовую борьбу агрессивными методами, взаимно разрушительными с точки зрения прибыли;
- яростная или энергичная, когда игроки борются за увеличение доли рынка, снижая общую прибыльность отрасли;
- умеренная, когда при активном использовании различных приемов все участники получают приемлемую прибыль;

- слабая, если большинство компаний отрасли удовлетворена темпами роста продаж и долями рынка, редко принимаются активно переманивать покупателей и получают достаточно высокую прибыль⁹.

Какое влияние может оказать торговая политика страны на интенсивность конкуренции? Ответ: самое прямое. Направленная на защиту интересов национальных производителей, торговая политика снижает интенсивность конкуренции, ставя зарубежных производителей в менее благоприятные условия, и наоборот. Так, при вступлении в ВТО мы имеем дело как раз с обратной ситуацией, когда страна берет на себя обязательства значительно снизить ставки ввозных пошлин на импортные товары. Это создаст возможность для иностранных производителей снизить цены на свою продукцию на российском рынке, что естественным образом обострит конкуренцию.

Угроза со стороны товаров и услуг-заменителей, следующий элемент модели, оценивается при помощи анализа таких факторов, как цена на заменитель, готовность потребителя воспользоваться им и доступность заменителя. Изменения в торговой политике могут вызвать следующие возможности и угрозы для компании. Во-первых, если инструменты торговой политики касаются регулирования самой отрасли, то они могут привести к изменению цен на ее продукцию и частичному отказу от ее потребления или, наоборот, переходу потребителей от заменителей. Во-вторых, введение или изменение мер торговой политики могут происходить в отраслях, выпускающих заменители. Несмотря на разные объекты государственного регулирования, влияние на деятельность компании будет выражаться также или в снижении потребления товаров и услуг заменителей, или в ее росте.

⁹ Томпсон-мл. А. А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа. М.: Издательский дом «Вильямс», 2007. С. 105.

Следующий отраслевой фактор или «сила» модели М. Портера — способность потребителей торговаться. Специалисты в области стратегического менеджмента предлагают оценивать эту силу при помощи анализа ценовой чувствительности покупателей и возможности отказа от совершения покупки¹⁰.

Высокая ценовая чувствительность покупателей приведет к усилению давления с их стороны на производителей и снижению их конкурентоспособности. Зависит она от следующих параметров: значимость приобретаемого продукта в обеспечении качества производимой покупателем продукции, доля расходов на приобретаемый продукт в общем объеме затрат потребителя, дифференцированность продукции (влияет на затраты при смене поставщика), а также интенсивность конкуренции между самими покупателями (чем выше, тем сильнее они будут оказывать давление на своих поставщиков с целью снижения закупочных цен). Обращаясь к торговой политике, очевидно, что ее меры приводят к изменению цен, а следовательно, влияют и на ценовую чувствительность покупателей. В случае благоприятной ситуации способность покупателей торговаться снижается. При росте цен в результате мер торговой политики способность покупателей и их давление на поставщиков может значительно увеличиваться. Поэтому данный фактор также требует учета при принятии в компании стратегических решений.

Угроза отказа от покупки со стороны покупателей и их способность торговаться может быть выражена достаточно сильно в следующих ситуациях. Во-первых, при малом числе покупателей по сравнению с количеством поставщиков и больших объемах совершаемых покупок. Во-вторых, при наличии возможности у покупателя осуществ-

вить вертикальную интеграцию и самостоятельно выпускать продукцию. В-третьих, в случае наличия у покупателей достаточно полной информации о ценах и условиях работы на рынке большинства производителей. Следует отметить, что прямого влияния торговая политика страны на эти тенденции не оказывает, хотя в определенных ситуациях может повлиять косвенным образом.

Последний отраслевой фактор модели М. Портера — способность поставщиков торговаться, не требует отдельного анализа — так как здесь может применяться логика анализа поведения покупателей. Разница состоит лишь в том, что игроки меняются местами, и теперь в роли покупателя выступает производитель (ключевая, рассматриваемая отрасль).

Заключение

Подводя итог проведенному исследованию, следует отметить, что изменения в области торговой политики государства могут оказывать самое прямое и зачастую сильное влияние на характеристики отрасли, в которой работает компания, а следовательно, и на эффективность ее деятельности. Угрозы и возможности, которые создает торговая политика и вступление России во Всемирную торговую организацию, могут найти свое отражение в любом отраслевом факторе внешней среды фирмы — в поведении ее потребителей, поставщиков, действующих и потенциальных конкурентов, а также появлении товаров и услуг-заменителей. Данное влияние может быть положительным для одних сил отрасли и отрицательным для других. В связи с этим разработка успешной бизнес-стратегии компании в условиях членства страны в ВТО должна основываться на всестороннем и комплексном анализе влияния этого события на изменение всех отраслевых факторов бизнеса, методология которого была изложена в данном исследовании.

¹⁰ Grant R. M. Contemporary strategy analysis: concepts, techniques, applications. Blackwell Publishing Ltd, UK, 2002. P. 80–82.

Список литературы

1. Булгакова М. А., Гаджиев Ш. А. Интеграция России в ВТО: особенности обеспечения экономической безопасности отдельных отраслей промышленности (на примере лесопромышленного комплекса) // Современная конкуренция. 2012. №4 (34). С. 69–80.
2. Грамматчиков А., Ивантер А., Инкижинова С. и др. Достаточно сильны для ВТО // «Эксперт» №46 (779). URL: <http://expert.ru/expert/2011/46/dostatochno-silnyi-dlya-vto/> (дата обращения: 05.10.2013).
3. Долгов А. И., Прокопенко Е. А. Стратегический менеджмент. М.: ФЛИНТА: МПСИ, 2011. — 280 с.
4. Полухин А. А. Экономический анализ основных направлений развития российского рынка кормоуборочной техники в условиях ВТО // Современная конкуренция. 2013. № 4 (40). С. 130–138.
5. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / пер. с англ. Е. Калининой. М.: «Альпина Паблишер», 2008. — 720 с.
6. Томпсон-мл. А. А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа, 12-е издание: пер. с англ. М.: издательский дом «Вильямс», 2007. — 928 с.
7. Хангер Д. Д. Основы стратегического менеджмента. М.: ЮНИТИ ДАНА, 2012. — 319 с.
8. Grant R. M. Contemporary strategy analysis: concepts, techniques, applications. Blackwell Publishing Ltd, UK, 2002. P. 550.

*O. Klochko, PhD (Economics), Associate Professor at the Chair of Trade Policy,
National Research University «Higher School of Economics», Moscow, klochkooa@yandex.ru*

**COMPANY'S BUSINESS STRATEGY AND GOVERNMENT'S TRADE POLICY:
HOW TAKE INTO ACCOUNT RUSSIA'S WTO ENTRY?**

The article is dedicated to the analysis of interconnection between government's trade policy and companies' business strategies. The goal of the research is to provide Russian companies with tools that allow them to analyze possible consequences of Russia's WTO entry and make efficient strategic decisions. Trade policy measures should be analyzed as an influence factor on the industrial factors of a company and so lead to an accurate identification of company's threats and opportunities.

Keywords: business strategy, external factors, opportunities, strategy development, trade policy, threats.

Леднев К. А., аспирант кафедры управления человеческими ресурсами
МФПУ «Синергия», 5147996@mail.ru

РАЗВИТИЕ ФИЛИАЛЬНОЙ СЕТИ КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОНСАЛТИНГОВОЙ КОРПОРАЦИИ

В статье приведены статистические данные и анализ современного рынка консалтинга в России. Предложен способ повышения конкурентоспособности консалтинговой корпорации через развитие сети филиалов на региональных рынках и расширение спектра оказываемых услуг. Выявлена повышенная взаимосвязь качества оказываемой услуги и профессионализма конкретного консультанта, освещены технические вопросы и указаны возможные сложности при организации работы регионального филиала консалтинговой корпорации. Выработаны практические решения, связанные со спецификой управления персоналом сети филиалов, даны рекомендации по формированию команды регионального филиала. По результатам исследования сделаны выводы о возможности повышения конкурентоспособности консалтинговой компании с развитием филиальной сети путем снижения издержек на техническое оснащение и заработные платы региональных консультантов, возможности оказания дополнительных услуг, повышении лояльности региональных клиентов.

Ключевые слова: консалтинг, повышение конкурентоспособности, повышение качества услуг.

Введение

Консалтинг характеризуется быстрыми темпами развития и увеличением общего объема оказываемых консультантами услуг, является одной из важнейших сфер на современном этапе развития России. Рынок консалтинговых услуг в настоящее время находится в качественно новом состоянии, в значительной степени являющимся следствием перехода к рыночной экономике. Не удивительно, что рынок консалтинговых услуг становится предметом исследований в сфере конкуренции и конкурентоспособности¹. Новый хозяйственный

механизм, создание предприятий с различными формами собственности, изменения экономических отношений, нестабильность цен, переплетение российских и иностранных капиталов потребовали со стороны бизнеса развития сферы консалтинговых услуг. Особенно актуальны консалтинговые услуги в условиях мирового экономического кризиса. Другими словами, увеличение

¹ См. например: Алавердов А. Р. Консалтинговая поддержка как фактор обеспечения конкурентноспо-

собности субъектов малого бизнеса на рынке // Современная конкуренция. 2011. № 1 (25). С. 21–29; Рубина Э. Ю. Возможность оценки реальной и потенциальной конкурентоспособности российских консалтинговых компаний // Современная конкуренция. 2008. № 6 (12). С. 131–136; Гриценко Е. Г., Рак Ю. А. Особенности конкуренции на рынке консалтинговых услуг Украины // Современная конкуренция. 2013. № 1 (37). С. 69–88.

неопределенности и сложные среды бизнеса обуславливают в последнее время рост спроса на консалтинговые услуги. В этой связи бизнес-консалтинг формирует адекватную экономической среде систему консалтинговых услуг. Отмечается тенденция поиска субъектами рынка новых путей активизации деятельности: сотрудничество с крупным бизнесом, появление новых компаний-консультантов (появление отечественных игроков и приход крупных международных консалтинговых сетей), региональная экспансия крупнейших международных консалтинговых компаний, внедрение новых форматов и форм обслуживания клиентов.

Особенности рынка услуг консалтинга

«Современный рынок консалтинговых услуг в России динамично развивается, что отражается в росте объемов консультационной деятельности: в 2008 выручка консалтинговых компаний увеличилась в 1,8 раза по сравнению с 2000 годом. В 2009 году выручка компаний снизилась, что напрямую связано с мировым экономическим кризисом. Основной рост рынка является предоставлением заказчикам максимально широкого спектра услуг, охватывающего самые различные области управления. Наиболее динамичным видом консалтинга стали услуги в области ИТ-разработок и системной интеграции. За период с 2006 по 2011 гг. доля выручки от оказания услуг в этой области возросла с 32 до 45% от всех доходов консалтинговых компаний, вошедших в десятку крупнейших компаний. Стабильно высокий спрос можно наблюдать на услуги в области ИТ управленческого консалтинга. На долю этого вида консалтинга приходится от 27% (в 2006 г.) до 23% (в 2011 г.). Таким образом, развитие рынка консалтинговых услуг связано, прежде всего, со спросом на создание и развитие специфических телекоммуникационных и информационных услуг, что в свою очередь можно объяснить стремительным

развитием информационно-коммуникационных технологий, ростом удельного веса наукоемких отраслей в структуре ВВП»².

Управление конкурентоспособностью и качеством услуг в сфере консалтингового бизнеса связано с рядом специфических особенностей консалтингового бизнеса:

- спецификой самой консультационной услуги как нематериального объекта, плода знаний человека, его опыта и компетенций;
- высоким уровнем конкуренции на рынке консалтинговых услуг в силу несложности организации консалтингового бизнеса (в отличие, например, от производства, в консалтинговом бизнесе даже один эксперт-консультант может занять свою нишу на рынке);
- ключевой ролью развития человеческого капитала консалтинговой фирмы в целях повышения качества оказываемых услуг и, как следствие, конкурентоспособности консалтинговой фирмы;
- высоким уровнем взаимосвязи качества оказываемой консалтинговой услуги и профессиональными качествами, знаниями, уровнем деловой этики конкретного сотрудника консультационной фирмы;
- динамикой развития современного общества, постоянными законодательными изменениями, приводящими к переквалификации персонала, изменениями направлений развития бизнеса, расширением спектра оказываемых услуг;
- высокими темпами развития консалтингового бизнеса в России и выходом крупных консалтинговых фирм на региональные рынки через развитие филиальных сетей.

«Особенности консалтинга на региональном уровне вызваны особенностями организации, технологии и методологии консалтинговой деятельности. При незначительной емкости регионального рынка консалтинговых услуг, на этом рынке может действовать лишь небольшое число консалтинговых ком-

² Рейтинговое Агентство «Эксперт». URL: <http://raexpert.ru/ratings/consulting/2012/>.

паний, которые должны обладать способностью оказывать широкий спектр услуг — от разработки стратегий до выполнения маркетинговых исследований и обоснования инвестиционных проектов. То есть консалтинговые компании должны быть универсальными по профилю и способными существовать в условиях достаточно ограниченного рынка при низких (по сравнению со столичными) ценах на оказываемые услуги. Данное обстоятельство исключает возможность для большинства региональных фирм, функционирующих в сфере консалтинга, содержание постоянного штата консультантов, что сопряжено с высоким уровнем издержек по привлечению персонала на условиях совместительства или договоров подряда. Основными клиентами столичных консалтинговых фирм являются компании крупного бизнеса, а субъекты малого и среднего предпринимательства являются основными клиентами региональных консалтинговых компаний»³.

«Концентрация рынка наблюдается также и в территориальном разрезе. Свыше половины всего объема российского рынка консалтинга приходится на долю Москвы, как по количеству специалистов, так и по суммарной выручке, что связано с концентрацией головных офисов в столице. Численность бизнес-консультантов в Москве превышает их численность в Санкт-Петербурге почти в 15 раз. По сравнению с другими городами разрыв еще более существенный — почти в 100 раз и более»⁴.

Персонал как конкурентное преимущество

В современных экономических условиях ключевой задачей коммерческих предпри-

ятий является обеспечение высокой конкурентоспособности своей деятельности. Такая задача является комплексной, поскольку конкурентоспособность организации в целом определяется значительным количеством разнообразных влияющих на нее факторов как внутренней, так и внешней среды. Среди факторов внутренней среды, которая в большей степени контролируется и формируется самим предприятием, одним из важнейших является его персонал. Соответствие его характеристик целям и задачам организации — ключевой фактор успеха (конкурентное преимущество) предпринимательской структуры.

С развитием информационной и инновационной экономики существенно изменяются место и роль человека в условиях нового типа хозяйства. Анализ этих изменений влечет за собой изучение целого комплекса взаимосвязанных вопросов: изменение требований к рабочей силе, преобразования в системе образования и профессиональной подготовки, смена системы управления.

Стратегия развития персонала филиальной сети

Общество с ограниченной ответственностью «Трансконсалтинг», специализирующееся на предоставлении широкого спектра консалтинговых услуг, с главным офисом в Москве, в период с октября 2010 года по декабрь 2012 года успешно открыло 12 обособленных подразделений в регионах России. Широкий спектр оказываемых услуг потребовал организовать работу региональных структурных подразделений следующим образом.

1. Консультационные услуги по вопросам сертификации продукции, страхования грузов, юридического сопровождения участников ВЭД оказываются экспертами и специалистами ВЭД удаленно из главного офиса в Москве, задача филиала — найти потенциального клиента и либо переключить

³ Цлаф В. М. Особенности рынка консалтинговых услуг в регионах. «Консультант и управление» № 2, 2011. С. 2–3.

⁴ Бушуева Л. И., Шайхлисламов В. А. Статистический анализ российского консалтингового рынка: оценка текущего состояния и перспективы развития. Экономика и управление в сфере услуг, № 13, 2012. С. 395.

чить его на работу с главным офисом, либо вести переговоры от лица эксперта, предварительно получая и адаптируя информацию.

2. Консультационные услуги по вопросам таможенного оформления, логистики, представления интересов в государственных органах, а также по регистрации/ликвидации юридических лиц организовываются сотрудниками филиала самостоятельно. Необходимо учесть, что данное направление консультационных услуг начало свое развитие только с приходом компании на региональные рынки, и не было внедрено для работы в регионе нахождения главного офиса — Москве.

В таблице 1⁵ приведен пример прогнозирования постоянных расходов, связанных с работой региональных филиалов на второй год после открытия. В качестве примера взяты данные первого года работы сотрудников из филиалов Южного Федерального округа и Сибири. По данным консалтинговой компании ООО «Трансконсалтинг», работа специалиста в регионе в среднем на 30% выгоднее содержания сотрудника в главном офисе в Москве. В случае правильного планирования численности сотрудников филиала, а также должном высоком уровне первичного обучения и дальнейшего контроля работы персонала филиала, профессиональные качества таких сотрудников не будут отличаться от качеств сотрудников в главном офисе.

В случае успешного развития не только профессиональных качеств отдельных сотрудников филиала, но и комплексного подхода к формированию команды филиала, в дальнейшем сотрудники из регионов могут по своим функциональным обязанностям сместить или вообще заменить часть сотрудников из главного офиса, по крайней мере тех консультантов, которые при боль-

ших материальных затратах на их работу показывают меньший результат.

На рисунке 1⁶ отражена динамика оказания услуг, выраженная через показатели прибыльности, общие доходы и расходы за последние пять лет консалтинговой деятельности компании «Трансконсалтинг», при этом 2010 год считается годом начала развития филиальной сети, так как в период с января по октябрь были открыты 10 из 12 обособленных подразделений в регионах России. Следует отметить, что открытие филиалов позволило не только выйти на региональные рынки с уже имеющимся спектром услуг, но и предоставлять новые виды консультационных услуг, внедрение которых ранее было невозможно в силу отсутствия специалистов в регионах.

Объем услуг, оказываемых главным офисом, существенно увеличился, что привело к увеличению доходной части. Период открытия филиалов характеризуется увеличением расходов и достижением пика по этому показателю в связи с материально-техническими затратами по открытию и организации первичной работы, а также со значительным увеличением штата сотрудников и, как следствие, материально-технической базы. Однако в последующие за формированием филиальной сети годы ярко выражена тенденция к снижению показателя расходов, связанная в большей степени с правильной кадровой политикой компании, направленной на формирование достаточно сильных команд в филиалах, что позволило проводить часть работ по консультированию сразу в филиале, уменьшив состав специалистов-консультантов в главном офисе.

Угрозы развития сети региональных филиалов

Развитие сети региональных филиалов характеризуется рядом недостатков, свя-

⁵ По данным административно-хозяйственного отдела и кадровой службы ООО «Трансконсалтинг», 2012 г.

⁶ По данным департамента регионального развития ООО «Трансконсалтинг», 2012 г.

Таблица 1

Расходы на консультанта в разных регионах России

Город	Период	Оклад одного сотрудника, руб.	Кол-во сотрудников	Общая заработная плата, руб.	Арендная плата, руб.	Интернет, телефония, руб.	Общие расходы, руб.	Расходы на одного консультанта, руб.
Москва	мес.	30000	4*	120000	40000	10000	170000	42500
	год	360000		1440000	480000	120000	2040000	510000
Новорос-сийск	мес.	15000	4	60000	10000	5000	75000	18750
	год	180000		720000	120000	60000	900000	225000
Ростов-на-Дону	мес.	20000	5	100000	24000	9000	133000	26600
	год	240000		1200000	288000	108000	1596000	319000
Красно-ярск	мес.	20000	3	60000	16000	4800	80800	26933
	год	240000		720000	192000	57600	969600	323200
Новоси-бирск	мес.	25000	4	100000	18000	7850	125850	31463
	год	300000		1200000	216000	94200	1510200	377550
Среднее по всем филиалам		80000	16	960000	68000	26650	65915	25936

Примечание. * — среднее число сотрудников в региональном филиале.

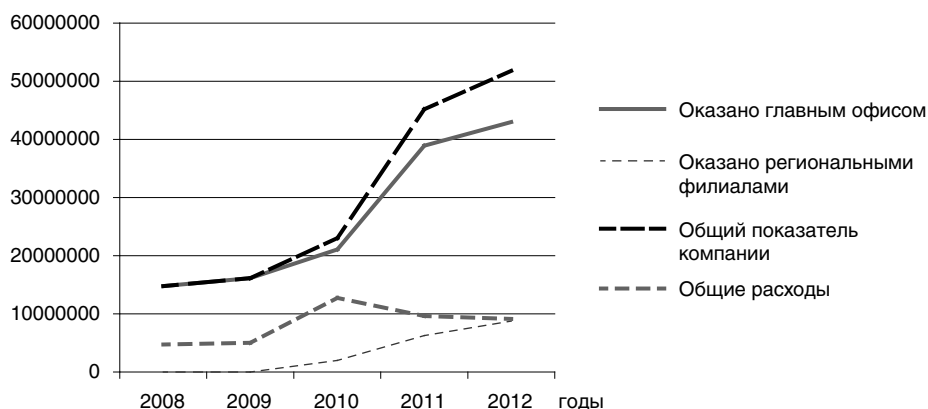


Рис. 1. Динамика доходов и расходов консалтинговой компании «Трансконсалтинг» в рублях

занных как с непосредственной процедурой организации первичной работы филиала, так и последующим его развитием:

1) поиск и аренда помещения, регистрация обособленного подразделения в налоговых органах, закупка оборудования офисного помещения и организация рабочих мест;

2) сложность поиска сотрудников, применения эффективных методов отбора, важность наличия профессиональных ком-

петенций руководителя филиала в кадровых вопросах;

3) выбор и начало сотрудничества с рядом новых контрагентов: интернет-провайдер, кадровое агентство, рекламное агентство;

4) высокая нагрузка отдела информационных технологий консалтинговой корпорации, связанная с увеличением количества обслуживаемого программного обеспечения, оборудования сотрудников;

5) сложность коммуникаций между сотрудниками главного офиса и региональными филиалами, зачастую одной из причин данного недостатка является разница в часовых поясах;

6) необходимость разработки и внедрения системы дистанционного обучения персонала филиалов с целью увеличения качества оказываемых услуг;

7) существенные финансовые издержки при организации и развитии филиала, положенных выплатах сотрудникам, поддержке системы дистанционного обучения.

Направления развития персонала филиальной сети

Процесс адаптации является первым этапом на пути к формированию успешной команды, в связи с чем сотрудник кадровой службы должен внимательно отнестись к каждому из сотрудников и к группе в целом. Обязательно проведение анкетирования и тестирования сотрудников для выявления личных качеств, черт характера, определения индивидуальных мотивов сотрудников к работе, выяснения увлечений и хобби.

Как было выяснено ранее, персонал консалтинговой компании играет важную роль в конкурентоспособности компании, именно с этим связана важность формирования команды каждого обособленного подразделения корпорации. Во главе команды всегда стоит ярко выраженный руководитель-лидер. Если набор группы сотрудников, связанный с первичным открытием и становлением филиала, занимает достаточно короткий период времени, то процесс формирование команды может происходить в течение нескольких месяцев. Данное положение обусловлено не только психологическими факторами построения личных взаимоотношений сотрудников филиала, но и длительностью процесса внутрикорпоративного обучения, одной из ведущих целей которого является достижения синергического эффекта работы сотрудников, решения многих

задач именно за счет их взаимозаменяемости, взаимовыручки и командной работы, построенной не на делении по отделам и группам, а по причине реальной необходимости объединения знаний и профессиональных компетенций для решения общей стратегической задачи или достижения текущей поставленной цели.

Отличительными положительными характеристиками сформированной команды являются:

- наличие между членами команды сильной взаимосвязи;
- команда притягательна для своих членов;
- отношения в команде характеризуются высоким уровнем доверия;
- участники команды поддерживают и обучают друг друга;
- задачи понятны и хорошо воспринимаются;
- высокий уровень удовлетворенности участников;
- достижение общей цели (как следствие, увеличение прибыли).

В первую очередь замещается должность руководителя филиала, далее набираются менеджеры по работе с клиентами, консультанты, курьеры, кадровый работник и т.д. Одним из важнейших моментов для сплочения коллектива в самом начале открытия филиала и фактического знакомства сотрудников между собой и с компанией является первичная адаптация персонала, которая должна быть построена не только на разъяснении функциональных обязанностей сотрудников и формального знакомства с корпоративной культурой организации, но и на включении новых сотрудников в процесс корпоративного обучения, построенного на решении практических задач, с которыми они сталкиваются с первого дня работы.

Для корпорации с развитой региональной сетью филиалов важную роль играет лояльность персонала. В силу сложности постоянного контроля со стороны главного офиса за деятельностью сотрудников филиала

и непосредственно руководителем обособленного подразделения возникают риски безопасности корпорации. Возможен отток прибыли за счет непрозрачных сделок, передачи клиентской базы конкурентам, снижения качества оказываемых услуг.

Качество услуг

Наиболее важным аспектом повышения конкурентоспособности консалтинговой компании является повышение качества оказываемых услуг. Качество консалтинговой услуги характеризуется не только сроком оказания услуги, но и напрямую зависит от обладания консультантом ключевыми компетенциями:

- одной из ключевых компетенций профессионального консультанта является коммуникационная компетенция: умение строить ситуацию коммуникации, конструировать процесс коммуникации, управлять коммуникацией и получать от любой коммуникации долговременный позитивный эффект;
- высокий уровень квалификации, отличное владение предметом консультации, широкий кругозор, профессионализм;
- стрессоустойчивость, самообладание, умение работать с конфликтами.

Управление качеством оказываемых услуг строится на построении системы оценки эффективности работы сотрудников, внедрении системы дистанционного обучения, создании комфортных условий работы, мотивации персонала. На основании исследований и анализа современного рынка консалтинговых услуг в целом и консалтинговой компании «Трансконсалтинг» в частности можно сделать вывод о том, что развитие региональной сети филиалов существенно повышает конкурентоспособность консалтинговой корпорации, а связанные с этим расходы и издержки, становясь оправданными в случае правильной кадровой стратегии управления персоналом, в итоге приводят к существенному увеличению количества оказываемых услуг, и, как следствие,

увеличению прибыли как каждого филиала, так и всей корпорации.

Заключение

Развитие сети филиалов в регионах России позволяет добиться ряда конкурентных преимуществ:

- выход на региональные рынки с целью привлечения клиентов на новых территориях;
- снижение издержек на аренду офисного помещения, его содержание, издержек на заработную плату персонала (в среднем заработная плата специалиста-консультанта в Москве выше на 30%, чем в регионах России, в некоторых регионах (Новороссийск) разница доходит до 50%, при этом для специалистов руководящего состава применим такой же алгоритм);
- лояльность потенциальных клиентов, ведущих переговоры с человеком из своего региона;
- возможность расширения спектра оказываемых услуг по России в связи с нахождением филиала и сотрудников компании «на местах».

Способность компании быстро меняться в обстановке стремительно развивающегося рынка — одно из главных условий успешного развития бизнеса. Замедление или тем более остановка грозит неизбежным отставанием от конкурентов. Чтобы оставаться конкурентоспособной организацией, консалтинговая фирма вынуждена постоянно эволюционировать, перестраиваться, внедрять новые технологии, что требует немалых усилий, знаний и умений. Именно знания и умения в наше время являются основным источником конкурентного преимущества, а носителем данных знаний является именно персонал организации, в совокупности составляя человеческий капитал фирмы, нуждающийся в бережном отношении и постоянном развитии. На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что влияние человеческого капитала на конкурентоспособность предприятия

очень велико. Для фирмы, предоставляющей консалтинговые услуги, инвестиции в человеческий капитал являются первостепенной необходимостью, особенно в процессе внедрения инновационных технологий или продуктов. Управление консалтинговой фирмой должно основываться на необходимости максимального раскрытия потенциала персонала и готовности руководства фирмы инвестировать средства в развитие своих сотрудников с целью повышения ценности человеческого капитала организации.

Повышение конкурентоспособности консалтинговой корпорации возможно с помощью выхода на региональные рынки, где особенности консалтинга на региональном уровне вызваны особенностями организации, технологии и методологии консалтинговой деятельности. Небольшая емкость регионального рынка консалтинговых услуг позволяет действовать лишь ограниченному числу консалтинговых компаний, которые должны обладать способностью оказывать широкий спектр услуг — от разработки стратегий до выполнения маркетинговых исследований и обоснования инвестиционных проектов. В подобных условиях, а также учитывая высокую роль человеческого капитала и качества оказываемых услуг, основного внимания заслуживают вопросы, свя-

занные с системой дистанционного обучения и управления персоналом сети филиалов как методом повышения квалификации и профессионализма консультантов.

Список литературы

1. Алавердов А. Р. Консалтинговая поддержка как фактор обеспечения конкурентоспособности субъектов малого бизнеса на рынке // Современная конкуренция. 2011. № 1 (25). С. 21–29.
2. Бушуева Л. И., Шайхлисламов В. А. Статистический анализ российского консалтингового рынка: оценка текущего состояния и перспективы развития // Экономика и управление в сфере услуг. 2012. № 13.
3. Гриценко Е. Г., Рак Ю. А. Особенности конкуренции на рынке консалтинговых услуг Украины // Современная конкуренция. 2013. № 1 (37). С. 69–88.
4. Рубина Э. Ю. Возможность оценки реальной и потенциальной конкурентоспособности российских консалтинговых компаний // Современная конкуренция. 2008. № 6 (12). С. 131–136.
5. Соколов Р. В., Степанов Н. В. Моделирование сервисной поддержки комплекса деловых процессов // Прикладная информатика. 2011. № 5 (35). С. 39–47.
6. Цлаф В. М. Особенности рынка консалтинговых услуг в регионах // Консультант и управление. 2011. № 2. С. 2–3.

K. Lednev, Postgraduate Student of the Department of Human Resources Management, MFPU «Synergy», 5147996@mail.ru

DEVELOPMENT OF BRANCH NETWORK AS A WAY TO INCREASE THE COMPETITIVENESS OF CONSULTING CORPORATION

The article presents statistical data and analysis of the modern market of consulting services in Russia. The author suggests a method of improving the competitiveness of consulting Corporation through the development of a network of branches in regional markets and expansion of a spectrum of rendered services. Revealed a high correlation of quality of services and professionalism of a particular consultant, dealt with technical issues and are the possible difficulties for the organization of work of the regional branch of consulting Corporation. The author offers practical solutions associated with the specifics of management of the personnel of the branch network, recommendations on the formation of a team of the regional branch. Main conclusions of the article are the possibility of increasing the competitiveness of the consulting company with the development of the branch network by reducing the costs for technical equipment and salaries of regional consultants, the possibility to provide additional services, increasing the loyalty of regional customers.

Keywords: consulting, raising competitiveness, improving the quality of services.

Якубова Э. Р., магистрант кафедры теории и истории международных отношений факультета гуманитарных и социальных наук Российского университета дружбы народов, Москва, *Elka-cuba2005@yandex.ru*

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНО-ПРАВОВАЯ ОСНОВА ЕВРОПЕЙСКО- ЛАТИНОАМЕРИКАНСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА В КОНТЕКСТЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНКУРЕНЦИИ

В статье рассматриваются основные этапы становления и развития сотрудничества между Европейским Союзом и странами Латинской Америки и Карибского бассейна (ЛКА) в контексте международной конкуренции. Выделены ключевые документы, составляющие правовую базу межрегионального взаимодействия, показаны обеспечивающие его механизмы и магистральные направления сотрудничества. Дана оценка современного характера взаимодействия Евросоюза и стран ЛКА, отмечены основные проблемы, возникающие в ходе построения межрегиональной ассоциации. Раскрывается значимость отношений между ЛКА и ЕС в контексте международной конкурентной диспозиции. В этом контексте также рассматриваются перспективы сотрудничества ЛКА и России.

Ключевые слова: Европейский Союз, Латинская Америка и страны Карибского бассейна, международное сотрудничество, международная конкуренция.

Введение

Международное сотрудничество государств в сложных условиях современности, характеризующихся предельной экономической и политической конкуренцией, позволяет решать задачи, которые не могут быть решены в одиночку даже крупным высокоразвитым государством.

В контексте межгосударственной конкуренции международное сотрудничество государств следует рассматривать как конкурентную стратегию, значительно укрепляющую политические позиции кооперирующихся государств, расширяющую их возможности в конкурентной борьбе на мировом рынке и увеличивающую их спо-

собность противостояния глобальным вызовам.

Однако переход от конкурентной кооперации к интеграции может быть неодинаково выгоден для экономик интегрирующихся стран. Ярким примером такой интеграции является Европейский Союз, который за шесть десятилетий прошел путь от сугубо экономических объединений (ЕОУС, ЕЭС, Евратом) шести европейских государств (Франция, Германия, Италия, Бельгия, Нидерланды, Люксембург) до региональной организации из 28 стран-членов, обладающей наднациональными органами управления и международной правосубъектностью. Пройдя поэтапно основные стадии региональной интеграции, страны Европейского Сообщества вышли к началу 1990-х гг.

на новый уровень — формирование политического союза, который предполагает добавление к экономическому и валютному союзу выработку общей внешней и внутренней политики¹.

Появление Латинской Америки во внешнеполитической повестке дня объединенной Европы ознаменовало попытку европейцев ослабить конкурентные позиции США в регионе, чье геополитическое и экономическое влияние здесь долгое время оставалось неоспоримым. Предложив латиноамериканцам проекты сотрудничества, конкурирующие с американскими, европейцы сумели вернуться на континент, сорвав грандиозные планы Вашингтона по созданию мощнейшего мегаблока от Аляски до Огненной Земли². Сегодня Латино-Карибская Америка (ЛКА) — это арена экономической и политической конкуренции уже трех сил: к началу нового столетия США и Евросоюз обрели на этом рынке нового конкурента в лице КНР. И хотя сам Китай демонстрирует большую активность в Африке, нежели в ЛКА, у него есть мощное политико-идеологическое конкурентное преимущество: в отличие от США и ЕС, он не вмешивается во внутренние дела партнеров и не увязывает характер сотрудничества с соблюдением ими прав человека.

Будучи, с одной стороны, не в силах конкурировать с североамериканскими ТНК, надежно закрепившимися в странах ЛКА, и с колоссальными инвестициями, направляемыми Соединенными Штатами в регион, и, с другой стороны, испытывая растущее влияние Китая, Европейский Союз на протяжении последних двадцати лет работает над конструированием такой модели отношений с Латино-Карибским регионом, которая не только отвечала бы экономическим

интересам обоих, но и способствовала установлению стратегического партнерства на долгосрочную перспективу.

Далее постараемся раскрыть конкурентные интересы, направления, институциональную основу и основные инструменты построения новой модели отношений ЕС и ЛКА.

Евросоюз: Общая внешняя политика и политика безопасности

В 1992 г. в Маастрихте участниками Европейского Сообщества был подписан Договор о Европейском Союзе, закрепивший трансформацию Сообщества в политический союз, а также формирование «трех опор интеграции»:

- 1) экономический и валютный союз (ЭВС);
- 2) общая внешняя политика и политика безопасности ЕС (ОВПБ);
- 3) сотрудничество государств-членов в области внутренних дел и правосудия³.

Главными задачами ОВПБ являются координация действий стран ЕС на международной арене, формулирование единых для ЕС целей и их осуществление. Значение Маастрихтского договора определяется тем, что этот документ впервые содержал понятие «Внешнеэкономическая политика»⁴, что существенно расширило «единую торговую политику» — формулировку, использованную в Договоре о создании ЕЭС⁵. В отличие от единой торговой политики, ОВПБ предусматривает «общие позиции» и «совместные действия» стран-членов ЕС на арене международной конкуренции. Под «общими

¹ Европейская интеграция: учебник / под ред. О. В. Буториной. М.: Изд. Дом «Деловая литература», 2011. С. 429.

² Латинская Америка в современной мировой политике / [отв. ред. В. М. Давыдов]. Ин-т Латинской Америки РАН. М.: Наука, 2009. С. 21.

³ Euro-Latin American Parliamentary Assembly. January 2009. URL: http://www.europarl.europa.eu/intcoop/eurolat/key_documents/flyer_eurolat_en.pdf.

⁴ Европейская интеграция: учебник / под ред. О. В. Буториной. М.: Изд. Дом «Деловая литература», 2011. С. 429.

⁵ Treaty establishing the European Economic Community, Rome, 25 March 1957 // Hellenic Resources Network. URL: <http://www.hri.org/docs/Rome57/>.

ми позициями» понимаются решения, принимаемые в отношении актуальных международных вопросов, а под «совместными действиями» — гуманитарные миссии и военные операции членов ЕС в третьих странах. На данном этапе страны-члены ЕС обязались воздерживаться от действий, не соответствующих интересам Союза и способных ослабить его сплоченность, но сохраняли суверенитет в области внешней политики.

Дальнейшее развитие внешнеполитической деятельности Евросоюза нашло свое отражение в последующих договорах:

- Амстердамском (подписан 2 октября 1997 г., вступил в силу 1 мая 1999 г.);
- Ниццком (подписан 26 февраля 2001 г., вступил в силу 1 февраля 2003 г.);
- Лиссабонском (подписан 13 декабря 2007 г., вступил в силу 1 декабря 2009 г.).

В настоящее время выработка и проведение общей внешней политики Евросоюза в отношении третьих стран, регионов и международных организаций является важным направлением деятельности органов ЕС: в первую очередь межправительственных — Европейского совета и Совета, а также наднациональных — Комиссии и Европарламента (их функции ограничены).

Латинская Америка в конкурентной диспозиции на международной арене

Долгое время Латинская Америка не относилась к объектам особого интереса Европейского Экономического Сообщества, приоритетными направлениями внешнеполитической деятельности которого являлись трансатлантические связи, а также страны Африки, Карибского бассейна и Тихоокеанского региона (АКТ).

Первые торгово-экономические соглашения ЕЭС с группой стран АКТ были подписаны уже в 60-е гг. (Яундские соглашения с 18 странами Африки, Ломейские соглашения, Соглашения Котону) с целью сохранить

«особые отношения» европейцев со своими бывшими колониями и способствовать включению молодых государств в мировую хозяйственную систему. Сегодня страны АКТ — это в большинстве своем наиболее отсталые государства мира. Освободившись от колониальной зависимости преимущественно во второй половине XX века, они оказались прочно привязанными к экономике и финансам Европы, которая предоставляет им различные виды помощи через многочисленные институты.

Иная ситуация сложилась в Латинской Америке, где большинство государств обрели независимость в первой четверти XIX века, и с тех пор роль европейцев в регионе стремительно сокращалась. В 1823 г. в США была принята доктрина Монро, подразумевавшая невмешательство европейских стран в дела Западного полушария, и Латинская Америка постепенно превратилась в зону политических и экономических интересов США, чей бизнес здесь, по сути, не имел сколь-нибудь значимых конкурентов. В 1960-е гг. в разных частях Латинской Америки появляются первые интеграционные объединения, главная цель которых — ослабить зависимость от США посредством развития внутрирегионального сотрудничества. К концу XX века большинство стран Латинской Америки сумели выстроить демократические институты власти⁶ и поставить национальное хозяйство на рельсы экономической либерализации. Успехи, демонстрируемые крупнейшими экономиками региона (Бразилией, Мексикой, Аргентиной и пр.) в последнее десятилетие, подтвердились в ходе мирового экономического кризиса 2008 г., который Латинская Америка перенесла достаточно стойко⁷. Если верить про-

⁶ Латинская Америка: испытания демократии. Вопросы политической модернизации. В 2-х частях. Часть 1. М.: ИЛА РАН, 2009. С. 33.

⁷ Яковлев П. П. «Эффект джаза»: мировой кризис и Латинская Америка // Перспективы. 16.12.2009. URL: http://www.perspektivy.info/oykumena/amerika/effekt_dzhaza_mirovoj_krizis_i_latinskaja_amerika_2009-12-16.htm.

гнозам экспертов, то в течение нескольких десятилетий ряд стран Латинской Америки обгонит некоторые государства Западной Европы по ключевым экономическим показателям (такого мнения придерживаются, например, В. М. Давыдов и А. В. Бобровников), хотя необходимо признать, что социальные проблемы, первоочередная из которых — бедность, значительно омрачают образ динамично развивающихся стран региона.

Регион Латинской Америки и Карибского бассейна включает 35 суверенных государств с населением более 550 млн человек и совокупным ВВП, составляющим около 9% мирового ВВП⁸. Государства данного региона существенно отличаются друг от друга по размерам территорий и обеспеченности природными ресурсами, по количеству и этническому составу населения, по уровню экономического развития. Однако волна демократизации политических режимов, охватившая в конце прошлого века большинство стран Латино-Карибской Америки, способствовала усилению однородности региона, а также повлияла на внешние связи государств, сблизив их подходы к ключевым международным проблемам⁹.

В. М. Давыдов, директор Института Латинской Америки, оценивает место региона в мировой системе следующим образом: в экономическом смысле ЛКА занимает «среднюю ступень» (что обусловлено высокими показателями бедности, с одной стороны, и динамичным развитием ряда стран региона — с другой), а для внешнеполитической деятельности региона характерна «ограниченная автономность» (акцент на внутрирегиональные или локальные проблемы, отсутствие доступа в «клуб» глобального ре-

гулирования). Тем не менее, многие исследователи полагают, что латиноамериканская цивилизация, находящаяся в процессе становления и ведомая страной-гигантом Бразилией, способна не только адекватно вписаться в грядущий миропорядок, но и, при условии сохранения и приумножения присущих ей характеристик и ценностей, усилить позитивные явления современности и оказать благоприятное воздействие на формирование будущего миропорядка¹⁰.

Высокая вероятность усиления конкурентных позиций Латинской Америки на мировой арене объясняется наличием у нее следующих ресурсов:

- политического (стабильное развитие демократических институтов, отсутствие долговременных конфликтных ситуаций);
- экономического (богатые природными ресурсами территории, динамичное развитие национальных хозяйств, в том числе инновационных отраслей, широкоформатное внутрирегиональное и межрегиональное сотрудничество);
- дипломатического (активная коллективная деятельность на различных международных площадках, где латиноамериканские государства выступают с общих, согласованных позиций).

Такая эволюция политического и экономического развития региона побудила Европейское Сообщество взглянуть на Латино-Карибскую Америку как на выгодного и надежного партнера. Немаловажную роль в процессе сближения двух регионов сыграла Испания, которая уже во время своего первого председательства в ЕС в 1989 г. продемонстрировала умение сочетать национальные интересы с интересами ЕС и сумела привлечь внимание европейских партнеров к Латинской Америке. В частности, в рамках Европейской Комиссии был создан Комитет, отвечающий за латиноамериканское на-

⁸ Европейская интеграция: учебник / под ред. О. В. Буториной. М.: Изд. Дом «Деловая литература», 2011. С. 495.

⁹ Современные международные отношения и мировая политика: учебник / [А. В. Торкунов, И. Г. Тюлин, А. Ю. Мельвил и др.]. Моск. гос. ин-т междунар. отношений (МГИМО — Университет) МИД России. Отв. ред. А. В. Торкунов. М.: Просвещение, 2005. С. 672.

¹⁰ Латинская Америка в современной мировой политике / [отв. ред. В. М. Давыдов]. Ин-т Латинской Америки РАН. М.: Наука, 2009. С. 8.

правление внешней политики ЕС (до этого действовал лишь Комитет по связям со странами Карибского бассейна). Таким образом, Испания взяла на себя роль «неформального представителя» ЕС в ЛКА¹¹ и в дальнейшем продолжила курс на продвижение межрегионального взаимодействия.

Так были заложены основы европейско-латиноамериканского диалога, который за два десятилетия стал основой для двустороннего и многоуровневого сотрудничества. Существующее сегодня тесное взаимодействие ЕС и ЛКА объясняется рядом причин.

Во-первых, ЕС и ЛКА имеют общую позицию по ряду ключевых проблем международных отношений, выступают за полицентричное мироустройство, за примат международного права и снижение силового фактора, за развитие демократии, уважение прав и свобод человека, за более внимательное отношение к проблемам окружающей среды.

Во-вторых, обоим регионам сотрудничество выгодно экономически: ЕС является крупным инвестором в хозяйства стран ЛКА. Только в 2010 г. ЕС вложил в экономику ЛКА 385 млрд евро (больше, чем в Россию, Китай и Индию вместе взятые), что составило 43% от общего объема прямых иностранных инвестиций в регионе. Для Латино-Карибской Америки Евросоюз является вторым по важности (после США) торговым партнером, на который в 2010 г. пришлось 13% товарооборота региона¹². Во внешней торговле Евросоюза страны ЛКА занимают достаточно скромные позиции: их доля на протяжении последних пяти лет колеблется в пределах 5,7–6,1% от совокупного импорта и 5,6–6,5% от экспорта Евросоюза.

¹¹ Давыдов В. М. Ветер перемен в Латинской Америке // Россия в глобальной политике. №6. Ноябрь — декабрь 2006. URL: http://www.globalaffairs.ru/number/n_7756.

¹² EU relations with Latin America. European Union external action official page. URL: <http://www.eeas.europa.eu/la/>.

Тем не менее, за период 2000–2010 гг. партнеры сумели добиться более чем двукратного увеличения объема взаимной торговли, перейдя отметку в 202 млн евро, а в 2012 г. этот показатель составил уже 220,275 млн евро¹³.

В-третьих, важным фактором взаимодействия ЕС и ЛКА является историко-культурное родство (общность) регионов, о чем регулярно заявляют представители обеих сторон¹⁴. Общие ценности европейской и латиноамериканской цивилизаций, лингвистический и религиозный фактор обуславливают прогрессивное развитие межрегионального диалога (хотя следует заметить, что среди как европейцев, так и латиноамериканцев существуют сторонники альтернативных концепций, отвергающие какое-либо родство или общность ценностей между двумя цивилизациями¹⁵).

Наконец, определенную роль в развитии отношений между Евросоюзом и странами ЛКА играют США. Так, В. М. Тайар подчеркивает, что стратегия нового партнерства с Латинской Америкой разрабатывалась Еврокомиссией в первой половине 1990-х гг., когда активно велись переговоры между США и рядом стран Латино-Карибского региона о создании зоны свободной торговли, в результате чего была достигнута договоренность о создании Североамериканской зоны свободной торговли (НАФТА) в составе США, Канады и Мексики, и шла речь о построении к 2005 г. Межамериканской Зоны Свободной Торговли (АЛКА), которая включала бы территории от Аляски до Огненной

¹³ Latin American Countries, 23.05.2013. EU Bilateral Trade and Trade with the World. URL: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113483.pdf.

¹⁴ Латинская Америка в современной мировой политике / [отв. ред. В. М. Давыдов]. Ин-т Латинской Америки РАН. М.: Наука, 2009. С. 251.

¹⁵ Подробнее см.: Латинская Америка в современной мировой политике / [отв. ред. В. М. Давыдов]. Ин-т Латинской Америки РАН. М.: Наука, 2009. С. 252–256.

земли¹⁶. Именно в этот период ЕС поспешил предложить латиноамериканским партнерам конкурентную альтернативу североамериканскому влиянию в регионе, и эта инициатива пришлась как нельзя кстати, ведь лидеры латиноамериканских государств хорошо понимали опасность экономической экспансии США (с которой боролись весь предыдущий век) и осознавали преимущества диверсификации внешнеполитических и внешнеэкономических связей.

Институционально-правовые рамки межрегионального взаимодействия

Взаимодействие Евросоюза со странами Латино-Карибской Америки вписано в рамки европейской политики сотрудничества, цели и механизмы реализации которой закреплены в Договоре ЕС от 1992 года¹⁷. Согласно ст. 177, политика Сообщества в области развития кооперации направлена на содействие устойчивому экономическому и социальному развитию развивающихся государств, особенно наиболее слабых и уязвимых из них, безболезненное и постепенное включение их в мировое хозяйство, борьбу с бедностью, а также развитие и укрепление демократии, верховенство закона, уважение прав и свобод человека. Меры экономического, финансового и технического характера, принимаемые Европейским Сообществом в отношении третьих стран для достижения поставленных целей дополняют реализуемые членами ЕС программы сотрудничества. Основным финансовым инструментом европейско-латиноамериканского сотрудничества (DCI — Development Cooperation Instrument) создан Постановле-

нием Европарламента и Совета ЕС в соответствии со ст. 179. В 2009 г. было принято решение о создании другого механизма финансирования — Latin America Investment Facility (LAIF), главная задача которого — поиск дополнительных источников инвестирования в государства Латинской Америки.

Стратегия ЕС в отношении Латинской Америки отражена в таких документах Еврокомиссии, как Региональный стратегический документ (РСП) и Региональный программный документ (РПД) на 2007–2013 гг., где содержится анализ изменений, происходящих в регионе под воздействием внутренних и внешних факторов, определены приоритетные направления политики Евросоюза в данном регионе и прописаны конкретные меры, которые должны быть приняты на указанном этапе по каждому из направлений.

Так, Комиссия ЕС выделила три приоритетные сферы для взаимодействия на ближайшие годы:

- 1) социальное развитие через сокращение уровня бедности, неравенства и социальной исключенности, а также сотрудничество в борьбе с незаконным оборотом наркотиков (программы URB-AL, EUROsociAL);
- 2) региональная интеграция и экономическая кооперация (AL-INVEST, @LIS);
- 3) человеческие ресурсы и укрепление взаимопонимания между ЕС и Латинской Америкой (ALFA, ERASMUS MUNDUS).

На реализацию данных программ (на период с 2007 по 2013 гг.) выделено 556 млн евро, распределенные следующим образом:

- 35% средств направлено на решение проблем социального развития (первый блок задач);
- 25% — на реализацию экономических программ,
- 40% — на развитие сотрудничества в сфере высшего образования¹⁸.

¹⁶ Тайар В. М. ЕС — ЛКА: тенденции межрегионального сотрудничества // Латинская Америка. № 8. 2005. С. 24–34.

¹⁷ Treaty on European Union (The Maastricht Treaty), Maastricht, 7 February 1992 // Eurotreaties. URL: <http://www.eurotreaties.com/maastrichteu.pdf>.

¹⁸ Latin America Regional Programming Document, 2007–2013. European Commission, 12.07.2007. URL: http://www.eeas.europa.eu/la/rsp/07_13_en.pdf.

На базе РПД составляется так называемая Региональная Индикативная Программа (Regional Indicative Programme) на краткосрочную перспективу (в настоящее время действует РСП на 2011–2013 гг.), которая может подвергаться корректировке по итогам Промежуточного Обзора (Mid-Term Review of the Regional Strategy Paper).

На современном этапе взаимодействие Евросоюза со странами ЛКА осуществляется на четырех уровнях:

- 1) межпарламентском (межпарламентские конференции, проводимые с 1974 г. каждые два года);

- 2) региональном (встречи на уровне Министров между ЕС и участниками Группы Рио);

- 3) субрегиональном (двусторонние переговоры между ЕС и интеграционными объединениями ЛКА);

- 4) межрегиональном (саммиты ЕС-ЛКА).

Отдельно можно обозначить и такое немаловажное направление внешнеполитической деятельности ЕС, как развитие партнерских отношений с отдельными странами Латинской Америки. Яркий пример — диалог с Бразилией, которая сегодня рассматривается Евросоюзом не только с точки зрения лидерства в субрегиональной организации Меркосур (Mercado Común del Sur — Южноамериканский общий рынок), но и как один из ключевых партнеров в регионе, что было документально и институционально оформлено в 2007 г. в Лиссабоне в ходе первого саммита ЕС — Бразилия.

Начиная с 1974 г. проходят регулярные встречи Парламентов ЕС и Латинской Америки (Парлатино). С развитием интеграционных процессов в Латино-Карибской Америке и появлением здесь новых наднациональных институтов, взаимодействие законодательного органа Европейского Сообщества было расширено за счет контактов с Парламентами латиноамериканских субрегиональных организаций: АСН (Parlandino), Центральной Америки (Parlacen), Меркосур (Parlasur).

В октябре 2006 г. в Брюсселе состоялась Учредительная Сессия нового законодатель-

ного органа Межрегиональной Стратегической Ассоциации ЕС — ЛКА — Европейско-латиноамериканской Парламентской Ассамблеи (EuroLat). ЕвроЛат состоит из 150 человек: по 75 представителей от каждой стороны, в том числе члены вышеобозначенных субрегиональных группировок (Парландино, Парласен, Парласур), а также присутствуют конгрессы Мексики и Чили ввиду существования Совместных Парламентских Комитетов ЕС — Мексика и ЕС — Чили. Возглавляют Ассамблею два сопредседателя: от европейской и латиноамериканской стороны, а вице-председатели (всего 14 человек) образуют Исполнительное Бюро, которое координирует работу Ассамблеи, обеспечивает надзор за ее деятельностью и поддерживает контакты с саммитами ЕС — ЛКА, Группой Рио, Процессом Сан-Хосе, министерскими конференциями, группами высокого уровня, послами¹⁹.

Кроме того, в работе ЕвроЛат могут принимать участие другие институты, призванные развивать и укреплять Межрегиональное Стратегическое Партнерство: представители от саммита ЕС — ЛКА, Совета Министров и Европейской Комиссии, других региональных групп и конференций, включая Группу Рио и Процесс Сан-Хосе.

Основные направления европейско-латиноамериканского партнерства отражают три постоянных комитета:

- 1) по вопросам политики, безопасности и правам человека;

- 2) по вопросам экономики, финансов, торговли;

- 3) по социальным вопросам, взаимному обмену людьми, вопросам окружающей среды, образования и культуры.

В 1990 г. Европейское Сообщество оформило диалог с Группой Рио — политико-консультативным органом Латино-Карибской Америки. До того как в 1999 г. было положе-

¹⁹ Euro-Latin American Parliamentary Assembly. January 2009. URL: http://www.europarl.europa.eu/intcoop/eurolat/key_documents/flyer_eurolat_en.pdf.

но начало межрегиональным саммитам ЕС — ЛКА, встречи представителей Евросоюза и Группы Рио оставались единственной площадкой для политического диалога по ключевым вопросам. Сегодня министерские встречи в рамках ЕС — Группа Рио проходят раз в два года в промежутках между саммитами. Состав участников Группы Рио позволяет осуществлять двусторонние контакты ЕС с субрегиональными интеграционными объединениями или отдельными государствами.

Саммиты как инструмент межрегиональной кооперации

В июне 1999 г. в Рио-де-Жанейро состоялся первый в истории саммит ЕС — ЛКА, в котором приняли участие главы 48 государств. В итоговом документе стороны объявили друг друга стратегическими партнерами, определили три магистральных направления сотрудничества: политический диалог, экономика и торговля, финансирование ряда программ, и обозначили сферы взаимного интереса: борьба с бедностью и социальным неравенством, охрана окружающей среды, развитие образования, противодействие преступности, наркобизнесу и терроризму²⁰. Главная цель, поставленная Евросоюзом и странами ЛКА — формирование межрегиональной Стратегической Ассоциации.

Саммиты ЕС — ЛКА, которым предшествует ряд конференций и встреч на различном уровне, представляют собой площадку для диалога Евросоюза с латиноамериканскими партнерами в многостороннем и двустороннем формате.

Решения саммита 1999 г. способствовали оживлению европейско-латиноамериканского диалога, что отразилось на процессе поэтапной либерализации торгового обмена. Так, в числе важнейших следствий этого саммита необходимо отметить подписание

договоров о создании зон свободной торговли между Евросоюзом и Мексикой (2000 г.), а потом между ЕС и Чили (2002 г.).

Второй саммит приняла столица Испании в 2002 г. На повестку дня было вынесено два основных вопроса: экономические кризисы в странах Латинской Америки и проблема международного терроризма. Кроме того, в итоговом документе саммита — «Мадридском обязательстве» — было обозначено намерение сторон сотрудничать в области защиты прав человека в странах ЛКА, в области информационных технологий, в борьбе с социальным неравенством в ЛКА, развивать региональную кооперацию. В частности, было объявлено о создании Ассоциации ЕС — Чили, была запущена образовательная программа ALBAN (до 2010 г.) и дан старт формированию Общего образовательного пространства ЕС — ЛКА.

Третий саммит прошел в Гвадалахаре в мае 2004 г. Особенностью этой встречи стал новый расширенный состав Евросоюза. Однако повышенную активность на саммите проявили представители латиноамериканской стороны, так как в этот период существенно возросло давление со стороны США по поводу создания межамериканской зоны свободной торговли, и это подтолкнуло латиноамериканцев к диверсификации внешнеэкономических связей. В этом контексте углубление сотрудничества с ЕС рассматривалось как один из путей обеспечения большей независимости региона ЛКА от северного соседа²¹. Однако прорыва снова не произошло ввиду неготовности Евросоюза упразднить протекционистские меры в отношении европейской аграрной продукции. Одним из наиболее заметных достижений саммита в Гвадалахаре стало принятие образовательной программы «Горизонт 2015», которая предусматривала укрепление совместимости образователь-

²⁰ Европейская интеграция: учебник / под ред. О. В. Буториной. М.: Изд. Дом «Деловая литература», 2011. С. 501.

²¹ Тайар В. М. ЕС — ЛКА: тенденции межрегионального сотрудничества // Латинская Америка. №8. 2005. С. 24–34.

ных программ и документов, обмен студентами и преподавателями и т. д.

В ходе следующих двух саммитов (Вена, 2006 г.; Лима, 2008 г.) центральными темами дискуссии по-прежнему оставались меры по укреплению межрегионального сотрудничества и борьба с социальным неравенством, организованной преступностью, наркобизнесом и терроризмом; обсуждались проблемы охраны окружающей среды. В числе значимых итогов венского саммита следует отметить принятие решения о начале переговоров об Ассоциации ЕС — Центральная Америка и ЕС — Андское Сообщество Наций, а также создание Европейско-латиноамериканского Парламента²².

Отличительными чертами саммита 2008 г. стало повышенное внимание сторон к вопросам глобального управления, миграции и реформирования международной валютно-финансовой системы. Была запущена экологическая программа EUroCLIMA и принято решение о начале структурированного и всеобъемлющего диалога по проблемам миграции²³.

Последние две встречи глав государств и правительств Евросоюза и стран Латино-Карибской Америки состоялись в Мадриде (май 2010 г.) и Сантьяго (январь 2013 г.). К традиционным темам дискуссии добавились такие направления, как развитие информационной экономики и борьба с информационным неравенством. Более пристальное внимание стало уделяться сотрудничеству в области высшего образования, науки и технологий, что неразрывно связано с решением проблем социально-экономического характера (в первую очередь в странах ЛКА) и отвечает интересам миграционной политики Европейского Союза.

Многолетний опыт взаимодействия в рамках саммитов и прочих форматов встреч высоких представителей позволил Евросоюзу и его латиноамериканским партнерам выстроить тематический диалог по целому ряду вопросов. Промежуточные результаты межрегионального сотрудничества показали, что реализация совместных программ принесла определенные плоды. В частности, было отмечено, что ЕС, направив через специально созданные финансовые механизмы (LAIF, Европейский фонд развития) на развитие региона около 3 млрд евро (в период с 2007 по 2013 гг.), способствовал сокращению бедности и социального неравенства в странах Латинской Америки и Карибского региона²⁴.

Итоги саммита в Сантьяго

Новый Совместный план действий, принятый в Сантьяго и рассчитанный на 2013–2015 гг., предусматривает дальнейшее развитие сотрудничества в сферах, указанных в аналогичном Мадридском плане (был принят в ходе саммита 2010 г.): наука и инновации, устойчивое развитие и окружающая среда, региональная интеграция и социальная включенность, миграции, образование и трудоустройство, проблема наркотиков. Кроме того, План 2013 года содержит два новых направления для взаимодействия: проблема гендерного неравенства, инвестиции и предпринимательство (в этой связи в рамках саммита ЕС — CELAC в Сантьяго прошла широкомасштабная встреча представителей власти и бизнеса обоих регионов)²⁵.

Особую роль в достижении общих целей стороны отводят сотрудничеству по трем следующим направлениям:

1) совместная инициатива в области исследований и инновации (нацелена на про-

²² The European Union and Latin America: Global Players in Partnership. Communication from the Commission to the European Parliament and the Council. Brussels, 30.09.2009. URL: http://www.eeas.europa.eu/la/docs/com09_495_en.pdf.

²³ Там же.

²⁴ Relations de l'UE avec l'Amérique latine et les Caraïbes. European Union external action official page. URL: http://eeas.europa.eu/lac/index_fr.htm.

²⁵ Там же.

движение стабильности и социальной включенности посредством развития научно-исследовательской деятельности, технологий и инноваций);

2) структурированный диалог ЕС — CELAC по вопросам миграции (представляет собой структуру, обеспечивающую обмен опытом и способствующую укреплению возможностей сторон по противостоянию вызовам, связанным с процессами межрегиональной миграции);

3) механизм координации и сотрудничества по проблеме наркотиков (политический диалог, направленный на борьбу с глобальной проблемой наркомании и отражает общую ответственность сторон)²⁶.

Саммит в Сантьяго стал вехой в развитии межрегиональных отношений, что связано с новым форматом его проведения. Начиная с 2013 г. партнером Европейского Союза на саммитах выступает CELAC (аббревиатура от испанского Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños — Сообщество латиноамериканских и карибских государств). Это интеграционное объединение, созданное на общем саммите Группы Рио, Латинской Америки и Карибов по интеграции и развитию (Cumbre de América Latina y el Caribe sobre Integración y Desarrollo (CALC)) в феврале 2010 г., впервые включает все 33 государства Америки, за исключением США и Канады²⁷. В контексте взаимодействия с Евросоюзом новообразованное Сообщество призвано играть роль регулярной площадки для согласования позиций стран Латинской Америки и Карибского бассейна на международной арене. Это означает, что теперь Европейский Союз будет вести диалог не с совокупностью стран Латино-Карибского региона, как это было ранее, а с единым партнером, выражающим общую позицию этих стран.

²⁶ Relations de l'UE avec l'Amérique latine et les Caraïbes. European Union external action official page. URL: http://eeas.europa.eu/lac/index_fr.htm.

²⁷ Там же.

Отношения России и Латинской Америки в конкурентной диспозиции на международной арене

Регион Латино-Карибской Америки, по понятным причинам, никогда не являлся приоритетным направлением во внешней политике России. Во второй половине XX века присутствие Советского Союза в регионе ограничивалось тесными отношениями с Кубой, контактами с рядом про-социалистических режимов, а также, начиная с 70-х гг., нерегулярными поставками машинно-технической продукции и реализацией отдельных проектов научно-технического сотрудничества.

После распада СССР руководство Российской Федерации предпринимало неоднократные попытки восстановления торгово-экономических и научно-технологических связей со странами ЛКА, однако успехом увенчалась лишь малая часть предложенных проектов. Тем не менее, к концу 1990-х гг. (благодаря, в частности, активной дипломатии Е. М. Примакова) удалось доказать заинтересованность России в развитии партнерских отношений с государствами региона. По мере укрепления позиций России на международной арене менялось общее восприятие ее латиноамериканцами: отныне Россию, как возрождающийся центр силы, рассматривали в качестве потенциального противовеса влиянию США, способного содействовать достижению равновесия в мире и движению к полицентричной системе международных отношений²⁸.

В настоящее время российские корпорации работают в 20 странах региона²⁹ (наибольшую активность проявляют «Роснефть», «Зарубежнефть», «РусГидро», «ИнтерРАО»,

²⁸ Латинская Америка в современной мировой политике / [отв. ред. В. М. Давыдов]. Ин-т Латинской Америки РАН. М.: Наука, 2009. С. 529, 533.

²⁹ В Латинской Америке растет спрос на российские инвестиции и технологии // Медиагруппа Вся Россия. URL: <http://www.allrussia.ru/inworld/131205120510.html> (дата обращения: 05.12.2013).

«Газпром», РЖД). В последние годы наблюдается значительный рост не только объемов торговли, но и финансовых вложений в хозяйство стран Латино-Карибской Америки. В качестве ключевых партнеров России выступают Аргентина, Бразилия и Венесуэла, товарооборот с которыми колеблется от 1,2 млрд долл. (с Аргентиной) до 5,7 млрд долларов (с Бразилией)³⁰.

Основными направлениями взаимодействия, помимо торговли, являются развитие политического диалога на высшем уровне, а также научно-техническое сотрудничество в таких сферах, как энергетика (в том числе ядерная), космос, авиастроение, строительство объектов транспортной инфраструктуры, горнодобывающая промышленность и металлургия, химическая промышленность и сельское хозяйство. Интерес к российским технологиям проявляют и другие страны региона, например, Мексика, Никарагуа, Чили, Эквадор³¹.

Немаловажным аспектом взаимодействия становится продвижение академических связей; хотя на данном этапе российские предложения по сотрудничеству в области науки и образования не могут конкурировать с западноевропейскими или североамериканскими, но при определенных условиях данный компонент может стать гораздо более востребованным латиноамериканцами.

Заключение

Проведенный анализ отношений между Европейским Союзом и регионом Латино-Карибской Америки позволяет сделать выводы о том, что к настоящему моменту сторонам удалось выстроить прочную институционально-правовую основу, которая позво-

ляет не только поддерживать политический диалог и обеспечивать торгово-экономические связи, но также эффективно реализовывать совместные гуманитарные и социальные программы. Несмотря на существующие противоречия и проблемы финансирования проектов, стороны не прекращают поиски компромиссов и развивают сотрудничество, взаимодействуя на самых разных уровнях, от экспертного и бизнес-сообщества до глав государств и правительств.

Запустив в 1999 г. механизм многосторонних встреч на высшем уровне, Евросоюз и Латинская Америка, безусловно, совершили значительное продвижение в развитии отношений, подтвердив свое намерение расширить и углубить взаимодействие, переведя его на уровень Межрегиональной Стратегической Ассоциации. Однако следует отметить, что оценки эффективности европейско-латиноамериканского сотрудничества существенно разнятся. Так, в противовес оптимистичным прогнозам, коллектив авторов Центра исследований отношений между ЕС и Латинской Америкой считает, что с момента подписания Декларации в Рио-де-Жанейро в 1999 г. и провозглашения цели построения Межрегиональной Стратегической Ассоциации сторонам так и не удалось наполнить партнерство реальным содержанием, а многочисленные программы сотрудничества не вполне эффективны³². Существует мнение, что Европе требуется выработать новую стратегию в отношении Латинской Америки и Карибского бассейна, а пока все более очевидна тенденция отхода от многосторонности в пользу двусторонних отношений ЕС с региональными интеграционными объединениями и отдельными странами³³.

³⁰ Россия — Латинская Америка // Министерство иностранных дел Российской Федерации: официальный сайт. URL: <http://www.mid.ru/bdomp/ns-rlat.nsf/strana> (дата обращения: 12.10.2013).

³¹ В Латинской Америке растёт спрос на российские инвестиции и технологии // Медиагруппа Вся Россия. URL: <http://www.allrussia.ru/inworld/131205120510.html> (дата обращения: 05.12.2013).

³² Le partenariat stratégique Union Européenne Amérique Latine dans un monde en mutation: quelles évolutions et perspectives? Coordonné par Sébastien Santander. CERCAL. №2. 2007.

³³ Malamud Carlos. La Cumbre ALCUE de Madrid y el estado de la relación birregional Europa-América Latina // Real Instituto Elcano. 16.06.2010.

Тем не менее, механизм саммитов представляется важным дипломатическим механизмом сотрудничества двух регионов, который позволяет обеспечить непосредственный контакт между первыми лицами государств, что часто способствует укреплению доверия между странами. Подобным мероприятиям всегда предшествуют многочисленные встречи экспертов, представителей деловых кругов и гражданского общества, в ходе которых обсуждается и согласовывается широкий спектр вопросов, отвечающих взаимным интересам. Более того, саммиты ЕС — ЛКА (а ныне ЕС — CELAC) представляют удобную площадку для двусторонних переговоров между Евросоюзом и отдельными странами или интеграционными объединениями региона ЛКА.

Таким образом, Европейский Союз стремится укрепить свои позиции в Латинской Америке и ограничить проникновение в регион конкурентов в лице бурно развивающегося Китая и России, которая пока, в силу особенностей своей экономики, не входит в число значимых торговых партнеров латиноамериканских государств, но располагает востребованными технологиями и представляет (особенно в рамках Евразийского союза) емкий рынок сбыта продовольственных товаров, что делает ее потенциально перспективным партнером для стран Латинской Америки и Карибского бассейна.

Следует полагать, что возможность дальнейшей реализации Россией своих интересов в регионе Латинской Америки и Карибского бассейна будет зависеть от ее политического веса на мировой арене и занимаемых ею позиций по ключевым вопросам международных отношений, а также от динамики и качества экономического развития страны. Представляется, что положительным тенденциям в указанных областях будет содействовать укрепление Евразийского и Та-

моженного союзов, что, несомненно, повысит внешнеполитический статус РФ и, как следует ожидать, поспособствует раскрытию ее экономического потенциала. Несмотря на то что на настоящем этапе данное интеграционное объединение сосредоточено, главным образом, на решении внутренних вопросов, уже есть прогнозы, согласно которым в ближайшие годы не исключено появление зоны свободной торговли между ТС и рядом стран Латино-Карибской Америки³⁴.

Список литературы

1. В Латинской Америке растет спрос на российские инвестиции и технологии // Медиа-группа Вся Россия. URL: <http://www.allrussia.ru/inworld/131205120510.html> (дата обращения: 05.12.2013).
2. *Давыдов В. М.* Ветер перемен в Латинской Америке // Россия в глобальной политике, №6. 2006. URL: http://www.globalaffairs.ru/number/n_7756 (дата обращения: 15.08.2013).
3. Европейская интеграция: учебник / под ред. О. В. Буториной. М.: Изд. Дом «Деловая литература», 2011. — 720 с.
4. Латинская Америка в современной мировой политике / [отв. ред. В. М. Давыдов]. Ин-т Латинской Америки РАН. М.: Наука, 2009. — 581 с.
5. Латинская Америка: испытания демократии. Вопросы политической модернизации. В 2-х частях. Часть 1. М.: ИЛА РАН, 2009. — 264 с.
6. Россия — Латинская Америка // Министерство иностранных дел Российской Федерации: официальный сайт. URL: <http://www.mid.ru/bdomp/ns-rlat.nsf/strana> (дата обращения: 12.10.2013).
7. Современные международные отношения и мировая политика: учебник / А. В. Торкунов, И. Г. Тюлин, А. Ю. Мельвиль и др.]. Моск. гос. ин-т международных отношений (МГИМО — Университет) МИД России. Отв. ред. А. В. Торкунов. М.: Просвещение, 2005. — 990 с.

URL: http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano_es/zonas_es/ari98-2010.

³⁴ *Malamud Carlos.* La Cumbre ALCUE de Madrid y el estado de la relación birregional Europa-América Latina // Real Instituto Elcano. 16.06.2010. URL: http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano_es/zonas_es/ari98-2010.

8. Тайар В. М. ЕС — ЛКА: тенденции межрегионального сотрудничества // Латинская Америка. № 8. 2005. С. 24–34.
9. Яковлев П. П. «Эффект джаза»: мировой кризис и Латинская Америка // Перспективы. Фонд исторической перспективы. 16.12.2009. URL: http://www.perspektivy.info/oykumena/amerika/effekt_dzhaza_mirovoj_krizis_i_latinskaja_amerika_2009-12-16.htm (дата обращения: 01.08.2013).
10. Cumbre de Cancun 2010 // CELAC: página oficial. URL: http://www.celac.gob.ve/index.php?option=com_content&view=article&id=27&Itemid=3&lang=es (дата обращения: 16.09.2013).
11. Euro-Latin American Parliamentary Assembly // European Parliament official page. January 2009. URL: http://www.europarl.europa.eu/intcoop/eurolat/key_documents/flyer_eurolat_en.pdf (дата обращения: 15.08.2013).
12. EU relations with Latin America // European Union external action official page. URL: <http://www.eeas.europa.eu/la/> (дата обращения: 20.07.2013).
13. European Union, Trade in goods with Latin American Countries // European Commission official page. URL: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113483.pdf (дата обращения: 20.07.2013).
14. Latin America Regional Programming Document 2007–2013 // European Commission official page. 12.07.2007. URL: http://www.eeas.europa.eu/la/rsp/07_13_en.pdf (дата обращения: 14.08.2013).
15. Le partenariat stratégique Union Européenne Amérique Latine dans un monde en mutation: quelles évolutions et perspectives? Coordonné par Sébastien Santander. — Bruxelles: Centre d'Etude des Relations entre l'Union Européenne et l'Amérique Latine (CERCAL). № 2. 2007.
16. Malamud Carlos. La Cumbre ALCUE de Madrid y el estado de la relación birregional Europa-América Latina // Real Instituto Elcano página oficial. 16.06.2010. URL: http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano_es/zonas_es/ari98-2010 (дата обращения: 14.07.2013).
17. Relations de l'UE avec l'Amérique latine et les Caraïbes // European Union external action official page. URL: http://eeas.europa.eu/lac/index_fr.htm (дата обращения: 18.07.2013).
18. The European Union and Latin America: Global Players in Partnership. Communication from the Commission to the European Parliament and the Council. Brussels, 30.09.2009 // European Union external action official page. URL: http://www.eeas.europa.eu/la/docs/com09_495_en.pdf (дата обращения: 16.08.2013).
19. Treaty establishing the European Economic Community, Rome, 25 March 1957 // Hellenic Resources Network. URL: <http://www.hri.org/docs/Rome57/> (дата обращения: 02.05.2013).
20. Treaty on European Union (The Maastricht Treaty), Maastricht, 7 February 1992 // Eurotreaties. URL: <http://www.eurotreaties.com/maastrichteu.pdf> (дата обращения: 02.05.2013).

E. Yakubova, Undergraduate of Theory and History of the International Relations Chair, Humanities and Social Science Faculty, Peoples' Friendship University of Russia, Moscow, Elka-cuba2005@yandex.ru

INSTITUTIONAL AND LEGAL FOUNDATION OF EUROPEAN-LATIN AMERICAN COOPERATION IN CONTEXT OF INTERNATIONAL COMPETITION

The paper examines the main stages in the development of cooperation between the European Union and the countries of Latin America and the Caribbean in context of international competition. The paper highlights the key documents that constitute the legal framework for interregional cooperation, mechanisms of cooperation and the main areas for competition. Marked the main problems arising in the course of constructing the interregional association. Despite the differences in views on a number of key issues in international relations, the European Union and Latin America share a common system of democratic values, based on the principle of multipolarity. The author reveals the importance of the relations between the LCA and the EU in the context of international competitive disposition. In this context, the article also discusses the perspectives of cooperation LCA and Russia.

Keywords: European Union, Latin America and the Caribbean, international cooperation, international competition.

Савинова С. Ю., канд. пед. наук, доцент НИУ ВШЭ, г. Нижний Новгород, ssavinova@hse.ru

Шубнякова Н. Г., канд. экон. наук, доцент НИУ ВШЭ, г. Нижний Новгород,
nshubnyakova@hse.ru

ВОЗМОЖНОСТИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ КУЛЬТУРЫ БУДУЩЕГО МЕНЕДЖЕРА

В статье представлен опыт факультета менеджмента НИУ ВШЭ в Нижнем Новгороде по развитию предпринимательской культуры будущих менеджеров. Авторы раскрывают свое представление о предпринимательской культуре как феномене, обладающем потенциалом «культуры полезности и культуры достоинства», предлагают программу ее развития, в которой отражены основные принципы, задачи, уровни ее реализации, а также дано описание конкретных учебных курсов.

Ключевые слова: предпринимательство, предпринимательская культура, культура достоинства, культура полезности, подготовка будущего менеджера.

Введение

Актуальность постановки и изучения проблемы развития предпринимательской культуры будущего менеджера связана с особенностями развития страны, с ориентацией высшего образования на гуманистические ценности и смыслы.

Одним из существенных ориентиров модернизации современного общества становится формирование новой социальной общности предпринимателей. Результаты международного исследования GUESSS¹, включающие сравнительный анализ карьерных ожиданий студентов в России сразу после окончания вуза и спустя пять лет показывают, что процент желающих ориентироваться на самостоятельную, независимую деятельность растет. А именно, желающих стать учредителем возросло на 35,4%, продолжать работать в фирме, которую уже основал — на 5,2%, основать собственную

фирму — на 28,4%, основать франчайзинговую компанию — на 1,8%.

Этим обусловлена важность и необходимость становления предпринимательской культуры как «ключевого сегмента российского социокультурного общества»².

Теоретический взгляд на предпринимательскую культуру

Вновь возникшая на рубеже XX–XXI веков не как исторически детерминированное явление, а как кризисная социальная практика начального этапа постсоциалистического развития, предпринимательская культура была одной из многих разнонаправленных культур, предлагавших свое видение перехода от устаревших к новым формам жизнедеятельности общества.

¹ <http://www.gsom.spbu.ru/research/eship/projects/guesss13>.

² Ожерельева О. Ю. Предпринимательская культура: ценностные ориентиры и социокультурные механизмы развития в российских условиях // Историческая и социально-образовательная мысль. 2012. № 2 (12). С. 178–182.

Современные исследователи этого феномена сходятся в том, что предпринимательская культура должна становиться одним из основных факторов, который определяет сознание и поведение предпринимателей, обеспечивает изменения качества социальной жизни современного российского общества. На фоне этих тенденций возникает потребность в развитии предпринимательской культуры у студентов-менеджеров.

Анализ существующих теоретических и практических подходов к пониманию предпринимательской культуры дают возможность выделить общие характеристики этого явления: предпринимательская культура рассматривается в рамках хозяйственной культуры, в то же время являясь самостоятельной субкультурой со своим языком, «стилем мышления», системой ценностей ментального и прагматического характера. Она включает в себя специфические регуляторы в виде норм, систем отношений, оказывающих непосредственное воздействие на поведение и жизнедеятельность членов предпринимательской общности. Предпринимательская культура понимается как целостная культура (или в настоящее время стремящаяся к своей целостности). Ее целостность достигается наличием взаимосвязанных, равнодействующих на все сферы общества измерений.

1. Социальной общностью предпринимателей, формирующих свою субкультуру.

2. Предпринимательской деятельностью как специфическим видом деятельности, которая характеризуется: нацеленностью на получение предпринимательского дохода, инициативностью и инновационностью в реализации целей, готовностью к риску, самостоятельностью и ответственностью.

3. Индивидуальным субъектом, целенаправленно реализующим в своей деятельности базовые ценности предпринимательской культуры.

Таким образом, предпринимательская культура, с одной стороны, отражает со-

стояние и развитие современного общества, с другой — вносит свои коррективы в его систему ценностей и отношений.

Предпринимательская культура в контексте «культуры полезности и культуры достоинства»

В нашем представлении предпринимательская культура может быть рассмотрена в контексте культур, которые Ч. Сноу условно разделил на культуру, созданную наукой (прагматическую), и культуру творческой интеллигенции (духовную)³, а А. Г. Асмолов представил полюса этого контекста как «культуру полезности и культуру достоинства»⁴. Культура полезности характеризуется тем, что возникает в переходные периоды развития общества, когда идет конструирование новой общественной системы. Постановка и решение прагматических задач в эти периоды в значительной степени «обезличивают» человека. В обществе исполнителей человек оценивается «по его служебной функции», преследуя цель «выжить», а не «жить». В культуре полезности «урежается время, отводимое на детство», «старость не обладает ценностью», а образованию отводится роль «социального сироты», необходимого лишь для того, чтобы «подготовить человека к выполнению его служебных функций». Ценность знания прямо увязывается с информированностью, доля которой прямо зависит от места в социальной иерархии. Культура полезности основывается на вере в централизованное управление обществом или миром, «которое наделяется чертами всемогущества, всевидения, всезнания». Эта вера поддерживается естественным или искус-

³ Сноу Ч. П. Портреты и размышления. М.: Изд-во «Прогресс», 1985. — 368 с.

⁴ Асмолов А. Г. Непройдённый путь: от культуры полезности — к культуре достоинства // Вопросы психологии. 1990. №5. С. 5–12.

ственным созданием «образа врага», существование которого непременно требует «догнать и перегнать». В таком распорядке жизни рано или поздно вырабатывается известный в психологии «эффект беспомощности» — убеждение в невозможности своими действиями изменить ход событий и в конечном счете — отказ от поиска. Неотъемлемыми чертами характера такого человека становится послушность и исполнительность.

Культура, ориентированная на отношения достоинства, во главу угла ставит ценность личности, вне зависимости от того, в какой степени эта личность полезна для выполнения того или иного дела. Ориентиром в развитии становится не «слепая вера» в непогрешимость централизованного управления, а ценность образования, знания, необходимые в поиске собственного самобытного пути развития общества. Культура достоинства органично сочетается с системой идей В. И. Вернадского об уникальности отдельной личности (ее способности к изменчивости, непредсказуемости), и единстве человечества, основанного на «принципе солидарности»⁵, а не борьбы за существование. Личность, готовая к жизненным переменам, способна к поиску, к самостоятельному принятию решений, к ответственности за них. Именно культура достоинства в большей степени готова к преодолению социальных катаклизмов, выходу из кризисов на поворотах человеческой истории.

В предпринимательской культуре, на наш взгляд, заложен потенциал обеих культур, но, так же как и в современном обществе, в ней в значительной степени на стихийно-интуитивном уровне отражаются черты культуры полезности. Представляется, что развитие предпринимательской культуры тесно связано с ориентацией на культуру достоинства. С этой точки зре-

ния особый смысл приобретает развитие предпринимательской культуры в профессиональном образовании современных менеджеров.

Ориентиры подготовки будущего менеджера

Решая задачи модернизации высшего образования, педагогика высшей школы теоретически обосновала положение о компетентностном подходе как альтернативе традиционному образованию, ориентированному на формирование знаний и умений будущих бакалавров, магистров. Профессиональные стандарты нового поколения в подготовке бакалавров и магистров по направлению «Менеджер» ориентируются на компетентностный подход, который объединяет в себе «интеллектуальную и навыковую составляющие результата образования», интегрирует близкородственные умения и знания, относящиеся к широким сферам культуры и деятельности⁶.

Анализ компетенций, заложенных в оригинальных образовательных стандартах НИУ ВШЭ подготовки бакалавра и магистра менеджмента, позволяет выделить компетенции, в той или иной мере ориентированные на развитие предпринимательской культуры. В бакалавриате: умение находить и оценивать новые рыночные возможности и формулировать бизнес-идею; способность разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых организаций (направлений деятельности, продуктов и т.д.); способность взаимодействовать с финансовыми рынками, фондами венчурного финансирования, ангел-инвесторами; способность выполнять юридическое оформление бизнеса; обеспечивать реализацию социальной ответственности бизнеса через тес-

⁵ Вернадский В. И. Основую жизни — искание истины // Новый мир, 1988, № 3. С. 224–225.

⁶ Зеер Э. Ф. Модернизация профессионального образования: компетентностный подход: учебное пособие / Э. Ф. Зеер, А. М. Павлова, Э. Э. Сыманюк. М.: Из-во Московского психолого-социального института, 2005. С. 54.

ное взаимодействие в процессе предпринимательской деятельности со всеми заинтересованными сторонами, включая местные власти, объединения, сообщества. В магистратуре: способность использовать современные менеджерские технологии и разрабатывать новые технологии управления для эффективной деятельности организации; способность находить и оценивать новые рыночные возможности, формировать и оценивать бизнес-идеи, разрабатывать бизнес-планы для создания нового бизнеса; способность выявлять данные, необходимые для решения управленческих, предпринимательских задач; осуществлять их сбор и обработку.

Приобретение этих компетенций является значимой составляющей развития предпринимательской культуры у бакалавров и магистров менеджмента.

Постановка целей, отбор содержания знаний о предпринимательской культуре, методов, форм, образовательных технологий реализует гуманистическую парадигму образования, основные принципы которой изменяют положение, статус и позицию студента-менеджера. К ним относятся:

- признание человека как высшей ценности, приоритета его взглядов, пристрастий, отношений;
- признание права на развитие посредством разных способов присвоения культуры. При этом образовательный процесс является лишь одним из путей развития наряду с другими путями — самообразование, самовоспитание, саморазвитие;
- убеждение в безграничных возможностях человека и его способности к самосовершенствованию;
- соблюдение принципа природосообразности, учитывающего индивидуальные психологические и физиологические характеристики человека, его возрастные особенности;
- признание активности человека как проявления его субъектности в образовательном процессе;

- комплиментарность взаимодействия как единство противоположного (уважение—требование, желаемое—должное), которое разрешается путем компромисса, согласия, диалога;

- диалогичность как признание равноправия всех участников образовательного процесса, преодоление «чуждости чужого» и сохранение «собственно своего»⁷. Участник диалога не может ограничиться признанием или отрицанием позиции другого участника, он должен уметь считаться с другой позицией, сохраняя и развивая при этом свою точку зрения.

Основываясь на этих принципах, в развитии предпринимательской культуры менеджера решаются, в нашем понимании, три задачи:

- 1) изучение особенностей предпринимательской общности, предпринимательской культуры студентов-менеджеров;

- 2) овладение компетенциями предпринимательской деятельности, т. е. проявление способности и готовности мобилизовать в своей профессиональной деятельности собственные предпринимательские знания и умения, а также способы выполнения действий, приобретенных в процессе обучения;

- 3) личностное развитие студентов как способность к социальной реализации, а именно, реализации общественных функций — социальных ролей, целей и ценностных ориентаций, характера и склонностей.

Описание программы «Развитие предпринимательской культуры в молодежной среде»

Для решения этих задач на факультете менеджмента НИУ ВШЭ в Нижнем Новгороде была разработана программа развития предпринимательской культуры в молодежной среде (см. рис. 1). Программа реализу-

⁷ Бахтин М. М. Проблемы творчества Достоевского. Проблемы поэтики Достоевского. Киев: NEXT. 1994.

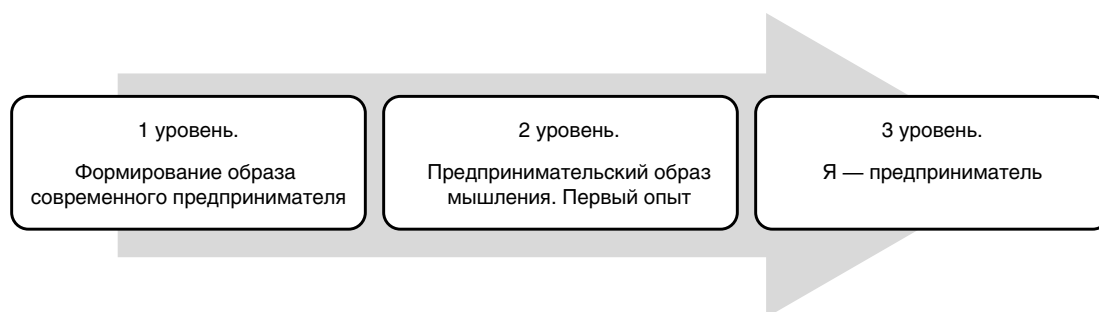


Рис. 1. Уровни развития предпринимательской культуры в молодежной среде

ется последовательно на трех уровнях, каждый из которых обусловлен своими целями, методами, формами, возрастными особенностями участников:

- 1) «Формирование образа современного предпринимателя»;
- 2) «Предпринимательский образ мышления. Первый опыт»;
- 3) «Я — предприниматель!».

Кратко охарактеризуем каждый уровень программы.

Первый уровень. «Формирование образа современного предпринимателя»

Этот уровень программы ориентирован на школьников 8–11 классов, что обусловлено рядом факторов.

1. Возрастными особенностями школьников, которые характеризуются периодом активного процесса самосознания, размышления о перспективах своей жизни, формирования образа будущего, путей его достижения. Знакомство с образом современного предпринимателя закладывает в сознании школьников соответствующую систему ценностей, стимулирует развитие активной жизненной позиции, созидательного отношения к окружающему миру, определенных черт характера: целеустремленности, ответственности и т. д.

2. Ориентация школьников на будущее тесно связана с выбором профессии. Предпринимательство в настоящее время не является профессией (в привычном

ее понимании). Это социальная общность, к которой в современном обществе сложилось неоднозначное отношение, связанное, во-первых, с кризисной практикой начального периода становления предпринимательства, во-вторых, с отсутствием социальной практики рыночных отношений у большей части нашего общества. Поэтому знакомство с современными предпринимателями, их деятельностью, системой отношений становится актуальным именно на этом этапе.

Профессиональная ориентация современных школьников имеет свою специфику, поскольку выбор профессии в настоящее время происходит опосредованно, через выбор вуза. Поэтому партнерство университета и школы является взаимодополняющим и создает условие для осмысленного выбора своего жизненного пути.

Работа со школьниками реализуется в трех направлениях:

- 1) образовательное направление;
- 2) бизнес направление (бизнес-классы предпринимателей);
- 3) проектное направление.

Образовательное направление

Основная цель этого направления — познакомить школьников с первоначальными знаниями о предпринимательстве, стимулировать развитие интереса к этой сфере деятельности. В течение учебного года школьники слушают лекции, принимают участие в образовательных семинарах по основным аспектам организации предпринима-

тельской деятельности. Ключевыми темами, выбранными для изучения на этом уровне, стали: «Предпринимательство как сфера человеческой деятельности», «Основы бизнес-планирования», «Построение бизнес-модели проекта», «Маркетинг. Что необходимо знать», «Инновации в бизнесе», «Стратегическое планирование бизнеса».

Бизнес-направление (бизнес-классы предпринимателей)

В рамках этого направления школьники продолжают знакомиться с предпринимательской средой, формировать образ современного предпринимателя. Для этого организуются встречи, мастер-классы: «Бизнес и Жизнь. Найти баланс», «Как открыть бизнес по прАвому», «Self-branding», «Бизнес — это люди. Секреты эффективной команды», «Бизнес в медиаиндустрии», «Выбери профессию с умом. Правильный подход к выбору профессии», «Финансирование проектов на ранних стадиях бизнеса: бутстрэппинг, ЗФ, бизнес-ангелы и т. д.». В рамках этого направления представляется наиболее важным показать школьникам карьерную траекторию предпринимателя, в том числе и предпринимателей — выпускников факультета менеджмента НИУ ВШЭ в Нижнем Новгороде.

Проектное направление

Организация обучения школьников должна проходить с обязательной практической составляющей, т. е. необходима реализация деятельностного подхода в обучении. Именно поэтому, формируя первые представления о предпринимательстве, нужно дать возможность учащимся смоделировать предпринимательскую деятельность. Проектное направление предполагает организацию конкурса разработок и бизнес-планов для школьников. Организуются команды школьников, которые в течение нескольких месяцев разрабатывают бизнес-план. В ходе работы их консультируют бизнес-практики и эксперты университета

(возможно также привлечение наиболее талантливых старшекурсников и магистрантов). Итогом конкурса является презентационная сессия разработанных проектов, которые оцениваются профессиональным жюри, состоящим из преподавателей университета и представителей бизнес-сообщества. В рамках конкурса могут быть выделены несколько номинаций, например, «Собственное дело», «Социальный бизнес», «Инновационный бизнес», «Школьное предпринимательство» и т. д. Проектная деятельность школьников позволяет создавать пространства для общения между потенциальными и действующими участниками бизнес-сообщества, развивать предпринимательскую экосреду региона, формировать предпринимательский подход к организации образовательного процесса в школах.

Таким образом, развитие образа современного предпринимателя не только развивает предпринимательскую культуру у школьников, но и предоставляет возможность осознанного выбора будущей профессии.

Второй уровень. «Предпринимательский образ мышления. Первый опыт»

Этот уровень программы ориентирован на студентов бакалавриата 1–4 курсов. В процессе подготовки бакалавров акцент делается на развитие предпринимательского образа мышления, который характеризуется способностью к риску, самостоятельностью, креативностью, нестандартностью и т. п. Особую роль в развитии такого образа мышления играют не только знания, но и практическая деятельность, благодаря которой накапливаются умения и навыки в сфере предпринимательства. Именно поэтому учебные курсы, запланированные на факультете менеджмента и посвященные проблемам предпринимательства, ориентированы не только на передачу знаний, но и на вовлечение студентов в предпринимательскую деятельность. Это дает студен-

там возможность «примерить» роль предпринимателя, сделать «первый шаг», перейти от этапа осмысления своей деятельности к непосредственной деятельности.

В учебные планы бакалавриата факультета менеджмента НИУ ВШЭ в Нижнем Новгороде включены курсы «Основы предпринимательства», «Предпринимательский образ мышления».

В рамках курса «*Основы предпринимательства*» рассматриваются вопросы, связанные с природой предпринимательства, поиском возможностей для создания нового предприятия. При этом форматы работы по данным темам со студентами, в первую очередь, нацелены на самоопределение. Например, по теме «Природа предпринимательства» студентам предлагается в форме интервью выяснить мотивацию предпринимателей, стимулирующую их к этой деятельности, установить личностный контакт с одним из них, а затем высказать свое отношение к полученной информации. Подобный анализ позволяет каждому студенту самостоятельно осмыслить степень персональной значимости предпринимательских ценностей, норм, системы отношений.

В процессе изучения темы «Развитие бизнес-модели фирмы» студентам предлагается рассмотреть любой традиционный бизнес и предложить изменения существующей бизнес-модели. Разбирая и анализируя подобные кейсы, студенты развивают креативность и нестандартность, которая необходима для предпринимательского мышления.

Курс «*Предпринимательский образ мышления*» ориентирован на создание и реализацию бизнес-идей. В рамках занятий раскрываются особенности формирования состава команды проекта, создания бизнес-модели проекта. В программу включены кейсы от глобальных компаний: Google, Virgin, Microsoft, Zappos, 37signals, а также технологических стартапов из России. Занятия проходят в формате деловых игр, лаборатории креативного мышления, тренин-

гов по ТРИЗ, а также включают упражнения по прототипированию продукции. Курс направлен в первую очередь на то, чтобы помочь будущим предпринимателям не только изучить и обсудить новые идеи, но и проверить на практике свои проекты и решения, обменяться знаниями и опытом, получить навыки успешного предпринимателя и установить деловые контакты. В результате прослушанного курса студенты должны «выйти из аудитории и протестировать на улице свою идею». Тем самым тестируется предложенная идея, приходит уверенность в своих силах в условиях неопределенности, развиваются некоторые лидерские качества.

Кроме того, большое значение для формирования предпринимательского образа мышления как части предпринимательской культуры имеют конкурсы бизнес-проектов («Рост», «Ты — предприниматель»), в которых традиционно участвуют студенты факультета менеджмента. Благодаря этому конкурсу у студентов развиваются определенные черты, необходимые современному предпринимателю, а именно, стремление к деятельности, целеустремленность, творчество, новаторство, умением соединить в одном процессе: с одной стороны — внедрение нового, с другой — оценку реакции рынка на результаты этой деятельности.

Таким образом, на втором уровне реализации программы закладывается определенная система знаний о предпринимательстве, формируется профессиональный язык, происходит осознание специфики деятельности предпринимателя и ее значимости индивидуально для каждого.

Третий уровень. «Я — предприниматель»

Этот уровень программы ориентирован на студентов магистратуры по специализации «Предпринимательство» в рамках магистерской программы «Менеджмент», направления «Менеджмент» подготовки магистров. Он характеризуется, прежде все-

го, тем, что выбор магистерской программы и специализации для большинства студентов является самостоятельным и осознанным, что означает, что ими принимаются и разделяются основные ценности предпринимательской культуры. Они сознательно готовы связать свою карьеру в будущем с предпринимательской деятельностью.

Вторая особенность этого уровня программы заключается в практикоориентированности обучения. В рамках специализации «Предпринимательство» магистранты реализуют свою идею о создании собственного бизнеса, поэтому овладевают компетенциями в области маркетинга, стратегического управления, управления проектами, человеческими и финансовыми ресурсами. Важным условием обучения по этой программе является разработка и ведение собственного бизнес-проекта от стадии «посева» до стадии расширения бизнеса. Каждый магистрант находит свою бизнес-идею, формирует бизнес-модель, определяют источники необходимых ресурсов, пишет бизнес-план.

В процессе создания и реализации проекта большую роль играют работа в командах и индивидуальная работа с мастером (куратором) проекта.

Командные формы работы применяются на протяжении всего периода создания проекта, поскольку умения эффективно взаимодействовать друг с другом, распределять необходимые ресурсы среди ее членов, совместно решать поставленные задачи — являются неотъемлемыми компетенциями современного предпринимателя. Работая над проектом, магистрант либо становится членом команды, либо является руководителем проекта и сам формирует команду проекта. Выбор роли во многом зависит от его личностных особенностей, от уровня знаний, подготовленности к реализации проекта. Определить свое место в проекте помогает диагностика каждого участника: тестирование с использованием теста CPI, собеседование с преподавателями, деловые

игры с целью выявления лидерских качеств магистрантов.

Работа с мастером. Мастерами проектов становятся преподаватели, специализирующиеся в области планируемого проекта или топ-менеджеры базовых предприятий — партнеров факультета. Их цель — сопровождать, поддерживать разработчиков проектов на всех этапах его создания, передавать компетенции, необходимые для практической деятельности. Каждого магистранта курирует один из мастеров.

Следует отметить, что в процессе создания проекта подбирается материал для будущей магистерской диссертации.

Удачная реализация коммерческих проектов студентами во время и по окончании обучения, трудоустройство выпускников кафедры в успешные развивающиеся компании свидетельствуют об эффективности данного этапа предлагаемой программы.

В результате освоения третьего уровня программы студенты получают необходимые навыки профессиональной деятельности, поведения в бизнес-ситуациях, принятия управленческих решений на основе сформированных ценностей предпринимательской культуры. Это способствует их дальнейшему самостоятельному ведению бизнеса.

Заключение

Таким образом, разработанная и реализуемая на факультете менеджмента в НИУ ВШЭ в Нижнем Новгороде программа способствует развитию предпринимательской культуры при подготовке высококвалифицированного управленца.

В современных условиях предпринимательская культура, возникающая как культура полезности, стремится развивать в себе черты личностно-значимой культуры, ориентированной на достоинство, «общественное понимание», гуманистический принцип «солидарности». Это дает основание полагать, что важной характеристикой предприни-

мательской культуры становится то, что ее ориентация на культуру достоинства вновь делает востребованной из культурной памяти общества ранее утраченную культуру российского предпринимательства, основанную на идеологии служения и социальной ответственности.

Список литературы

1. Асмолов А. Г. Непройдённый путь: от культуры полезности — к культуре достоинства // Вопросы психологии. 1990. № 5. С. 5–12.
2. Бахтин М. М. Проблемы творчества Достоевского. Проблемы поэтики Достоевского. Киев.: NEXT, 1994. — 508 с.
3. Вернадский В. И. Основую жизни — искание истины // Новый мир, 1988, № 3. С. 224–225.
4. Зеер Э. Ф. Модернизация профессионального образования: компетентностный подход: учебное пособие / Э. Ф. Зеер, А. М. Павлова, Э. Э. Сыманюк. М.: Из-во Московского психолого-социального института, 2005. — 216 с.
5. Коваленко А. И., Зарецких С. А. Дискуссия о профессионально-ориентированном подходе к предпринимательству права // Современная конкуренция. 2012. № 3 (33). С. 3–8.
6. Ожерельева О. Ю. Предпринимательская культура: ценностные ориентиры и социокультурные механизмы развития в российских условиях // Историческая и социально-образовательная мысль. 2012. № 2 (12). С. 178–182.
7. Рубин Ю. Б. Российское предпринимательство как направление российского образования // Современная конкуренция. 2012. № 6 (36). С. 5–8.
8. Сноу Ч. П. Портреты и размышления. М.: Изд-во «Прогресс», 1985. — 368 с.
9. Volkmann Ch. Entrepreneurial Studies in Higher Education. An Ascending Academic Discipline in the Twenty-First Century // Higher Education in Europe. 2004. vol 29, № 2. P. 177–186.

S. Savinova, PhD (Pedagogics), Associate Professor of Organizational Psychology Department, National Research University Higher School of Economics, Nizhny Novgorod, ssavinova@hse.ru

N. Shubnyakova, PhD (Economics), Associate Professor of Venture Management Department, National Research University Higher School of Economics, Nizhny Novgorod, nshubnyakova@hse.ru

OPPORTUNITIES FOR THE DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURIAL CULTURE OF FUTURE MANAGER

In our opinion the entrepreneurial culture can be considered in a context of cultures. The article presents a view on entrepreneurial culture in a context of «culture of usefulness and dignity». The entrepreneurial culture in the modern conditions, arisen as culture of usefulness, seeks to develop in itself lines of the personality significant culture, focused on dignity, «public understanding», the humanistic principle of «solidarity». Solving problems of modernization of the higher education, relying on competence-based approach, development of entrepreneurial culture in professional education of modern managers gets a special sense. Authors defined the basic principles and problems of the educational process directed on formation of entrepreneurial culture. Experience of faculty of management of NRU HSE in Nizhny Novgorod is presented in article, the program of entrepreneurial culture development of the youth is described.

Keywords: entrepreneurship, enterprise culture, culture of advantage, culture of usefulness.

Eunni R.V., Doctor of Business Administration, Associate Professor, Management Department
Youngstown State University, Youngstown, USA, rvunni@ysu.edu

Manolova T.S., Doctor of Business Administration, Associate Professor, Management
Bentley University, Waltham, USA, tmanolova@bentley.edu

INSTITUTIONAL CONTEXT FOR ENTREPRENEURSHIP IN EMERGING ECONOMIES: A NINE-COUNTRY COMPARISON OF UNIVERSITY STUDENTS' PERCEPTIONS

In this study, we compare and contrast the perceptions of the institutional environment for entrepreneurship among university students in nine emerging economies across three global regions: Central and Eastern Europe (Bulgaria, Hungary, Latvia, and Russia), Asia (China, India, and the Republic of Korea), and Latin America (Brazil and Mexico). The student perceptions are measured employing a survey instrument developed by Busenitz et al. (2000) for industrialized countries, and validated in the context of emerging markets by Manolova et al. (2008). Our results indicate that the institutional environments are perceived as overall unfavorable to new firm formation in all the three global regions as well as the nine constituent countries. However, the institutional milieus vary along different dimensions. The reasons for such variances could be traced to differences in the respective legal systems, cognitive structures, and normative traditions across regions and countries. Consequently, the institutional environments present different opportunities and challenges to university students who consider an entrepreneurial career. We discuss the theoretical, managerial, and public policy implications of our findings.

Keywords: entrepreneurship, institutional environment, emerging economies, university students.

Introduction

Emerging economies are countries «with a rapid pace of economic development and government policies favouring economic liberalization and the adoption of a free market system» (Arnold, Quelch 1998; c.f. Hoskisson et al. 2000: 249). Hoskisson et al. (2000) identified 51 rapid-growth developing countries in Asia, Latin America, Africa, and the Middle East. To these, they added 13 transition economies in Central and Eastern Europe (CEE), which, since the late 1980's, have transi-

tioned from centrally-planned to market-based economic systems, committing themselves (in varying degrees) to strengthening their market mechanisms through liberalization, economic stabilization, and the encouragement of private enterprise.

By 2010, emerging economies accounted for 52% of the global population (Noeth, Sengupta 2012) and 38% of the world GDP (at market exchange rates), twice their share in 1990 (The Economist online 2011). Almost a quarter of the Fortune Global 500 firms are now based in the emerging markets, compared to only 4%

in 1995 (The Economist online 2011). Emerging economies are forecasted to notch up 56% of the increase in global GDP during the period 2011–2016, but would be responsible for only 13% of the increase in global debt, replacing the industrialized countries as the bedrock of the international financial system (Prasad 2011).

Emerging economies are frequently credited with the existence of a vibrant entrepreneurial class. The establishment and growth of private entrepreneurial enterprises has greatly accelerated the transition of these countries from overwhelmingly state-centered economies to competitive markets (Zahra *et al.* 2000; Manev, Manolova 2010) and has propelled the pace of their economic development. According to the 2012 Global Entrepreneurship Monitor report (Xavier *et al.* 2012), between 4% (in Russia) and 23% (in Chile) of the population aged 18–64 in these countries is currently involved in early stage entrepreneurial activity. Entrepreneurial ventures contribute to both economic growth and market transformation. They offset job losses in the state-owned and large business sector, turn technological and market innovations into economic output, provide a continual source of organizational change and renewal, and continuously reaffirm the role of market-based economic exchange. In short, as elsewhere around the world, entrepreneurial activities in emerging economies can be harnessed to become an engine of growth, innovation, and job creation.

New firm formation and development depends upon the existence and proper functioning of a system of formal and informal institutions that support entrepreneurship (North 1995; Busenitz *et al.* 2000; Bruton *et al.* 2010; Kosi, Bojnec 2013). Indeed, building and sustaining an appropriate institutional infrastructure for the promotion of high-aspiration, growth-oriented entrepreneurship is vital for the continued economic and social development of emerging economies (World Bank 2013a). In this study, therefore, we explore how university students in nine emerging economies, spread across three global regions, perceive their respective national institutional environments in terms of

their favorability or otherwise for the promotion of entrepreneurship.

The rationale for our interest in university student perceptions is grounded in studies that found that those who start new firms typically do so between 25–34 years of age (Lévesque, Minniti 2011; Xavier *et al.* 2012), that is, shortly after completion of their college education. It is also known that university graduates with their youthful energy and creativity, combined with high level of education and technological savvy, are better equipped to start growth-oriented new ventures that exploit cutting-edge university research (Lüthje, Franke 2003; Mowery, Shane 2012), create high-quality jobs, and enhance national competitiveness. It is, therefore, imperative for both entrepreneurship educators as well as public policy makers to understand better what factors motivate university students to pursue such entrepreneurial initiatives.

Entrepreneurial intentions among university students are the result of variegated influences at the individual, family, and societal level (Lüthje, Franke 2003; Liñán *et al.* 2011). Empirical research on university student populations has been greatly enriched by Azjen's (1987) theory of planned behavior, which models intentions as a function of three factors: (1) the personal attitudes towards the planned behavior; (2) the social norms about the planned behavior; and (3) the perceived behavioral control over the intended behavior. Empirical studies have extended Azjen's (1987) model by exploring a variety of antecedent conditions, including individual-level determinants such as psychological predispositions (Mueller, Thomas 2001; Gürol, Atsan 2006), education, experience, financial capital, and social connections (Wu, Wu 2008; Peterman, Kennedy 2003), family support and role models (Wang, Wong 2004), regional cultural contexts (Liñán *et al.* 2011), as well as the level of macroeconomic, technological, and institutional development of a country (Veciana *et al.* 2005; Mueller, Thomas 2001).

Empirical studies of Chinese students have documented, for example, that engineering majors have the highest propensity, while students

with non-entrepreneurship related majors have the lowest propensity to start a new venture (Wu, Wu 2008). Similarly, entrepreneurship education in Australia has been shown to significantly increase both the desirability and the feasibility of an entrepreneurship career (Peterman, Kennedy 2003). Although students with entrepreneurial intentions exhibit generally higher risk-taking, need for achievement, locus of control, or innovativeness as compared to students without entrepreneurial intentions (Gürol, Atsan 2006), there is a certain tension between the interest in entrepreneurship and the perceived risk (Wang, Wong 2004), so that overall many university students consider entrepreneurship as highly desirable, but not very feasible (Veciana *et al.* 2005).

A related stream of research, based on the Global Entrepreneurship Monitor (GEM) data, has established that demographics influence the level of aggregate entrepreneurship in a country, because young people lack the financial resources or the experience to start a new business (Lévesque, Minniti 2011). In the context of the transitional economies of CEE, however, empirical findings indicate that the younger generation, which has no institutional memory of the suppression of private initiative under socialism, is more willing to embrace an entrepreneurial career, compared to older individuals (Estrin, Mickiewicz 2011). To summarize, empirical research at the individual level has focused on the micro-influences on university students' entrepreneurial attitudes and intentions, whereas empirical research at the macro-level has not explored in sufficient detail the effect of different aspects of the country-level institutional environment on university students' entrepreneurial attitudes. This is the research gap our study is addressing.

We focus specifically on the role of the institutional environment for the promotion of entrepreneurship among university students in emerging economies. We ask: *Are there differences in university students' perceptions of the institutional environments for entrepreneurship in emerging economies across and within three global regions — Asia, Central and Eastern Europe, and Latin America?*

Our contribution is three-fold. First, we compare and contrast the favorability of the regulatory, cognitive, and normative dimensions of the institutional environment, across three global regions: Asia, Central and Eastern Europe (CEE), and Latin America, and nine emerging economies: The Republic of Korea (South Korea), China, and India (in Asia); Bulgaria, Hungary, Latvia, and Russia (in CEE), and Mexico and Brazil (in Latin America). This approach allows us to highlight both the commonalities and the differences in the institutional infrastructure for entrepreneurship between and within these three global regions. Second, we focus on the *perceived* favorability of the institutional environment, thus complementing prior research which has utilized objective measures available from government or international agencies (see, for example, Bowen, De Clercq 2008; Djankov *et al.* 2002; Valdez, Richardson 2013). The assumption underlying our approach is that a potential nascent entrepreneur is not likely to engage in the arduous and risky process of starting a new venture unless s/he perceives the environment as business-friendly. Finally, we decided to specifically focus on the perceptions of university students because, as argued above, they have the potential and the motivation to establish high-growth innovative new ventures, vital for accelerated economic development. Our findings augment empirical support to the relatively sparse body of literature on entrepreneurship development in weak institutional contexts (Aidis *et al.* 2008; Djankov *et al.* 2005; McMillan, Woodruff 2002), particularly with regard to the role of the informal institutions (Estrin, Prevezer 2011) and emphasize the public policy implications of promoting entrepreneurship among the youth in emerging economies.

Our paper is structured as follows. At the outset, we present a brief theoretical overview and frame the research question that guided our study. This is followed by a description of the methods and a discussion of the results from statistical tests. In the final section, we discuss the findings of the study and delineate its theoretical and public policy implications.

Theoretical development

Institutions are widely accepted systems of practice, technologies and rules of social interaction which are normatively established in a society, so behaviors contrary to such practices, technologies and rules could be socially disapproved and even sanctioned to ensure compliance (Lawrence *et al.* 2002). In short, institutions are the fundamental political, social and legal ground rules that govern the conduct of all economic activity. Students of institutional theory argue that all strategic and economic activity is embedded in a social and normative context, and that such a context motivates organizations to conform to social rules and expectations in order to be accorded legitimacy and support (North 1990; Meyer, Rowan 1977). In other words, institutional theory deals with the regulatory, social, and cultural influences, both formal and informal, that promote the survival and legitimacy of an organization, rather than focusing solely on its efficiency-seeking behavior (Roy 1997; Tolbert *et al.* 2011). Scott (1995) is credited with a widely accepted typology of formal and informal institutional forces that classifies them into *regulatory*, *normative*, and *cognitive* categories.

Regulatory institutions are formally enacted laws and regulations of a society or nation which are typically codified and formally enforced to ensure compliance. *Normative* institutions are less formal but equally effective rules established by professional and trade bodies to standardize and control the conduct of their members. *Cognitive* institutions are widely held beliefs and values that define what behavior in social interactions is culturally appropriate, and these are internalized through living and growing in a community. Despite some academic quibbles (Hirsch, Lounsbury 1997), this framework has been extensively used in organizational and entrepreneurship research (Bruton *et al.* 2010).

Following Scott's (1995) classification, Busenitz *et al.* (2000) designed a survey instrument that measures the three dimensions of a country's institutional environment for the promotion of entrepreneurship, adopting however some-

what narrower definitions of the constructs than were originally intended. Thus, the *cognitive dimension* is defined as «the knowledge and skills possessed by the people in a country pertaining to establishing and operating a new business» while the *normative dimension* measures «the degree to which a country's residents admire entrepreneurial activity and value creative and innovative thinking» (Busenitz *et al.* 2000: 995). Since we employed Busenitz *et al.*'s (2000) instrument in our empirics, we follow their definitions in our conceptual development.

The institutional environment affects the speed and scope of new firm formation and subsequent development by determining what is normatively permissible, and thereby defining and delimiting opportunity spaces (Aldrich 1990; Gnyawali, Fogel 1994). Further, by prescribing what is socially acceptable, the institutional environment also influences the process of achieving cognitive and political legitimacy, thereby increasing the chances of survival for a start-up (Freeman *et al.* 1983). If the institutional environment is perceived as hostile to entrepreneurial activities, aspiring entrepreneurs will be less motivated to engage in new venture formation and enter competition (Lim *et al.* 2010). Post-entry, if the institutional environment is perceived as uncertain or hostile, entrepreneurs will be hesitant to invest time, money, and effort into long-term projects, thus stumping the growth of their ventures. To capture this effect, Dickson and Weaver (2011) introduced the concept of «institutional readiness», conceptualized as the capacity of the institutional environment to support small-and-medium-sized enterprises' strategic initiatives (strategic alliance formation, in their case).

Earlier studies on this subject (Eunni, Manolova 2012; Estrin, Prevezer 2011) have found that the institutional environment in many emerging economies, including the leading ones, collectively known as the BRIC (Brazil, Russia, India, China) countries, is generally perceived to be unfavorable for entrepreneurial endeavors. The *regulatory* regimes in many of these countries are typically restrictive and

certainly not conducive to new firm formation. The costs of founding a new firm, in terms of the number of procedures, waiting time, and official fees that a start-up must bear before it can operate legally, are quite high, breeding corruption and propelling the emergence of a vast «informal» economy (Djankov *et al.* 2002; Godfrey 2011; World Bank 2013a). Informal institutions based on personal connections and kinship ties overcome the «voids» in the formal institutional infrastructure (Khanna, Palepu 1997); substituting, complementing, accommodating, and even competing with formal institutions (Estrin, Prevezer 2011).

As for the *cognitive* pillar of the institutional environment, knowledge about how to launch or manage a business may be lacking and the assistance with market research and other business development activities is still not widely available in emerging economies (Hoskisson *et al.* 2000; Kašjakova 2004). In regard to the *normative* environment, social norms, cultural mores, and attitudes to entrepreneurial businesses are quite ambiguous. In transition economies, for example, the legacy of socialist ideology left a persistent stigma on entrepreneurship because of the traditional association of private business activity with profiteering and exploitation (Aidis *et al.* 2008; Alas, Tuulik 2007). People in some Latin American countries view entrepreneurship as having practical appeal but less status or visibility (Xavier *et al.* 2012). While small businesses may be widespread in countries such as Mexico and Korea, the desire to keep a business within family control prevent managers from taking their companies public (Spencer, Gómez 2004), thus limiting their potential for growth and public influence.

Despite these broad similarities in the texture of the institutional fabric, important differences do exist across all the three dimensions of the institutional environment among emerging economies. The nine countries in our study exemplify these differences. On the *regulatory* dimension, five of the nine countries in our sample share the legacy of socialism, which was characterized by harsh suppression of private business culture,

disregard for private property rights, and administrative oversight of private enterprises by party-controlled agencies (Aidis *et al.* 2008; Jumpsonen *et al.* 2008). As for the *cognitive* dimension, the erstwhile socialist economies traditionally placed a high emphasis on the inclusiveness and quality of their education systems, particularly in the «hard subjects» such as mathematics or engineering (Aidis *et al.* 2008), whereas India, Brazil, and Mexico are trying to overcome their colonial legacy of relatively lower levels of human development measured by indicators such as literacy or school enrollment. With respect to the *normative* dimension, besides historical legacies shaping the national psyche, cultural norms are embedded in distinct religious traditions, most notably Catholicism (Brazil, Mexico, and Hungary), Orthodox Christianity (Russia and Bulgaria), Lutheranism (Latvia), Hinduism (India), Buddhism (South Korea) and Confucianism (China). Each of these facets of the institutional environment evidently leaves its imprint on the national capacity for entrepreneurship.

This institutional heterogeneity underlies two aspects of our research question about the favorability of the institutional environment for entrepreneurship in emerging economies across three geographic regions. First, despite national idiosyncrasies, are there commonalities within a geographic region, such that some geographic regions could be perceived as more favorable than the others for the promotion of entrepreneurship? Second, are all dimensions of the institutional environment salient to university students, the population of interest to our study, or are some dimensions more important to them than others?

With respect to regional differences, research in both international business and entrepreneurship has exhibited a renewed interest in exploring the role and importance of spatial boundaries and geographic context in economic activity, including new venture formation (Rugman 2000; Steyaert, Katz 2004; Spiegel 2012). Empirical research has documented that most firms tend to concentrate their sales within their home region (Rugman, Verbeke

2004), and that investors tend to hold their equity wealth in domestic assets (French, Poterba 1991). Moreover, regional integration trends led to the emergence of trading blocs such as the European Union, NAFTA, and the ASEAN, leading in various degrees to the harmonization of the institutional framework for regional economic activity. Geographic proximity, shared history, and mass migrations have also shaped common institutional memories, values, beliefs, and cultural mores (Gupta *et al.* 2002). When economic, demographic, and socio-cultural factors within a region interact in a munificent and self-reinforcing manner, they are likely to create an institutional environment conducive to economic activity and entrepreneurial initiatives across the region as a whole. Thus, we expect to find differences between global regions in the perceived favorability of the institutional framework for the promotion of entrepreneurship.

For university students, the population of interest to our study, some of the differences in their respective countries and regions' institutional profiles may be more salient than others. Globalization has been shown to lead to the development of a «bicultural identity» among young people around the world, combining their local identity with an identity linked to global culture, one that is based on individualism, free market economics, and democracy, and includes freedom of choice, openness to change, and tolerance of differences (Arnett 2002; Friedman 2000). These «global culture» values are likely to be associated with a positive evaluation of entrepreneurial initiatives (Mueller, Thomas 2001). Recall that the normative pillar of the institutional environment captures «the degree to which a country's residents admire entrepreneurial activity and value creative and innovative thinking» (Busenitz *et al.* 2000: 995). Thus, it is reasonable to expect that the university students across the nine emerging economies might be more similar than different in their evaluation of the national normative milieu for entrepreneurship.

On the regulatory dimension, however, by virtue of their youthful age, university students are particularly vulnerable to legal restrictions,

because of the lack of professional experience or a safety cushion of personal wealth. Finally, with respect to the cognitive dimension of the institutional environment, university students, being more highly educated than the general population, are more likely to seek out opportunities and benefit from support programs for entrepreneurship development. Our *a priori* expectation, therefore, is that the differences along the regulatory and cognitive dimension will be more pronounced compared to the differences along the normative dimension.

Methods

The survey instrument

We used a survey instrument developed by Busenitz *et al.* (2000), which was subsequently employed in a study of the influence of the institutional environment on new venture creation in 21 countries around the world (Spencer, Gómez 2004) and validated in the context of emerging markets by Manolova *et al.* (2008) and Gupta *et al.* (2012a, 2012b). This survey instrument, which is reproduced in the Appendix to the manuscript, was based on Scott's (1995) classification, i.e. the regulatory, cognitive, and normative dimensions of the institutional environment.

Data collection

We administered the survey in the nine emerging economies included in this study during March to December 2006: Bulgaria, Hungary, Latvia and Russia (CEE), China, India and South Korea (Asia), and Brazil and Mexico (Latin America). These nine countries were selected because of the observable differences in their institutional environments. Their profiles, based on the World Development Indicators (World Bank 2013b) and Doing Business data (World Bank 2013a), are presented in Table 1.

The survey was administered in English in Latvia and India, and in the respective local languages in the other seven countries, after establishing the translation validity of the instru-

Table 1

Country profiles (as of 2006)

Country	GDP p.c. (current \$)	R&D spending (%GDP)	Ease of starting a business		
			Number of procedures	Time (days)	% p.c. income
Asia					
China	2069	1,39	13	48	13,6
India	820	0,77	11	71	62,0
South Korea	19676	3,01	10	17	15,7
Europe					
Bulgaria	4313	0,46	11	32	9,6
Hungary	11174	1,00	6	38	22,4
Latvia	8713	0,70	5	16	4,2
Russia	6947	1,07	10	31	8,2
Latin America					
Brazil	5793	1,00	17	152	10,1
Mexico	8831	0,39	9	58	15,6

ment through a back-translation procedure (Brislin 1980).

Sample

Our initial sample consisted of 982 students drawn from major business schools in the nine countries. In order to maximize the response rate, following Busenitz *et al.* (2000), the survey was administered in a classroom setting. With the help of a screening question on nationality, a total of 64 students, whose nationality was different from the country surveyed, were excluded from the sample, reducing the usable sample size to 918 (155 from Brazil, 80 from Mexico, 136 from Bulgaria, 64 from Hungary, 54 from Latvia, 143 from Russia, 62 from China, 130 from India, and 94 from South Korea). Although the sample included both undergraduate and graduate students, the mean age was predominantly between 18 and 25 years, similar to that in Busenitz *et al.*'s (2000) study.

We had to include only graduate students in our India sample for the simple reason that institutions of higher education there do not offer any undergraduate degrees in business. Even the few graduate business programs offered in the elite «Indian Institutes of Management», with

some 8 campuses spread across the country, were one-year diploma/certificate programs. In the case of China, although the business schools do offer undergraduate programs, we were advised by faculty colleagues of native Chinese origin that rarely do Chinese students decide to start a new business after completing an undergraduate program. Graduating students typically take up employment in companies or opt for graduate programs in business. In light of these country specific realities, we had inferred that graduate students in India and China are comparable to undergraduate students in the other countries for the purpose of our study. The demographic characteristics of the nine country samples are summarized in Table 2 and the descriptive statistics are presented in Table 3.

Results

Results from confirmatory factor analysis (Figure 1 and Table 4) evidence the comparability of our model, in terms of factor loadings, scale reliabilities, and goodness of fit indicators, with that of Busenitz *et al.* (2000) (the comparison is captured in Table 5). Factor analysis performed on each regional sample separate-

Table 2

Demographic characteristics of the global sample

Description of the line item	Brazil	Mexico	Bulgaria	Hungary	Latvia	Russia	China	India	South Korea
Month and year of survey	April 2006	July 2006	April 2006	March 2006	May 2006	Sept 2006	May 2006	Dec 2006	May 2006
Sample size	157	82	139	64	100	151	62	131	96
<i>Gender</i>									
Female	39%	61%	52%	55%	44%	71%	50%	37%	56%
Male	61%	39%	48%	45%	56%	29%	50%	63%	44%
Age (19–35 yrs)	93%	96%	93%	98%	100%	98%	73%	100%	91%
Mean age (yrs)	21,6	21	21	22	20	18,2	33,9	22,7	24,5
<i>Education</i>									
Undergraduate	100%	100%	59%	0%	100%	100%	0%	0%	79%
Graduate	0%	0%	41%	100%	0%	0%	100%	100%	21%
# of foreign students excluded from analysis	2	2	3	0	46	8	0	1	2

Table 3

Means, standard deviations, and correlations: Global sample

	Mean	SD	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Regulatory 1	3,48	1,59												
Regulatory 2	3,30	1,43	0,50											
Regulatory 3	3,48	1,49	0,54	0,50										
Regulatory 4	3,82	1,43	0,38	0,36	0,45									
Regulatory 5	2,84	1,39	0,39	0,37	0,46	0,47								
Cognitive 1	3,50	1,60	0,27	0,16	0,22	0,24	0,32							
Cognitive 2	3,66	1,58	0,20	0,13	0,13	0,15	0,19	0,53						
Cognitive 3	3,58	1,49	0,20	0,15	0,14	0,15	0,18	0,51	0,72					
Cognitive 4	4,09	1,54	0,22	0,09	0,12	0,17	0,15	0,39	0,51	0,54				
Normative 1	4,35	1,61	0,18	0,19	0,19	0,17	0,17	0,23	0,20	0,21	0,24			
Normative 2	4,54	1,66	0,22	0,21	0,19	0,13	0,20	0,21	0,15	0,15	0,16	0,55		
Normative 3	4,55	1,59	0,13	0,18	0,21	0,19	0,17	0,16	0,19	0,17	0,14	0,33	0,49	
Normative 4	4,44	1,54	0,12	0,17	0,16	0,15	0,15	0,19	0,18	0,19	0,14	0,33	0,46	0,66

Note: * n = 901; all correlations significant at $p < 0,05$ (2-tailed).

ly showed that the loading patterns were similar, indicating model equivalence across the regional samples as well.

Results of the analysis of variance (ANOVA) across the three regional samples showed significant differences across the three regions in their overall institutional profiles, as well as along the three underlying dimensions: regulatory, cognitive, and normative (Table 6). The in-

stitutional environment in Asia was found to be the most favorable (strictly speaking, least unfavorable) for the promotion of entrepreneurship, followed by CEE and Latin America ($F = 45,17$, $p < 0,01$). Asia also lead the remaining two regions in all three individual dimensions of the institutional environment (regulatory dimension $F = 42,58$, $p < 0,01$; cognitive dimension $F = 52,36$, $p < 0,01$; and normative dimension

Table 4

Model fit summary: Global sample

Model	NPAR	CMIN	DF	P	CMIN /DF	NFI Delta1	RFI rho1
Default	42	338,2	62	0,00	5,5	0,91	0,87
Saturated	104	0	0			1,00	
Independence	13	3751,7	91	0,00	41,2	0,00	0,00

	IFI Delta2	TLI rho2	CFI	PRATIO	PNFI	PCFI	NCP
Default	0,93	0,89	0,93	0,68	0,62	0,63	276,20
Saturated	1,00		1,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Independence	0,00	0,00	0,00	10,00	0,00	0,00	3660,66

	FMIN	RMSEA	PCLOSE	AIC	BCC
Default	0,41	0,07	0,00	422,20	423,64
Saturated	0,00			208,00	211,56
Independence	4,52	0,22	0,00	3777,66	3778,10

	ECVI	MECVI	HOELTER .05	HOELTER .01
Default	0,51	0,51	201	224
Saturated	0,25	0,25		
Independence	4,54	4,54	26	28

Table 5

Model statistics: Comparison with Busenitz et al.'s (2000) study

Indicator	Busenitz et al. (2000)	Our study
Number of factors extracted	3	3
Scale reliabilities		
Regulatory dimension	0,76	0,80
Cognitive dimension	0,68	0,82
Normative dimension	0,81	0,78
Overall	0,78	0,82
Goodness of Fit Indicators		
CFI	0,94	0,93
NFI	0,91	0,91
IFI	0,94	0,93
RMSEA	0,05	0,07

F = 32,17, p < 0,01). While CEE emerged second in regulatory and cognitive dimensions, Latin America was placed second along the normative dimension.

We followed this up by investigating the differences in student perceptions within each of the three global regions. The model fit summary and the confirmatory factor analysis for

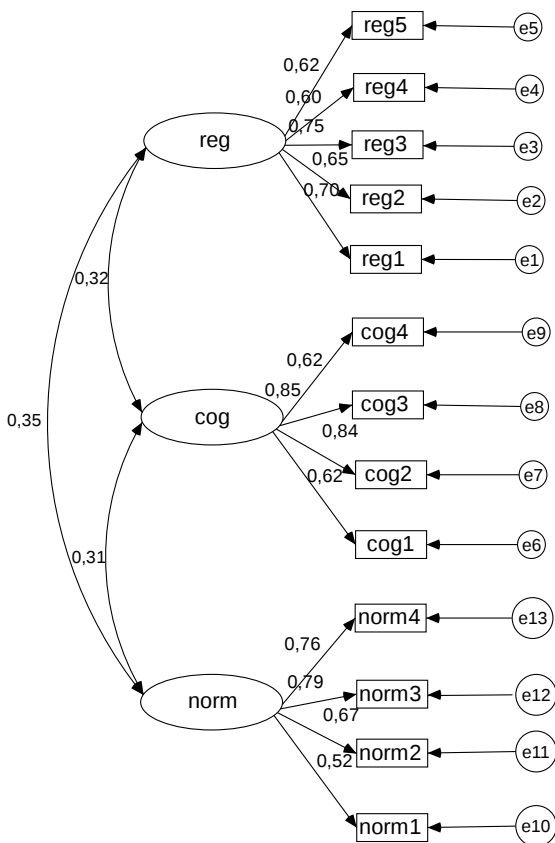


Figure 1. Confirmatory factor analysis:
Global sample

Latin America are presented in Table 7 and Figure 2, whereas the results from the analysis of variance tests are reported in Table 8. The analysis of variance shows that the institutional environment for the development of

entrepreneurship in Mexico was perceived as more favorable compared to Brazil: overall ($F = 27,59$, $p < 0,01$), as well as along the regulatory ($F = 40,80$, $p < 0,01$) and cognitive dimensions ($F = 35,68$, $p < 0,01$). However, there were no significant differences in the perceived favorability of the normative pillar of the institutional environment between the two countries.

The corresponding results for Central and Eastern Europe are presented in Table 9, Figure 3, and Table 10, respectively. Very similar to the results in Latin America, we observed significant differences across the four CEE countries in terms of the overall institutional environment ($F = 3,83$, $P < 0,01$), the regulatory ($F = 10,06$, $p < 0,01$) and the cognitive dimensions ($F = 7,68$, $p < 0,01$), with no significant differences in the normative pillar. Interestingly, Latvia emerged as the country with the most conducive institutional environment for the promotion of entrepreneurship overall, while Hungary was ranked the highest along the regulatory dimension, and Russia was placed at the top along the cognitive dimension.

The results for Asia are presented in Table 11, Figure 4, and Table 12 respectively. Here again, we observed significant differences across the three economies in the perceptions of the overall institutional environment for entrepreneurship ($F = 12,95$, $p < 0,01$), as well as two of the three individual pillars: cognitive ($F = 13,80$, $p < 0,01$) and normative ($F = 18,19$, $p < 0,01$). There were no significant differences

Table 6

Means, standard deviations and results of ANOVA: Global sample

Country	Institutional Profile		Regulatory		Cognitive		Normative	
	Mean (Rank)	s.d.	Mean (Rank)	s.d.	Mean (Rank)	s.d.	Mean (Rank)	s.d.
Asia	3,34 (1)	0,73	3,39 (1)	0,97	3,04 (1)	0,92	3,60 (1)	0,89
CEE	2,90 (2)	0,70	2,81 (2)	0,84	2,85 (2)	0,91	3,04 (3)	0,92
Latin America	2,84 (3)	0,58	2,80 (3)	0,79	2,27 (3)	0,82	3,47 (2)	0,86
F test	45,17**		42,58**		52,36**		32,17**	

Note: ** $p < 0,01$.

Table 7

Model fit summary: Latin America

Model	NPAR	CMIN	DF	P	CMIN /DF	NFI Delta1	RFI rho1
Default	42	110,89	62	0,00	1,79	0,87	0,81
Saturated	104	0,00	0			1,00	
Independence	13	876,82	91	0,00	9,64	0,000	0,000

Model	IFI Delta2	TLI rho2	CFI	PRATIO	PNFI	PCFI	NCP
Default	0,94	0,91	0,94	0,68	0,60	0,64	48,89
Saturated	1,00		1,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Independence	0,00	0,00	0,00	1,00	0,00	0,00	785,82

Model	FMIN	RMSEA	PCLOSE	AIC	BCC
Default	0,68	0,07	0,06	194,89	202,83
Saturated	0,00			208,00	227,68
Independence	5,41	0,23	0,00	902,82	905,28

Model	ECVI	MECVI	HOELTER.05	HOELTER.01
Default	1,20	1,25	119	133
Saturated	1,28	1,41	22	24
Independence	5,57	5,59		

Table 8

Means, standard deviations and results of ANOVA: Latin America

Country	Institutional Profile		Regulatory		Cognitive		Normative	
	Mean (Rank)	s.d.	Mean (Rank)	s.d.	Mean (Rank)	s.d.	Mean (Rank)	s.d.
Brazil	2,71 (2)	0,53	2,58 (2)	0,74	2,05 (2)	0,69	3,49 (1)	0,80
Mexico	3,11 (1)	0,60	3,22 (1)	0,70	2,68 (1)	0,89	3,43 (2)	0,97
F test	27,59**		40,80**		35,68**		0,31	

Note: ** p < 0,01.

in the perceived favorability of the regulatory environment. While China was ranked as the Asian country with the most favorable institutional environment for entrepreneurship overall as well as the country with the most conducive cognitive environment, India emerged at the top along the regulatory and normative dimensions. The institutional environment for entrepreneurship in South Korea was consistently ranked as the least favorable for entrepreneurship among the three Asian economies.

Discussion

Our study sought to explore the differences in the perceptions of the institutional environments for entrepreneurship among university students in nine emerging economies in Central and Eastern Europe, Asia, and Latin America. Results from statistical testing yielded three main findings which are discussed below.

First, university students in all the nine countries agree that the overall institutional environ-

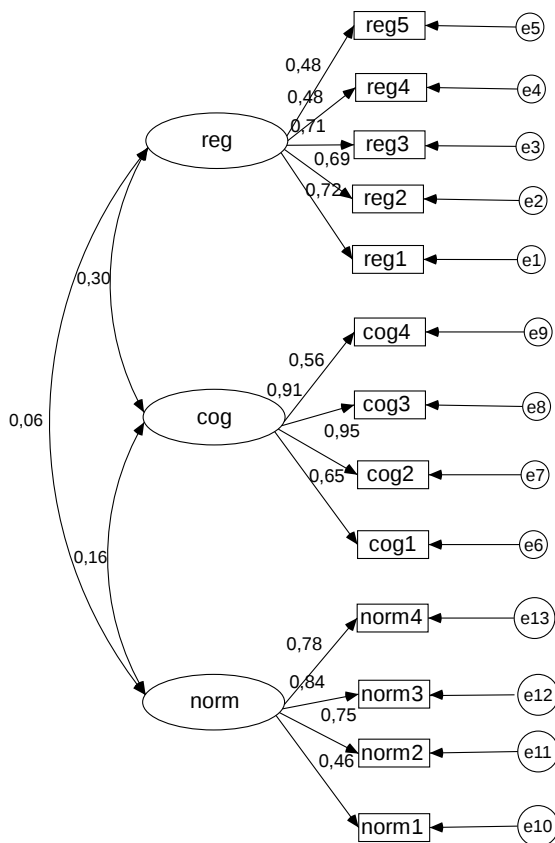


Figure 2. Confirmatory factor analysis:
Latin America

ment in their respective countries is generally unfriendly to new venture creation. This is evident from the fact that on a 7-point Likert-type scale, the mean scores for the institutional environment overall, as well as for the three individual dimensions were below 4, the neutral anchor. In contrast, Busenitz *et al.*'s (2000) study found that in four of the six developed economies they studied, the overall institutional environments were conducive to entrepreneurship.

This finding of our study is consistent with the 2012 report of the Global Entrepreneurship Monitor (GEM) (Xavier *et al.* 2012). The GEM report found that only 45% of the respondents in Mexico, 52% in Brazil, 32% in China, 13% in South Korea, 33% in Latvia, 11% in Hungary, and 20% in Russia saw entrepreneurial opportunities (Bulgaria was not included in the 2012

GEM study, while the results for India were not available in time for the report). This is in contrast to the innovation-driven Nordic countries of Europe, which are traditionally ranked among the most competitive economies in the world (World Economic Forum 2013). For example, 55% of the GEM respondents in Finland, 64% in Norway, and 66% in Sweden saw entrepreneurial opportunities. Similarly, the perceived social status of successful entrepreneurs in the Nordic countries in Europe was also higher. Thus, 86% of the respondents in Brazil, 54% in Mexico, 76% in China, 70% in South Korea, 74% in Hungary, 53% in Latvia, and 63% of the respondents in Russia reported that successful entrepreneurs enjoyed high social status, compared to 80% in Norway and 83% in Finland. It transpires that where the institutional environment is perceived as unfavorable, it gets reflected in the perceptions of feasibility and desirability of undertaking entrepreneurial activities.

Of course, we cannot rule out the effect of economic development on the perceptions of entrepreneurial opportunities and the resulting entrepreneurial intentions. The stage of a country's economic development influences the scope of entrepreneurial activity as well as the nature of entrepreneurial initiatives. The economists compiling *The World Competitiveness Report* (World Economic Forum 2013) classify economies into five stages of development: namely i) factor-driven, ii) in transition from factor-driven to efficiency-driven, iii) efficiency-driven, iv) in transition from efficiency-driven to innovation-driven, and v) innovation-driven. Data from the GEM studies show that entrepreneurial activity generally follows a curvilinear, «U»-shaped relationship with GDP per capita. At low levels of per capita GDP, the entrepreneurial sector provides job opportunities and potential for the creation of new markets (Audretsch 2007; Minniti 2010). As per capita income increases, the emergence of new technologies and economies of scale allow larger and more established firms to satisfy the increasing demand of growing markets and increase their relative role in the economy, while

Table 9

Model fit summary: Central and Eastern Europe

Model	NPAR	CMIN	DF	P	CMIN /DF	NFI Delta1	RFI rho1
Default	42	192,04	62	0,000	3,10	0,85	0,79
Saturated	104	0,000	0			1,00	
Independence	13	1313,47	91	0,000	14,43	0,00	0,00

	IFI Delta2	TLI rho2	CFI	P RATIO	PNFI	PCFI	NCP
Default	0,90	0,84	0,89	0,68	0,58	0,61	130,04
Saturated	1,00		1,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Independence	0,00	0,00	0,00	1,00	0,00	0,00	1222,48

	FMIN	RMSEA	PCLOSE	AIC	BCC
Default	0,62	0,08	0,00	276,04	280,03
Saturated	0,00			208,00	217,87
Independence	4,25	0,21	0,00	1339,48	1340,71

	ECVI	MECVI	HOELTER.05	HOELTER.01
Default	0,89	0,91	131	147
Saturated	0,67	0,71		
Independence	4,34	4,34	27	30

Table 10

Means, standard deviations and results of ANOVA: Central and Eastern Europe

Country	Institutional Profile		Regulatory		Cognitive		Normative	
	Mean (Rank)	s.d.	Mean (Rank)	s.d.	Mean (Rank)	s.d.	Mean (Rank)	s.d.
Bulgaria	2,75 (4)	0,78	2,54 (4)	0,87	2,74 (3)	0,99	2,97 (4)	1,01
Hungary	2,91 (3)	0,54	3,19 (1)	0,76	2,56 (4)	0,73	2,30 (3)	0,74
Latvia	3,10 (1)	0,47	3,04 (2)	0,54	2,83 (2)	0,87	3,44 (1)	0,75
Russia	3,02 (2)	0,70	2,85 (3)	0,79	3,19 (1)	0,84	3,03 (2)	0,94
F test	3,83**		10,06**		7,68**		2,03	

Note: ** p < 0,01; * p < 0,1.

the role of smaller and newer firms declines (Acs, Szerb 2007). Finally, in the third stage, the role played by the entrepreneurial sector in countries with higher GDP increases again, as more individuals have the resources to go into business in an economic environment that may present high-potential opportunities (Wennekers *et al.* 2005; Minniti 2010). Eight of the emerging economies included in our sample are ef-

ficiency-driven, and only the Republic of Korea could be considered innovation-driven. At the efficiency stage of economic development, large established firms play an increasingly important role in the economy, offering stable employment and are a viable alternative to starting an entrepreneurial business. This may partially account for university students' hesitant attitudes towards entrepreneurship generally.

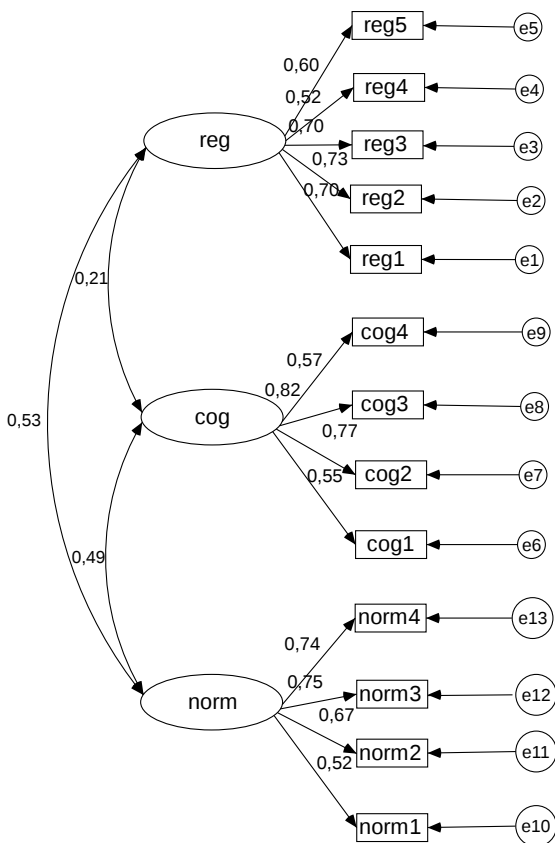


Figure 3. Confirmatory factor analysis:
Central and Eastern Europe

Surprisingly, and contrary to the «GDP per capita — level of entrepreneurial activity» hypothesis, the perception of entrepreneurial opportunities and the level of entrepreneurial intentions in South Korea, an innovation-driven economy, were markedly lower than those in the efficiency-driven economies, demonstrating that factors other than the level of economic development could affect the culture of entrepreneurship in a country. We'll address these surprising findings later on in the discussion.

The effect of perceived favorability of the institutional environment on the perceived feasibility and desirability of entrepreneurial behavior has important implications for theory. Models such as ours, based on the perceptions of the institutional environment for entrepreneurship, complement entrepreneurial intentions-focused models, such as Azjen's (1987) *Theory of*

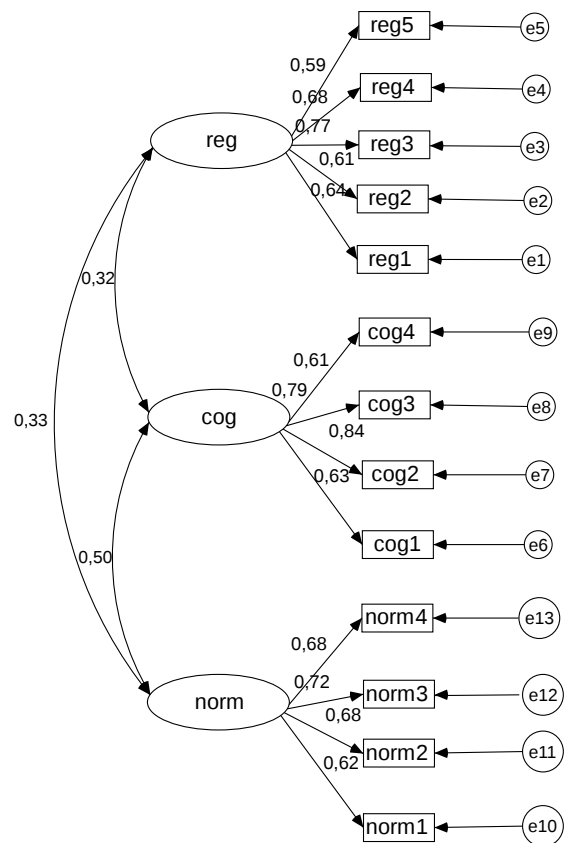


Figure 4. Confirmatory factor analysis: Asia

Planned Behavior (TPB). In the latter, entrepreneurial intentions are shaped by three influential factors vis-à-vis planned behavior: personal attitudes, social norms, and perceived behavioral control. Interestingly, as discussed earlier in the paper, extant empirical studies that had tested Azjen's model, used university student samples as is ours (Liñán *et al.* 2011; Autio *et al.* 2001; Kolvereid 1996). Consistent with calls to extend the TPB model by including antecedents, such as the institutional influences on individual cognitions (Liñán *et al.* 2011; Lim *et al.* 2010), we believe that complementing the TPB model with an institutional perspective might offer both a more insightful, and a more robust explanation of entrepreneurial intentions and entrepreneurial behavior among university students.

Our second finding is based on the inter-regional differences observed in the percep-

Table 11

Model fit summary: Asia

Model	NPAR	CMIN	DF	P	CMIN /DF	NFI Delta1	RFI rho1
Default	42	185,04	62	0,000	3,00	0,86	0,79
Saturated	104	0,000	0			1,00	
Independence	13	1291,49	91	0,000	14,19	0,00	0,00

	IFI Delta2	TLI rho2	CFI	P RATIO	PNFI	PCFI	NCP
Default	0,90	0,85	0,90	0,68	0,58	0,61	123,73
Saturated	1,00		1,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Independence	0,00	0,00	0,00	1,00	0,00	0,00	1200,49

	FMIN	RMSEA	PCLOSE	AIC	BCC
Default	0,65	0,08	0,00	269,73	274,05
Saturated	0,00			208,00	218,71
Independence	4,51	0,21	0,00	1317,49	1318,83

	ECVI	MECVI	HOELTER.05	HOELTER.01
Default	0,94	0,96	126	140
Saturated	0,73	0,77		
Independence	4,61	4,61	26	28

Table 12

Means, standard deviations and results of ANOVA: Asia

Country	Institutional Profile		Regulatory		Cognitive		Normative	
	Mean (Rank)	s.d.	Mean (Rank)	s.d.	Mean (Rank)	s.d.	Mean (Rank)	s.d.
China	3,61 (1)	0,83	3,39 (2)	1,10	3,35 (1)	1,00	3,80 (2)	0,94
India	3,47 (2)	0,71	3,46 (1)	1,03	3,17 (2)	0,92	3,81 (1)	0,87
South Korea	3,04 (3)	0,57	3,30 (3)	0,97	2,66 (3)	0,72	3,17 (3)	0,72
F test	12,95**		0,71		13,80**		18,19**	

Note: ** p < 0,01.

tions of institutional environments for entrepreneurship. Overall, Asia emerged as the region most conducive to entrepreneurship, followed by Central and Eastern Europe with the Latin American region lagging behind. We attribute these findings partially to the regional economic prospects at the time of the survey. Thus, the real GDP growth rate in 2006, the year of the survey, was 12.7% in China, 9.66% in India, and 5.18% in Korea, compared with 3.96% in Brazil

and 5.06% in Mexico (OECD 2011). The regional economic conditions may have rendered the respondents more optimistic about the environment for economic activity generally.

Significant differences were observed within each of the three regions as well. In Central and Eastern Europe, Latvia emerged at the top as most favorable environment for new firm formation, followed by Russia, Hungary, and Bulgaria in that order. In Latin America, Mexico was per-

ceived as more favorable for entrepreneurship than Brazil. As expected, in both of these regional subsamples, we also found that the differences were largely due to the perceived differences in the regulatory and cognitive dimensions of the institutional environment, whereas differences in the normative environment were not significant.

Within the Asian region, the institutional environment in China emerged as most conducive to entrepreneurship, followed by India and South Korea. This was due to the perceived differences in the normative and cognitive environments, whereas the regulatory environment did not emerge as a significant factor. In sum, the university students across the three regions were most sensitive to differences in the cognitive dimension (significant differences in all three regions), followed by the regulatory dimension (significant differences in two of the three regions), and finally the normative dimension of the institutional environment (significant differences only in one of the regions).

These findings confirm our initial premise that university students, because of their youthful age, would be more sensitive to differences in the institutional influences that they are most exposed to, namely the institutional arrangements governing the attainment of entrepreneurial knowledge and skills, as well as formal laws and regulations. A fruitful avenue for future empirical research would be to ascertain in greater depth the antecedents which shape these perceptions.

Finally, we noticed some interesting differences in the perceptions of university students across the three institutional settings. Notably, none of the nine countries received a uniform high rank across all three dimensions of the institutional environment, and some received contrasting rankings. For example, Hungary was accorded the highest score on the regulatory dimension and the lowest score on the cognitive dimension. In contrast, Russia was accorded the highest score on the cognitive dimension, but the second lowest score on the regulatory dimension of the institutional environment. This finding offers additional empirical evidence that the institutional environment across emerging economies

is in the process of shaping up, experiencing «highs» and «lows» in its various manifestations.

Paradoxically, the institutional environment in the Republic of Korea was consistently ranked as the least conducive to entrepreneurship in the Asian region, even though, according to objective indicators, such as those captured in the World Bank's 2012 «Doing Business» project, South Korea ranks 22nd among 185 countries in the ease of starting a new business, whereas China ranks 153rd and India a distant 169th (World Bank 2013a). Recent studies by Gupta *et al.* (2012a, 2012b) document similarly unfavorable perceptions. A potential explanation may lie in prior work by Begley and Tan (2001), who had used Earley's (1997) theory of face in order to explore the socio-cultural environment for entrepreneurship in six East Asian and four Anglo-Saxon countries. Begley and Tan (2001) found that fear of failure and the entrepreneur's perceived social status predicted interest in entrepreneurship more strongly in East Asia than in the West. Indeed, according to the 2012 Global GEM report, 43% of the respondents in South Korea reported they feared failure, compared to 36% in China, and 70% reported successful entrepreneurs enjoyed high social status compared to 76% in China. Consistent with this, 13% of the respondents in South Korea expressed entrepreneurial intentions compared to 20% in China (Xavier 2012). Our finding, therefore, reinforces the need for fine-grained and clearly defined constructs and scales to evaluate both the formal and the informal pillars of the institutional environment (Mayer, Peng 2005). Indeed, a recent study by Valdez and Richardson (2013) documented that the descriptive power of normative and cultural-cognitive institutions in explaining entrepreneurial activity is higher than that of regulative institutions or per capita gross domestic product.

Limitations and future research

Our findings need to be interpreted within the boundaries and limitations of the study. As pointed out in our methods section, Busenitz *et*

al. (2000) adopted somewhat restrictive definitions of the constructs, which may not capture their rich connotations in the new institutional theory. Moreover, institutional idiosyncrasies preclude the straightforward generalization of our results across national contexts. We feel confident, however, in our finding that the institutional environment tends to be perceived as rather unfavorable for new venture formation across many emerging economies. Finally, coming from a cross-sectional study, our findings provide only a snapshot in time, while institutional profiles do change over time, albeit somewhat slowly in some respects and faster in others. For instance, the ease of starting a business has improved considerably in all nine countries since the time of our study. To take India as an example, even though the number of procedures needed to start a new business have gone up from 11 to 12, the time necessary to start a new business has decreased from 71 days to 27 days, while the cost of starting a new business as percent of per capita income has gone down from 62% to 49.8% (World Bank 2013a). We call for longitudinal studies to capture the dynamic coevolution of institutions and entrepreneurship in emerging economies.

Conclusion

Despite the foregoing limitations, our study does yield important implications for public policy. The university students in our sample, spread across three global regions and nine countries, uniformly felt that the institutional environment in their respective countries is largely unfavorable to entrepreneurship. While there are significant differences in the regulatory and cognitive dimensions across the nine countries, the normative dimension was perceived as generally unfavorable. There is thus an urgent need to enhance the formal as well as informal institutions to unravel entrepreneurship in emerging economies. In order to unlock the entrepreneurial ambitions of the educated youth, it is imperative to enact entrepreneur-friendly laws, invest in entrepreneurship educa-

tion, and promote social attitudes conducive to entrepreneurship in the emerging economies around the world.

Acknowledgements

We would like to thank our colleagues in Russia, Latvia, Hungary, Bulgaria, Brazil, and India for their invaluable help in collecting the data. Without their generous contribution of time and effort, this study would not have been possible. All errors and omissions remain our own.

Appendix. Survey items

Regulatory dimension

Regulatory 1: Government organizations in this country assist individuals with starting their own businesses.

Regulatory 2: The government sets aside government contracts for new and small businesses.

Regulatory 3: Local and national governments have special support available for individuals who want to start a new business.

Regulatory 4: The government sponsors organizations that help new businesses develop.

Regulatory 5: Even after failing in an earlier business, the government assists entrepreneurs in starting again.

Cognitive dimension

Cognitive 1: Individuals know how to legally protect a new business.

Cognitive 2: Those who start new businesses know how to deal with much risk.

Cognitive 3: Those who start new businesses know how to manage risk.

Cognitive 4: Most people know where to find information about markets for their products.

Normative dimension

Normative 1: Turning new ideas into business is an admired career path in this country.

Normative 2: In this country, innovative and creative thinking is viewed as a route to success.

Normative 3: Entrepreneurs are admired in this country.

Normative 4: People in this country tend to greatly admire those who start their own business.

References

1. Acs, Z. J.; Szerb, L. 2009. The global entrepreneurship index (GEINDEX), *Jena Economic Research Papers* No 2009–028 [online]. URL: <http://www.jenecon.de>.
2. Aidis, R. 2003. Entrepreneurship and economic emerging: A *Tinberg Institute Discussion Paper TI2003-015/2* [online]. URL: <http://www.tinbergen.nl>.
3. Aidis, R.; Estrin, S.; Mickiewicz, T. 2008. Institutions and entrepreneurship development in Russia: A comparative perspective, *Journal of Business Venturing* 23: 656–672.
4. Alas, R.; Tuulik, K. 2007. Cultural practices and values at the societal level in Estonia in comparison with neighboring countries, *Journal of Business Economics and Management* 8 (1): 39–44.
5. Aldrich, H. E. 1990. Using an ecological perspective to study organizational founding rates, *Entrepreneurship Theory and Practice* 14 (3): 7–24.
6. Arnett, J. J. 2002. The psychology of globalization, *American Psychologist* 57 (10): 774–783.
7. Arnold, D. J.; Quelch, J. A. 1998. New strategies in emerging economies, *Sloan Management Review* 40 (1): 7–20.
8. Audretsch, D. 2007. Entrepreneurship capital and economic growth, *Oxford Review of Economic Policy* 23 (1): 63–78.
9. Autio, E.; Keeley, R. H.; Klofsten, M.; Parker, G. G. C.; Hay, M. 2001. Entrepreneurial intent among students in Scandinavia and in the USA, *Enterprise and Innovation Management Studies* 2 (2): 145–160.
10. Azjen, I. 1987. Attitudes, traits, and actions: Dispositional prediction of behavior in social psychology, *Advances in Experimental Social Psychology* 32 (4): 665–683.
11. Begley, T. M.; Tan, W.-L. 2001. The socio-cultural environment for entrepreneurship: A comparison between East Asian and Anglo-Saxon countries, *Journal of International Business Studies* 32 (3): 537–553.
12. Brislin, R. W. 1980. Translation and content analysis of oral and written materials. in Triandis, H. C., Berry, J. W. (Eds.) *Handbook of Cross-Cultural Psychology*, Allyn & Bacon, 389–444.
13. Bowen, H. P.; De Clercq, D. 2008. Institutional context and the allocation of entrepreneurial effort, *Journal of International Business Studies* 39: 747–767.
14. Bruton, G. D.; Ahlstrom, D.; Li, H.-L. 2010. Institutional theory and entrepreneurship: Where are we now and where do we need to move in the future? *Entrepreneurship Theory and Practice* 34: 421–440.
15. Bruton, G. D.; Ahlstrom, D.; Oblój, K. 2008. Entrepreneurship in emerging economies: Where are we today and where should the research go in the future? *Entrepreneurship Theory and Practice* 32 (1): 1–14.
16. Busenitz, L. W.; Gómez, C.; Spencer, J. W. 2000. Country institutional profiles: Unlocking entrepreneurial phenomena, *Academy of Management Journal* 43 (5): 994–1003.
17. Carsrud, A.; Olm, K.; Eddy, G. 1987. Entrepreneurs-mentors, networks and successful new venture development: An exploratory study, *American Journal of Small Business* 12 (1): 13–18.
18. Cooper, A. C.; Gimeno-Gascon, F. L.; Woo, C. Y. 1994. Initial human and financial capital as predictors of new venture performance, *Journal of Business Venturing* 9 (5): 371–395.
19. Davidsson, P.; Honig, B. 2003. The role of human and social capital among nascent entrepreneurs, *Journal of Business Venturing* 18 (3): 301–331.
20. Djankov, S.; La Porta, R.; Lopez-de-Silanes, F.; Shleifer, A. 2002. The regulation of entry, *Quarterly Journal of Economics* 117: 1–37.
21. Dickson, P. H.; Weaver, K. M. 2011. Institutional readiness and small to medium-sized enterprise alliance formation, *Journal of Small Business Management* 49 (1): 126–148.
22. Earley, P. C. 1997. Face, harmony and social structure: An analysis of organizational behavior across cultures. New York, NY: Oxford University Press.
23. The Economist online. 2011. Power shift, The Economist online, August 4, 2011 [online]. URL: <http://www.economist.com/blogs/dailychart/2011/08/emerging-vs-developed-economies>.
24. Estrin, S.; Mickiewicz, T. 2011. Entrepreneurship in transition economies: The role of institutions and generational change. In Minniti, M. (ed.), *The Dynamics of Entrepreneurship: Evidence from GEM Data*. Oxford, UK: Oxford University Press, pp. 181–208.

25. Estrin, S.; Prevezer, M. 2011. The role of informal institutions in corporate governance: Brazil, Russia, India, and China compared, *Asia Pacific Journal of Management* 28 (1): 41–67.
26. Eunni, R. V.; Manolova, T. S. 2012. Are the BRIC economies entrepreneur-friendly? An institutional perspective, *Journal of Enterprising Culture* 20 (2): 171–202.
27. Freeman, J.; Carroll, G. R.; Hannan, M. T. 1983. The liability of newness: Age dependence in organizational death rates, *American Sociological Review* 48: 692–710.
28. French, K. R.; Poterba, J. M. 1991. Investor diversification and international equity markets, *American Economic Review* 81 (2): 222–226.
29. Friedman, T. L. 2000. The Lexus and the olive tree: Understanding globalization. New York: Anchor.
30. Ghemawat, P. 2007. *Redefining Global Strategy: Crossing Borders In a World Where Differences Still Matter*. Boston, MA: HBS Press.
31. Gnyawali, D. R.; Fogel, D. S. 1994. Environments for entrepreneurship development: Key dimensions and research implications, *Entrepreneurship Theory and Practice* 18 (4): 43–62.
32. Godfrey, P. C. 2011. Toward a theory of the informal economy, *Academy of Management Annals* 5 (1): 231–277.
33. Gupta, V.; Hanges, P. J.; Dorfman, P. 2002. Cultural clusters: Methodology and findings, *Journal of World Business* 37 (1): 11–15.
34. Gupta, V. K.; Guo, C.; Canever, M.; Yim, H. R.; Sraw, G. K.; Liu, M. 2012a. Institutional environment for entrepreneurship in rapidly emerging major economies: The case of Brazil, China, India, and Korea. *International Entrepreneurship and Management Journal*, DOI 10.1007/s11365-012-0221-8, published online May 2012.
35. Gupta, V. K.; Yayla, A.; Sikdar, A.; Cha, M. S. 2012b. Institutional environment for entrepreneurship: Evidence from the developmental states of South Korea and United Arab Emirates, *Journal of Developmental Entrepreneurship* 17 (3): 1–21.
36. Gürol, Y.; Atsan, N. 2006. Entrepreneurial characteristics amongst university students: some insights for entrepreneurship education and training in Turkey, *Education+ Training* 48 (1): 25–38.
37. Hirsch, P. M.; Lounsbury, M. 1997. Ending the family quarrel: Toward a reconciliation of «old» and «new» institutionalisms, *American Behavioral Science* 40: 406–418.
38. Hoskisson, R. E.; Eden, L.; Lau, C. M.; Wright, M. 2000. Strategy in emerging economies, *Academy of Management Journal* 43 (3): 249–267.
39. Jumpponen, J.; Ikävalko, M.; Pihkala, T. 2008. Management and change in turbulent times: How do Russian small business managers perceive the development of their business environment? *Journal of Business Economics and Management* 9 (2): 115–122.
40. Kašjakova, O. 2004. Support to small and medium enterprises — business incubators in Slovakia, *Journal of Business Economics and Management* 5 (3): 155–163.
41. Kelley, D. J.; Bosma, N.; Amorós, J. E. 2011. *Global Entrepreneurship Monitor: 2010 Global Report*. Babson Park, MA: Babson College.
42. Khanna, T.; Palepu K. G. 1997. Why focused strategies may be wrong for emerging markets, *Harvard Business Review* 75 (4): 41–53.
43. Kolvereid, L. 1996. Predictions of employment status choice intentions, *Entrepreneurship Theory and Practice* 21 (1): 47–57.
44. Kosi, T.; Bojnec, S. 2013. Institutional barriers to business entry in advanced economies, *Journal of Business Economics and Management* 14 (2): 317–329.
45. Lawrence, T. B.; Hardy, C.; Phillips, N. 2002. Institutional effects of inter-organizational collaboration: The emergence of proto-institutions, *Academy of Management Journal* 45: 281–290.
46. Lévesque, M.; Minniti, M. 2011. Age matters: How demographics influence aggregate entrepreneurship, *Strategic Entrepreneurship Journal* 5: 269–284.
47. Levie, J.; Autio, E. 2011. Regulatory burden, rule of law, and entry of strategic entrepreneurs: An international panel study, *Journal of Management Studies* 48 (6): 1392–1419.
48. Lim, D. S. K.; Morse, E. A.; Mitchell, R. K.; Seawright, K. K. 2010. Institutional environment and entrepreneurial cognitions: A comparative business systems perspective, *Entrepreneurship Theory and Practice* 34 (3): 491–516.

49. Liñán, F.; Urbano, D.; Guerrero, M. 2011. Regional variations in entrepreneurial cognitions: Start-up intentions of university students in Spain, *Entrepreneurship and Regional Development* 23 (3/4): 187–215.
50. Lüthje, C.; Franke, N. 2003. The making of an entrepreneur: Testing a model of entrepreneurial intent among engineering students at MIT, *R&D Management* 33 (2): 135–147.
51. Manev, I. M.; Manolova, T. S. 2010. Entrepreneurship in emerging economies: Review and integration of two decades of research, *Journal of Developmental Entrepreneurship* 15 (1): 69–99.
52. Manolova, T. S.; Eunni, R. V.; Gyoshev, B. S. 2008. Institutional environment for entrepreneurship: Evidence from emerging economies in Eastern Europe, *Entrepreneurship Theory and Practice* 32 (1): 203–218.
53. Mayer, K. E.; Peng, M. W. 2005. Probing theoretically into Central and Eastern Europe: Transactions, resources, and institutions, *Journal of International Business Studies* 36: 600–621.
54. McMillan, J.; Woodruff, C. 2002. The central role of entrepreneurs in transition economies, *Journal of Economic Perspectives* 16 (3): 153–170.
55. Meyer, J. W.; Rowan, B. 1977. Institutionalized organizations: Formal structure as myth and ceremony, *American Journal of Sociology* 83: 340–363.
56. Minniti, M. 2010. Female entrepreneurship and economic activity, *European Journal of Development Research* 22 (3): 294–312.
57. Mowery, D. C.; Shane, S. 2002. Introduction to the special issue of university entrepreneurship and technology transfer, *Management Science* 48 (1): v–ix.
58. Mueller, S. L.; Thomas, A. S. 2001. Culture and entrepreneurial potential: A nine country study of locus of control and innovativeness, *Journal of Business Venturing* 16 (1): 51–75.
59. Noeth, B. J.; Sengupta, R. 2012. Emerging markets: A source of and destination for capital, *The Regional Economist*. January 2012 [online]. URL: <http://www.stlouisfed.org/publications/re/articles/?id=2194>.
60. North, D. 1990. *Institutions, institutional change, and economic performance*. New York: Norton.
61. OECD. 2011. *OECD Factbook 2011* [online]. URL: http://www.google.com/publicdata/explore?ds=z8ehg1neoorltg_.
62. Peterman, N. E.; Kennedy, J. 2003. Enterprise education: Influencing students' perceptions of entrepreneurship, *Entrepreneurship theory and practice* 28 (2): 129–144.
63. Prasad, E. S. 2011. Role reversal. *Finance & Development* 48 (4) [online]. URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2011/12/prasad.htm>.
64. Roy, W. G. 1997. *Socializing capital: The rise of the large industrial corporation in America*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
65. Rugman, A. M. 2000. *The end of globalization*. London: Random House.
66. Rugman, A. M.; Verbeke, A. 2004. A perspective on regional and global strategies of multinational enterprises, *Journal of International Business Studies* 35 (1): 3–18.
67. Scase, R. 1997. The role of small businesses in the economic transformation of Eastern Europe: Real but relatively unimportant? *International Small Business Journal* 16 (1): 13–21.
68. Scott, W. R. 1995. *Institutions and Organizations*. Thousand Oaks, CA: Sage.
69. Smallbone, D.; Welter, F. 2006. Conceptualizing entrepreneurship in an emerging context, *International Journal of Entrepreneurship and Small Business* 3 (2): 190–206.
70. Spencer, J. W.; Gómez, C. 2004. The relationship among national institutional structures, economic factors, and domestic entrepreneurial activity: A multicountry study, *Journal of Business Research* 57 (10): 1098–1107.
71. Spigel, B. 2012. Regional cultural contexts and entrepreneurial intentions: A Bourdieuan approach. Paper presented at the Babson Entrepreneurship Research Conference, Fort Worth, TX, June 6–9.
72. Steyaert, C.; Katz, J. 2004. Reclaiming the space of entrepreneurship in society: geographical, discursive and social dimensions, *Entrepreneurship & Regional Development* 16 (3): 179–196.
73. Tolbert, P. S.; David, R. J.; Sine, W. D. 2011. Studying choice and change: The intersection of institutional theory and entrepreneurship research, *Organization Science* 22 (5): 1332–1344.
74. Valdez, M. E.; Richardson, J. 2013. Institutional determinants of macro-level entrepreneurship, *Entrepreneurship Theory and Practice*. DOI: 10.1111/etap.12000.

75. Veciana, J. M.; Aponte, M.; Urbano, D. 2005. University students' attitudes towards entrepreneurship: A two countries comparison, *The International Entrepreneurship and Management Journal* 1 (2): 165–182.
76. Wang, C. K.; Wong, P. K. 2004. Entrepreneurial interest of university students in Singapore, *Technovation* 24 (2): 163–172.
77. Wennekers, S.; Van Stel, A.; Thurik, A. R.; Reynolds, P. 2005. Nascent entrepreneurship and the level of economic development, *Small Business Economics* 24 (3): 293–309.
78. Wong, P. K.; Ho, Y. P.; Autio, E. 2005. Entrepreneurship, innovation and economic growth: Evidence from GEM data, *Small Business Economics* 24: 335–350.
79. The World Bank. 2013a. *Doing Business* [online]. URL: <http://www.doingbusiness.org/>.
80. The World Bank. 2013b. *World Development Indicators* [online]. URL: <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>.
81. World Economic Forum. 2013. *Global Competitiveness Report 2012–2013* [online]. URL: <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2012-2013>.
82. Wu, S.; Wu, L. 2008. The impact of higher education on entrepreneurial intentions of university students in China, *Journal of Small Business and Enterprise Development* 15 (4): 752–774.
83. Xavier, S. R.; Kelley, D.; Kew, J.; Herrington, M.; Vorderwülbecke, A. 2012. *Global Entrepreneurship Monitor: 2012 global report* [online]. URL: <http://www.gemconsortium.org>.
84. Zahra, S. A.; Ireland, R. D.; Gutierrez, I.; Hitt, M. A. 2000. Privatization and entrepreneurial transformation: Emerging issues and a future research agenda, *Academy of Management Review* 25 (3): 509–524.

Ённи Р. Б., доктор делового администрирования, доцент кафедры управления, Янгстаунский государственный университет, Янгстаун, Огайо, США, rveunni@ysu.edu

Манолова Т. С., доктор делового администрирования, доцент, университет управления Бентли, Уолтхем, Массачусетс, США, tmanolova@bentley.edu

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ КОНТЕКСТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СТРАНАХ С РАЗВИВАЮЩЕЙСЯ ЭКОНОМИКОЙ: СРАВНЕНИЕ ВОСПРИЯТИЯ СТУДЕНТАМИ ВУЗОВ ДЕВЯТИ СТРАН

В этом исследовании, авторы сравнили и сопоставили восприятие институциональной среды развития предпринимательства студентами университетов в девяти странах с развивающейся экономикой трех глобальных регионов: Центральной и Восточной Европы (Болгария, Венгрия, Латвия, и Россия), Азии (Китай, Индия, и Республика Корея) и Латинской Америки (Бразилия и Мексика). Полученные результаты показывают, что институциональная среда воспринимается как в целом неблагоприятная для создания новых предприятий во всех трех глобальных регионах и составляющих их девяти странах. Однако институциональное окружение различается в разных измерениях. Причины таких расхождений можно проследить в различиях правовых систем, когнитивных структур и нормативных традиций в разных регионах и странах. Следовательно, институциональные среды представляют различные возможности и вызовы для студентов тех вузов, которые выбирают предпринимательскую карьеру. Авторы обсуждают теоретическое, управленческое и общественно-политическое применение своих выводов.

Ключевые слова: предпринимательство, институциональная среда, развивающиеся экономики, студенты вузов.

ПЕРЕЧЕНЬ МАТЕРИАЛОВ, ОПУБЛИКОВАННЫХ В ЖУРНАЛЕ «СОВРЕМЕННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ» за 2013 год

Теория конкуренции

- Стенограмма сессии XIV международной научно-практической конференции по проблемам реформирования общественного сектора «Public Sector Transition» № 1
- Боташева Ф. Б.** «Коэффициент конкуренции» применительно к ВВП основных стран мира № 2
- Стенограмма круглого стола**
«Легализация параллельного импорта: риски для инвесторов» № 4
- Гаращенко Н. Н., Коцюба А. С.** Инструментальная адаптация модели пяти сил отраслевой конкуренции М. Портера на основе теории нечетких множеств № 4
- Волков А. В., Светульников С. Г.** Методологические проблемы измерения конкуренции № 6
- Коваленко А. И.** Основные аспекты семантики, теории и методологии использования концепции «конкурентоспособности» в научных исследованиях № 6

Антимонопольное регулирование

- Бродский В. А.** Определение границ товарных рынков методом попарного сопоставления № 1
- Короткий И. В.** Ответственность за нарушения при размещении заказов для государственных и муниципальных нужд № 1
- Сушкевич А. Г., Авдашева С. Б., Маркин М. Е.** Социологические методы в оценке эффектов государственной политики (на примере антимонопольного контроля слияний) № 2
- Стенограмма круглого стола**
«Последствия антимонопольной регламентации торговой политики частных компаний» № 3
- Калинина М. М.** Влияние поведенческих предписаний при слияниях на динамику цен: эмпирическая оценка эффектов предписаний ФАС России № 3
- Дмитриева Д. М.** Антимонопольная политика в области стратегических альянсов: опыт США, ЕС и России № 4
- Кудрявцев К. А.** Исследование экономически необоснованных цен как метод защиты субъектов на товарных рынках № 4
- Бродский В. А.** Сравнение двух методов определения границ товарных рынков: теста гипотетического монополиста и метода попарного сопоставления № 5
- Мартынова О. В.** Группа лиц как самостоятельный субъект злоупотребления доминирующим положением № 5
- Стенограмма круглого стола**
«Оценка регулирующего воздействия: повышение эффективности государственного управления или выполнение формальности?» № 6

Дзагурова Н. Б. Ошибки I и II рода в регулировании вертикальных ограничивающих соглашений № 6

Лобода А. Е. Проблемы антимонопольного регулирования: административно-правовой аспект № 6

Конкурентоспособная Россия

Курнышева И. Р. Развитие институтов конкуренции и конкурентных отношений в российской экономике № 1

Чирихин С. Н. О некоторых аспектах оценки эффективности конкурентной политики и необходимости ее трансформации № 5

Силантьева Ю. В. Конкурентоспособность Российской Федерации и направления ее повышения № 5

Никишкин В. В., Твердохлебова М. Д. Лояльность партнеров в сети дистрибуции программного продукта как фактор конкурентоспособности № 5

Мазин А. Л. Конкурентоспособность участников трудовых отношений № 5

Косорукова И. В. Стоимость государственных предприятий и их конкурентоспособность № 5

Конкурентные стратегии и тактики

Giusti N. Diffuse entrepreneurship and the very heart of «Made in Italy», for fashion and luxury goods № 1

Киселкина О. В. Проблемы развития быстрорастущих компаний в российской экономике № 1

Хомик О. С., Баянова Д. В. Собственные торговые марки российских ритейлеров как новый фактор взаимодействия игроков на рынке товаров по уходу за собой № 2

Штыркин В. Е. Разработка метода для выявления и анализа ключевых компетенций научно-производственного предприятия № 2

Полевой А. А. Интернет-торговля как конкурентная стратегия российских розничных сетей № 3

Стрельников М. Ю. Закономерность, формирование и удержание системными интеграторами конкурентных преимуществ № 3

Конкурентные стратегии

Голованова С. В., Цыцулина Д. В. Российская волна слияний и поглощений на фоне мировых трендов: тенденции и факторы № 5

Клочко О. А. Роль эклектической теории Даннинга в выборе способа проникновения на рынки зарубежных стран № 5

Отраслевые рынки

Гриценко Е. Г., Рак Ю. А. Особенности конкуренции на рынке консалтинговых услуг Украины № 1

Эзрох Ю. С. Концентрация как макроэкономический тренд развития конкурентной среды отечественной банковской системы № 1

<i>Вацковский А. С.</i> Корпоративная социальная ответственность как фактор конкурентоспособности вуза	№ 1
<i>Богачев С. А.</i> Внешние факторы конкурентоспособности вузов	№ 1
<i>Цыганов А. А., Брызгалов Д. В.</i> Особенности понятия конкуренции при различных подходах к определению страхования и страхового рынка	№ 1
<i>Ягодкина И. А.</i> Системное управление рентабельностью банка как фактор его конкурентоспособности	№ 1
<i>Краснова М. И.</i> Экономические инструменты государственного регулирования конкуренции на рынке нефтепродуктов	№ 2
<i>Кудрявцев К. А.</i> Государственное регулирование — фактор повышения конкурентоспособности (на примере товарного рынка нефтепродуктов)	№ 2
<i>Юдина И. Н.</i> О пользе конкуренции и провалах регулирования в финансовой сфере	№ 2
<i>Матвишин Е. Г.</i> Подходы к стратегическому управлению конкурентоспособностью территорий с туристическим потенциалом	№ 3
<i>Морозов М. А., Войт М. Н.</i> Конкурентоспособность туристской дестинации, анализ ее основных конкурентных преимуществ	№ 3
<i>Гурьянова И. А.</i> Роль и место вузов в обеспечении конкурентоспособности кластерной экономики	№ 3
<i>Носов С. Д.</i> Перспективы развития рынка IPO в России	№ 3
<i>Агабеков С. И., Кокурин Д. И., Левина Е. А.</i> Конкуренция на инфраструктурных рынках	№ 4
<i>Мельник А. Н., Наумова И. Е., Мустафина О. Н., Серкина Н. А.</i> Либерализация энергетического рынка как важнейшее направление повышения конкурентоспособности отечественной экономики	№ 4
<i>Стрельников М. Ю.</i> Конкурентные действия системных интеграторов на ИТ-рынке: лидеры, претенденты на лидерство и другие участники рынка	№ 4
<i>Полухин А. А.</i> Экономический анализ основных направлений развития российского рынка кормоуборочной техники в условиях ВТО	№ 4
<i>Акопян Л. Л.</i> Формирование рынка труда и повышение эффективности использования трудовых ресурсов сельского хозяйства Республики Армении	№ 4
<i>Саперов Н. В.</i> Повышение конкурентоспособности онлайн-рынков доверительных благ с помощью репутационных механизмов	№ 5
<i>Насырова Г. А.</i> Эффективная конкуренция на страховом рынке	№ 5
<i>Первова О. Ю.</i> Повышение конкурентоспособности металлургической отрасли управлением финансовыми потоками	№ 5
<i>Кукарцев А. В., Горлевский К. И.</i> Инструменты управления бизнес-процессами предприятия ракетно-космической промышленности в конкурентной среде	№ 5

Региональная конкурентоспособность

<i>Шамин А. Е., Фролова О. А., Козлов С. Н.</i> Методика определения налоговых доходов местных бюджетов как фактор региональной конкурентоспособности	№ 1
---	-----

Морозов М. А., Щедловская М. В. Анализ конкурентных преимуществ (привлекательности) туристской дестинации Наро-Фоминского муниципального района № 2

Шамин А. Е., Фролова О. А., Козлов С. Н. Система управления расходами местных бюджетов как фактор региональной конкурентоспособности № 2

Международная конкуренция

Широкова Г. В., Цуканова Т. В. Выход на международный рынок российских фирм малого и среднего бизнеса: интегративный подход к анализу № 3

Симакова Е. К. Налоговая конкуренция: сущность и современные аспекты противодействия № 3

Якубова Э. Р. Институционально-правовая основа европейско-латиноамериканского сотрудничества в контексте международной конкуренции № 6

Конкурентоспособность бизнеса

Косорукова И. В. Стоимостно-ориентированный подход к анализу конкурентоспособности бизнеса № 2

Ботнарюк М. В. Критерии конкурентоспособности морского транспортного узла в контексте специфики его деятельности и взаимоотношений с покупателями услуг № 3

Смирнов Н. А., Суслов Г. В. Волновой принцип Эллиотта как основа для прогнозирования конкурентоспособности хозяйствующих субъектов № 3

Иванова Т. В. Эффективная управленческая команда и конкурентоспособность организации № 4

Шацких Е. А. Предложения по повышению конкурентоспособности российских предприятий черной металлургии № 4

Штыркин В. Е. Особенности маркетинга научно-производственных предприятий № 4

Клочко О. А. Бизнес-стратегия компании и торговая политика государства: как учесть вступление России в ВТО? № 6

Леднев К. А. Развитие филиальной сети как способ повышения конкурентоспособности консалтинговой корпорации № 6

Инвестиционное предпринимательство

Агамирова М. Е. Подходы к определению характера взаимосвязи двусторонних специфических инвестиций № 2

Конкурентные преимущества

Плещенко В. И. Реализация потенциала социальных структур и получение дополнительных конкурентных преимуществ (на примере проведения конференций поставщиков) № 2

Алавердов А. Р., Ягодкина И. А. Компетентностный подход к организации образовательного процесса как конкурентное преимущество вуза

№ 2

Обучение предпринимательству

Савинова С. Ю., Шубнякова Н. Г. Возможности развития предпринимательской культуры будущего менеджера

№ 6

Rangamohan V. Eunni, Tatiana S. Manolova

Institutional context for entrepreneurship in emerging economies: a nine-country comparison of university students' perceptions

№ 6

История предпринимательства

Гудашова Л. Е. Предпринимательство в России: проблемы и особенности

№ 2

На книжную полку

Рецензия на практикум по курсу: Г. Ф. Юсупова. Теория отраслевых рынков

№ 2

ПОДПИСКА - 2014

Журнал «Современная конкуренция» выходит 6 раз в год:

Январь Март Май Июль Сентябрь Ноябрь

1 номер 1080 руб. 3 номера (полугодие) 3240 руб. 6 номеров (годовая) 6480 руб.

Вы можете выбрать любой удобный для Вас вид подписки.

Подписка на журнал может быть осуществлена:

по каталогу агентства «Роспечать» (на 1–2-е полугодие 2014 г.), подписной индекс **36207**;

по объединенному каталогу «Пресса России» (на 1–2-е полугодие 2014 г.),
подписной индекс **88060**;

по каталогу российской прессы «Почта России» (на 2-е полугодие 2014 г.),
подписной индекс **14246**;

через редакцию журнала, тел./факс: (495) 987-43-74.

Руководитель службы маркетинга: Я. И. Орлов,
тел.: (495) 663-93-88 (доб. 1839, 1845), e-mail: yorlov@mpra.ru

Доставка осуществляется заказной бандеролью с уведомлением.

Электронный выпуск, а также отдельные статьи журнала можно приобрести на сайтах
www.moderncompetition.ru, www.elibrary.ru и www.dilib.ru (к оплате принимаются все виды
электронных платежей, банковские карты, возможна также оплата с помощью SMS).

Учредитель и издатель ООО «Синергия ПРЕСС»
Свидетельство о регистрации ПИ № ФС77-50565 от 06 июля 2012

Редакция:

Руководитель департамента периодики *Н. В. Разевиг*

Заместитель главного редактора *А. И. Коваленко*

Дизайн макета и верстка *Б. В. Зипунов*

Адрес редакции:

125190, Россия, Москва, Ленинградский просп.,
д. 80, корп. Г, офис 612

Тел.: (495) 663-93-88 (доб. 2351, 1833, 1839); (905) 510-00-58
e-mail: Alkovalenko@mpra.ru; www.moderncompetition.ru

Наши реквизиты:

ООО «Синергия ПРЕСС»

ИНН 7702267103

КПП 771901001

ОГРН 1027700400375

Р/с 40702810000000012018

ОАО «Московский кредитный банк», г. Москва

К/с 30101810300000000659

БИК 044585659

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 «Синергия ПРЕСС»

Подписано в печать: 15.12.2013

Тираж 1000 экз.

Отпечатано в ООО «Галлея-Принт».
111024, г. Москва, ул. 5-я Кабельная, д. 2 Б
Заказ № 170