

НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

СОВРЕМЕННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ

Январь–февраль 2008 года №1 (7)

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

Редакционная коллегия
журнала «Современная конкуренция»

Главный редактор:

Новашина Татьяна Сергеевна

кандидат экономических наук, доцент

Члены редколлегии:

Бандурин Александр Владимирович

доктор экономических наук

Гельвановский Михаил Иванович

доктор экономических наук

Клейнер Георгий Борисович

доктор экономических наук, профессор,
член-корреспондент РАН

Коробов Юрий Иванович

доктор экономических наук, профессор

Разу Марк Львович

доктор экономических наук, профессор,
Заслуженный деятель науки РФ

Рубин Юрий Борисович

доктор экономических наук, профессор,
Почетный работник высшего
профессионального образования

Сорокин Дмитрий Евгеньевич

доктор экономических наук, профессор

Сушкевич Алексей Геннадьевич

начальник Аналитического управления ФАС РФ

Фатхутдинов Раис Ахметович

доктор экономических наук, профессор

Филиппов Альберт Владимирович

доктор психологических наук, профессор,
Заслуженный деятель науки РФ

Юданов Андрей Юрьевич

доктор экономических наук, профессор

СОДЕРЖАНИЕ

Хроника, события, факты

Новости бизнес-сообщества	4
Календарь мероприятий	14
Обзор литературы	16

Конкуренция в сфере коммунальной энергетики (тема номера)

От редакции	19
-----------------------	----

Брусникин Н.Ю.

Реформирование жилищно-коммунального комплекса: реальность и перспективы	20
---	----

Внедрение элементов конкурентных рыночных отношений и привлечение частных инвестиций в отрасль — это основные цели, обозначенные на начальном этапе реформирования жилищно-коммунального хозяйства России. В силу воздействия различных факторов данные цели начинают частично реализовываться только сегодня. В рамках настоящей статьи рассматриваются текущая ситуация и перспективы реформирования коммунального хозяйства.

Басов В.П.

Частные инвестиции в коммунальную инфраструктуру	38
--	----

По мнению автора статьи, когда речь идет о реализации прав собственности в отношении имущества коммунальной инфраструктуры, это вовсе не означает необходимости осуществления прямой передачи права распоряжения этим имуществом частному оператору.

ФАС: антимонопольное регулирование

Финансовый рынок: новеллы антимонопольного закона	45
---	----

По просьбе редакции журнала о новациях в антимонопольном регулировании на российском финансовом рынке рассказала начальник Управления контроля и надзора на рынке финансовых услуг Федеральной антимонопольной службы **Юлия Эдуардовна Бондарева**.

Сергеева О.С.

Практика рассмотрения дел о нарушениях антимонопольного законодательства кредитными и страховыми организациями	55
---	----

Конкурентоспособная Россия

Проблемы повышения конкурентоспособности экономики России	61
---	----

По просьбе редакции журнала на вопросы о том, что усиливает и что ослабляет конкурентоспособность российской экономики, отвечает заместитель генерального директора — Директор по стратегии и корпоративному развитию ОАО «Сибирская Угольная Энергетическая Компания», Президент общественной некоммерческой организации «Комитет 20», к. э. н. **Белова Анна Григорьевна**.

Острецов И.Н.

Атомная энергетика и конкурентоспособность России: проблемы, тенденции и перспективы	69
---	----

Насколько конкурентоспособность России зависит от уровня развития атомной энергетики? На эту тему на страницах журнала рассуждает заместитель генерального директора по науке Всероссийского научно-исследовательского и проектно-конструкторского института атомного энергетического машиностроения **Игорь Николаевич Острецов**.

Стратегия и тактика

Ренне И.И., Алешин Д.А.

Применение информационных технологий в анализе товарных рынков	79
--	----

Автоматизированная система анализа товарных рынков (АСАТР) была задумана одним из авторов статьи как прикладная программа для управления данными о производстве и продажах хозяйствующими субъектами (юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями) различных товаров на различных территориях и в этой связи может представлять интерес для аналитиков и специалистов по маркетингу.

Герасименко Н.В.

Взаимосвязь конкурентной и налоговой политики. 94

Несмотря на различие моделей реализации, конкурентную и налоговую политику объединяет общая цель — обеспечение эффективного функционирования механизма рыночной экономики, улучшение предпринимательского и инвестиционного климата. На сегодняшний день взаимовлияние и взаимосвязь конкурентной и налоговой политики в правовой сфере усиливается, что объясняется объективными процессами в экономике и тенденциями развития законодательства зарубежных стран.

В связи с этим, по мнению автора статьи, подготовку мероприятий в области конкурентной и налоговой политики необходимо координировать на уровне Правительства Российской Федерации и осуществлять совместными усилиями Федеральной антимонопольной службы и Федеральной налоговой службы. Деятельность данных органов исполнительной власти в рамках своих полномочий должна быть направлена на создание благоприятной среды для развития добросовестной конкуренции, предполагающей реализацию не фискальной, а регулирующей функции налогообложения.

Отраслевая конкуренция

Моисеев С.Р.

Эффекты банковской концентрации 103

Означает ли концентрация капитала повышение конкурентоспособности банковской системы? Каково влияние этой концентрации на реальный сектор экономики? Ответы на эти вопросы далеко не однозначны.

Туленты Д.С.

Основные направления анализа сил конкуренции на страховом рынке. . . . 113

Роль и значение страхования постоянно повышаются и в российской экономике. Становится очевидным, что эффективность работы страховщиков является не только их индивидуальным интересом, но и соответствует интересам общества в целом. При этом действовать страховщикам приходится в окружении различных сил, составляющих им конкуренцию. Основным направлениям анализа этих сил посвящена данная статья.

Вопросы теории

Курнышева И.Р.

Конкуренция в условиях деформированной рыночной среды 123

За короткое для истории время в России сформировалось пространство конкурентного права, регламентирующее и регулирующее развитие конкуренции; апробированы на практике многие рыночные инструменты и механизмы; понятия конкуренция и конкурентоспособность прочно закрепились в деловом обороте; налицо успехи в экономическом развитии.

Однако есть понимание и того, что надежные предпосылки, обеспечивающие безусловную конкурентоспособность национальной экономики, еще не созданы, поскольку наличие глубочайших экономических деформаций прошлого является существенным тормозом в развитии конкуренции и конкурентной среды.

Соколов Ю.И.

Воспроизводство основного капитала в условиях глобализации мирового хозяйства и конкурентоспособность экономики России 137

Взаимовлияние глобализации мирового хозяйства и конкурентоспособности национальных экономик увеличивается. Межстрановая миграция финансового, производственного, товарного, инновационного, интеллектуального капитала усиливает конкуренцию на национальных и мировых рынках, способствует изменению структуры производства.

Усиливается взаимозависимость развития национальных экономик, включая возможность расширенного воспроизводства основного капитала на современном уровне. Плюсы и минусы влияния глобализации, конкуренции на экономики развитых и развивающихся стран не совпадают. Противоречия между последствиями глобализации мирового хозяйства и сохраняющимися стремлениями экономических субъектов к самодостаточности не стираются.

Консультации специалиста

ФАС России: ответы на вопросы читателей. 141

Анонс

Читайте в следующем номере 144

НОВОСТИ БИЗНЕС-СООБЩЕСТВА

Ноябрь

Федеральная антимонопольная служба (ФАС России) за период с ноября 2006 г. по ноябрь 2007 г. проверила соблюдение хозяйствующими субъектами ФЗ «Об особенностях функционирования электроэнергетики в переходный период и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу некоторых законодательных актов Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона “Об электроэнергетике”» (принят 26 марта 2006 г.). Этот закон запрещает совмещать деятельность по передаче электрической энергии и оперативно-диспетчерскому управлению в электроэнергетике с деятельностью по производству и купле-продаже электрической энергии.

В связи с нарушением некоторыми компаниями данного требования Центральный аппарат ФАС России в соответствии с постановлением от 27 октября 2006 г. № 628 Правительства «Об утверждении Правил осуществления контроля за соблюдением юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями запрета на совмещение деятельности по передаче электрической энергии и оперативно-диспетчерскому управлению в электроэнергетике с деятельностью по производству и купле-продаже электрической энергии и о внесении изменения в Положение о Федеральной антимонопольной службе, утвержденное постановлением Правительства Российской Федерации от 30 июня 2004 г.» принял решение об их принудительной реорганизации.

Россия может стать монополистом на региональном энергорынке. Уже до конца года «Газпром» может стать владельцем контрольного пакета акций «Нефтяной индустрии Сербии» (НИС). Вслед за этим должно последовать решение о прокладке по территории Сербии участка газопровода «Южный поток» и строительстве газохранилища «Банатский Двор». Если эти проекты осуществляются, под контролем Москвы окажется практически все основные объекты балканского ТЭКа, а Сербия превратится в регионального энергетического лидера.

Несмотря на то, что условия тендера пока не объявлены, победа в нем компании «Газпромнефть», представляющей интересы российской монополии, фактически предрешена. «Окончательная ясность наступит через пару недель, однако возьму на себя смелость утверждать, что хозяевами НИС станут русские», — заявил газете менеджер сербской компании. Стоит подчеркнуть, что в этом случае под контролем России окажутся почти все предприятия ТЭК бывшей Югославии — достаточно вспомнить приобретение чуть меньше года назад компанией «Зарубежнефть» НПЗ в Боснии и Герцеговине и планы все того же «Газпрома» по созданию газораспределительных сетей сразу в нескольких государствах региона. Таким образом, Балканы попадут под энергетический контроль Москвы, что резко снизит деструктивное влияние Евросоюза и США на происходящие в регионе процессы.

В ноябре 2007 г. крупнейшая в мире перестраховочная компания *Swiss Re* заявила о списании свыше 1 млрд долл. Она стала первым крупным перестраховщиком, пострадавшим от американского ипотечного кризиса.

Общий объем списаний *Swiss Re* составил 1,2 млрд швейцарских франков (1,07 млрд долл.). Компания застраховала инвестиционный портфель одного из своих клиентов от падения стоимости

с помощью дефолтных свопов (*credit default swap*). Как заявила *Swiss Re*, портфель неназванного клиента состоял из ипотечных облигаций и облигаций, обеспеченных долговыми обязательствами (*CDO*). «Беспрецедентные и суровые понижения рейтингов в октябре и отсутствие ликвидного рынка для этих ценных бумаг привели к существенному снижению стоимости лежащих в их основе активов», — говорится в заявлении *Swiss Re*. В итоге перестраховщик полностью списал стоимость облигаций, обеспеченных долгом, и на 62% понизил стоимость облигаций, обеспеченных ипотечными кредитами. Убытки от списаний после налогообложения составят 981 млн франков (877 млрд долл.). В настоящий момент рыночная стоимость застрахованного портфеля оценивается компанией в 3,6 млрд швейцарских франков (3,2 млрд долл.).

Заявление о списании активов стало неприятным сюрпризом для инвесторов и аналитиков. Инвесторов не вдохновило даже заявление гендиректора *Swiss Re* Жака Эгрена о том, что отсутствие в этом году крупных стихийных бедствий позволит компании абсорбировать потери и она по-прежнему сможет продемонстрировать 13-процентное увеличение прибыли по итогам года.

Списания, проведенные *Swiss Re*, вызвали также опасения относительно того, что и другие страховые компании могут значительно пострадать от кризиса. Однако главный конкурент *Swiss Re* — немецкий перестраховщик *Munich Re* — вчера заявил об отсутствии проблем из-за ипотечного кризиса. Тем не менее индекс европейских страховых компаний *DJ Stoxx European Insurers' Index* снизился вчера более чем на 2%, до 244,5 пункта.

Международный ипотечный консорциум из трех банков — ВТБ, *UniCredit* и *Deutsche Bank*, — образованный в конце лета 2007 г., отложил свои планы на неопределенный срок. Консорциум планировал заключить соглашения с 20 банками, большей частью региональными. Кроме него переговоры о приобретении залковых вели еще полдюжины глобальных банков: *Morgan Stanley*, *JP Morgan*, *ABN Amro*, *Barclays* и *UBS*.

Консорциум планировал предоставить российским банкам на финансирование ипотеки 2 млрд долл. за пару лет, однако в ноябре 2007 г. его участники заявили, что из-за неблагоприятной конъюнктуры работа заморожена. При этом банки, вошедшие в консорциум, ипотечные портфели понемногу прикупают, но каждый в своих интересах.

ВТБ, *UniCredit* и *Deutsche Bank* объявили о создании консорциума для рефинансирования российской ипотеки 9 августа, за неделю до кризиса ликвидности, охватившего финансовые рынки. Планировалось, что осенью в Люксембурге будет зарегистрирована специальная компания-конduit, выкупающая ипотечные кредиты у российских банков в интересах зарубежных инвесторов. «Консорциум заморозил свою работу из-за низкого спроса на ипотечные бумаги у инвесторов», — заявил Эдуард Иссопов, член правления российской «дочки» *UniCredit* — Международного московского банка (ММБ).

«Сибмашхолдинг» (инвестгруппа *SM. Group*) развивает в трех российских регионах сеть магазинов сельхозинструментов и техники для фермеров. Целевая аудитория сети — жители сельской местности, фермеры и службы снабжения сельхозпредприятий, средний чек — 450 руб. Сейчас работает 27 магазинов «Агромаркет», из которых один — в Курске, остальные 26 — в селах Новосибирской области и Алтая. До февраля откроются еще девять магазинов в Сибири, четыре — в Курской области, в 2008 г. сеть увеличится до 60 магазинов. На сайте *SM. Group* говорится, что она является мажоритарным акционером группы компаний «Агромаркет», которая владеет 11,04% ОАО «Урсабанк». По данным ЕГРЮЛ, контрольный пакет ОАО «Агромаркет» (69%) принадлежит шведской *Aramis Finance AB*, которая владеет 10,21% акций «Урсабанка».

Судя по формату и целевой аудитории, у этого проекта колоссальные инвестиционные перспективы.

Декабрь

14 декабря 2007 г. в Федеральной антимонопольной службе (ФАС России) состоялась презентация Инструментария для оценки воздействия на конкуренцию, разработанного Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), для представителей российских законодательных и исполнительных органов власти. Презентацию провели начальник Отдела по конкуренции ОЭСР Бернард Филипс и старший экономист Отдела по конкуренции ОЭСР Шон Эннис.

Основной целью Инструментария является предоставление государственным органам набора руководств по оценке воздействия законодательных и нормативных актов на состояние конкурентной среды. В Инструментарии дается общая методика выявления излишних ограничений и выработки альтернативных мер, с помощью которых достигаются поставленные государством цели. Одним из главных элементов Инструментария является Контрольный список вопросов для оценки воздействия на конкуренцию, в котором содержатся несколько простых вопросов, позволяющих выявлять законодательные и нормативные акты, которые в потенциале могут без нужды ограничить конкуренцию. Этот анализ позволяет сосредоточить ограниченные ресурсы государственных органов на тех областях, где оценка воздействия на конкуренцию необходима более всего.

На презентации присутствовали представители российских государственных органов власти и общественных организаций.

20 декабря 2007 г. в Федеральной антимонопольной службе (ФАС России) состоялось 5-е заседание Штаба по совместным расследованиям нарушений антимонопольного законодательства в государствах — участниках СНГ под председательством заместителя руководителя ФАС России Анатолия Голомолзина. В заседании приняли участие представители антимонопольных органов Республики Азербайджан, Республики Казахстан, Украины, представитель Исполнительного комитета СНГ, а также представители ФАС России.

В соответствии с повесткой дня на заседании были рассмотрены вопросы исследования рынка авиаперевозок, анализа рынков в телекоммуникационной сфере, ситуации на продуктовых рынках и меры, предпринимаемые антимонопольными органами государств — участников СНГ по стабилизации цен на данных рынках, и ряд других вопросов.

Полученные результаты войдут в Доклад об итогах проведенного анализа на рынке авиаперевозок в государствах — участниках СНГ, в котором также найдут отражение предложения по улучшению конкурентной среды на рынке авиаперевозок. Кроме того, участники заседания наметили конкретные шаги по анализу рынка телекоммуникаций в государствах — участниках СНГ.

При рассмотрении вопроса о ситуации на продуктовых рынках была одобрена деятельность антимонопольных органов государств — участников СНГ по принятию ими мер, направленных на стабилизацию ценовой ситуации на данных рынках. Имеющийся опыт в данном вопросе было рекомендовано использовать всем антимонопольным органам государств — участников СНГ в случае возникновения аналогичных проблем в своих странах.

26 декабря 2007 г. состоялось очередное совместное заседание некоммерческого партнерства «Содействие развитию конкуренции» с руководством Федеральной антимонопольной службы (ФАС России) по вопросам применения антимонопольного законодательства. На заседании обсуждались вопросы освобождения от наказания за нарушение антимонопольного законодательства и применения норм ФЗ «О защите конкуренции» к сделкам, совершаемым за пределами Российской Федерации. Статья 14.32 Кодекса РФ об административных правонарушениях (КоАП) предусматривает отмену наказания для компании, добровольно вышедшей из картельного соглашения и сотрудничающей с антимонопольным органом в его раскрытии.

Обменявшись мнениями о возможностях применения этой нормы, участники заседания пришли к выводу о необходимости разработки соответствующего административного регламента ФАС России, детально регулирующего процедуру освобождения от ответственности. Разработка и применение такого документа будет способствовать значительному снижению коррупционного роста в антимонопольных органах.

В ходе обсуждения вопроса экстерриториальности контроля экономической концентрации участники пришли к единому мнению о том, что нормы ФЗ «О защите конкуренции» должны обязательно применяться к сделкам, совершаемым за пределами Российской Федерации, если такие сделки оказывают влияние на конкуренцию на российских рынках. Однако, поскольку законодательство не определяет детально, какие именно сделки должны попадать под контроль антимонопольного органа, необходимо выработать ясную позицию по этому вопросу.

В 2007 г. в России наблюдался бум венчурного инвестирования — появились новые игроки, а объем вложенных средств вырос в разы. Во многом это обусловлено замедлением темпов на традиционных инвестиционных рынках — игроки ищут новые точки роста. В частности, приступили к активной деятельности венчурные фонды под управлением «Альянс РОСНО Управление активами» и «Тройки Диалог». Первый за год инвестировал в четыре компании, второй в ближайшее время также объявит о заключении нескольких сделок. Созданы государственные фонды — РВК и Росинфокоминвест, под управлением которых будут находиться, соответственно, 15 и 2,9 млрд руб. Также активизировались фонды *Intel Capital* и *Cisco*, которые в прошлом году, по их словам, серьезно не занимались поиском новых проектов. *Intel* назвала страны БРИК одним из приоритетов инвестиционной политики, при этом Россия была выделена особо. «Россия — страна с невероятным количеством инноваций», — заявил управляющий директор *Intel Capital* Ашиш Патель. Объявила о своих планах и *Cisco* — компания намерена вложить в проекты в России 100 млн долл. в течение трех лет.

Интерес к рынку подогрело и государство, запустив два венчурных фонда. Вместе с тем перспективы венчурного инвестирования, по мнению аналитиков, пока туманны и определятся в ближайшие год-два — в этот период должны состояться первые выходы фондов из проектов. Если эти выходы будут успешными, то число сделок будет расти. Если же нет, то фонды могут потерять интерес к венчурному инвестированию. Успех во многом будет зависеть от того, насколько активно фонды будут помогать менеджменту компаний в развитии проектов.

По мнению специалистов, сейчас у России есть хорошее «окно возможностей» в области венчурного инвестирования и создания большого числа успешных инновационных компаний. Это связано как с большим количеством знаний в различных отраслях науки, так и с хорошими возможностями финансирования высокотехнологичных проектов на фоне текущей позитивной ситуации в России.

Федеральная антимонопольная служба (ФАС) возбудила дело в отношении Росбанка и еще 27 страховых компаний по подозрению в нарушении Закона «О защите конкуренции». Под подозрение антимонопольщиков попали, в частности, компании ООО СК «Согласие», ОАО «РОСНО», ОАО «ВСК», ОАО «ГСК «Югория», ОАО «Росгосстрах», ООО «Нефтеполис», ОСаО «Ингосстрах», ЗАО «МАКС», ООО «НАСТА», ООО «СО «Сургутнефтегаз», ОАО «РОССТРАХ», СЗАО «Стандарт-Резерв», ООО «НСГ-Росэнерго», ЗАО «ГУТА — Страхование», ЗАО «Страховая группа «Спасские ворота», ОАО СК «СОЮЗ», ОАО «САК «Энергогарант», ОАО «Московская страховая компания», ОСаО «Россия», ОАО «АльфаСтрахование» и другие по признакам нарушения ч. 1 ст. 11 ФЗ «О защите конкуренции».

Росбанк и страховщики добровольно заявили в антимонопольные органы, что заключали соглашения, недопустимые законодательством. По данным самих провинившихся компаний, они согла-

совывали тарифы по программам автокредитования, потребительского и ипотечного жилищного кредитования.

Два страховщика — «Росэнерго» и «Российская национальная страховая компания» — разорвали контракты с Росбанком из-за угрозы быть оштрафованными. ФАС освободила их от административной ответственности.

В 2007 г. иностранные банки довели свою долю участия в совокупном капитале российских банков до блокирующей. В то время как российские переговорщики в ходе присоединения России к ВТО настаивают на ограничении присутствия иностранного капитала в российской банковской системе 5–10%, западные банки каждый год удваивают свою долю: если в конце 2005 г. она составляла 6,2%, 2006 г. — 15,9%, то на конец 2007 г. она превысила 25%. По мнению аналитиков, эта тенденция будет продолжена и в 2008 г.

В начале следующего года российская «дочка» испанской банковской группы *Santander* — Экстробанк — начнет работать в России под брендом материнской структуры. Будучи крупнейшим банком в Европе по капитализации, он последовательно наращивает долю рынка. По рыночной капитализации *Santander* занимает первое место в Европе и находится в первой десятке в мире, а по количеству допфилов (более 11 тысяч в 40 странах) это крупнейший международный банк.

Сегодня *Santander* практически не известен в России, мало знаком восточно-европейскому потребителю, но хорошо работает на зрелых рынках Западной Европы.

Январь

18 января 2006 г. в ФАС России состоялся семинар, посвященный итальянскому опыту приватизации финансового сектора с рассмотрением практических ситуаций в данной области. Данное мероприятие было проведено в рамках реализации совместного проекта «Развитие справедливой конкуренции в финансовом секторе Российской Федерации посредством сокращения участия органов государственного управления федерального и регионального уровня в капитале финансовых организаций».

В ходе семинара итальянские эксперты М. Трифилидис (Банк Италии) и А. Айелло (институт *ISA S.p.a*) представили вниманию участников семинара доклады, посвященные процедурным аспектам приватизации итальянских банков, а также итальянскому опыту в сфере развития конкуренции и частной собственности в банковской системе.

С российской стороны в семинаре приняли участие сотрудники ФАС России, представители Минэкономразвития России, Центрального банка РФ, Федеральной службы по финансовым рынкам, Федеральной службы страхового надзора, входящие в Рабочую группу, которая действует в рамках проекта. Семинар вели Ю. Э. Бондарева, начальник Управления контроля и надзора финансовых услуг ФАС России, и Ф. Буффони, Постоянный представитель проекта в России.

Постановлением от 29 декабря 2007 г. № 993 Правительство РФ утвердило правила предоставления в 2008–2010 гг. субсидий организациям легкой и текстильной промышленности на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в российских кредитных организациях.

Предоставление субсидий организациям легкой и текстильной промышленности на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в российских кредитных организациях, осуществляется в случае, если предоставление таких субсидий предусмотрено Федеральным законом о федеральном бюджете на соответствующий год и на плановый период в отношении кредитов, полученных в период, определенный этим федеральным законом.

Субсидии предоставляются организациям ежеквартально в размере 1/2 ставки рефинансирования Центрального банка РФ, действующей на дату получения кредита. В случае если процентная ставка по кредиту меньше ставки рефинансирования ЦБ РФ, действующей на дату получения кредита, указанное возмещение осуществляется из расчета 1/2 произведенных организацией затрат на уплату процентов по кредиту. Субсидии предоставляются организациям при условии использования кредита на установленные цели, своевременной уплаты начисленных процентов и своевременного погашения кредита в соответствии с кредитными договорами, заключенными с банками.

Субсидии предоставляются организациям на возмещение части затрат на уплату процентов, уплаченных ими банкам в текущем финансовом году, в пределах бюджетных ассигнований и лимитов бюджетных обязательств, предусмотренных в сводной бюджетной росписи федерального бюджета на соответствующий финансовый год Федеральному агентству по промышленности (Роспром).

Решение о выделении организации субсидии принимается Федеральным агентством по промышленности не позднее 20-го числа последнего месяца квартала. Роспром в 10-дневный срок с даты принятия решения уведомляет в письменной форме о таком решении организации, подавшие заявления.

Перечисление субсидии осуществляется в установленном порядке в пределах лимитов бюджетных обязательств и объемов финансирования, учтенных на лицевом счете получателя средств федерального бюджета, открытом в органе Федерального казначейства Роспрому, на расчетный счет организации, открытый в банке, на основании представленного в орган Федерального казначейства Роспромом расчета размера субсидии по установленной форме.

Субсидии не предоставляются для возмещения части затрат на уплату процентов, начисленных и уплаченных по просроченной ссудной задолженности. Контроль за целевым использованием средств, направляемых на выплату субсидий, осуществляется Федеральным агентством по промышленности и Федеральной службой финансово-бюджетного надзора.

Минэкономразвития РФ разработало и представило в правительство проект концепции продвижения национального и региональных брендов товаров и услуг отечественного производства и план мероприятий по ее реализации.

Как говорится в пояснительной записке к документу, реализация мер, предусмотренных концепцией, позволит обеспечить повышение неценовой конкурентоспособности отечественных товаров и услуг на внутреннем и внешнем рынках. Так, ускорится темп роста несырьевого и высокотехнологического экспорта товаров и услуг, увеличится объем внутреннего и въездного туризма, что повлечет за собой дополнительный рост отечественных и иностранных инвестиций и увеличение капитализации отечественных предприятий, а также будет содействовать повышению уровня диверсификации отечественной экономики.

Продвигать национальный и региональные бренды Минэкономразвития предлагает, в частности, через повышение эффективности деятельности органов государственной власти и государственных организаций; через поддержку соответствующих инициатив общероссийских и отраслевых объединений предпринимателей, общественных организаций. Также государство должно содействовать продвижению индивидуальных брендов товаров и услуг отечественного производства, корпоративных брендов отечественных предприятий и организаций.

В целях обеспечения эффективного продвижения позитивного восприятия страны в мире предполагается реализация комплекса мер, направленного на обеспечение объективного, свободного от искажений восприятия бренда России как за рубежом, так и внутри страны. Например, будут проводиться исследования и мониторинг восприятия бренда России, включающего анализ восприятия проводимой в стране социально-экономической политики, инвестиционного климата, репутации отечественного бизнеса среди населения, а также в средствах массовой информации в России и за рубежом.

Чистый приток капитала в Россию в 2007 г. составил 82,3 млрд долл., говорится в материалах Банка России. Чистый ввоз капитала в страну банковским сектором составил 41,3 млрд долл., другими секторами — 40,9 млрд долл. Ранее глава МЭРТ РФ Эльвира Набиуллина прогнозировала чистый приток капитала по итогам 2007 г. в РФ на уровне около 80 млрд долл. Вице-премьер, министр финансов РФ Алексей Кудрин также полагал, что чистый приток капитала по итогам года составит 75–80 млрд долл. Официальный прогноз правительства РФ на 2007 г. был 70 млрд долл.

По итогам 2006 г. чистый приток капитала составил 40 млрд долл.

Кроме того, в материалах Банка России говорится, что положительное сальдо платежного баланса РФ в 2007 г. сократилось по сравнению с 2006 г. на 18 % — до 76,6 млрд долл.

Экспорт товаров и услуг в январе-сентябре 2007 г. сложился в объеме 354 млрд долл., что на 16,48 % больше, чем в 2006 г. В том числе экспорт сырой нефти составил 121,3 млрд долл., экспорт нефтепродуктов — 51,4 млрд долл., природного газа — 44,2 млрд долл., прочих товаров — 137 млрд долл.

Импорт товаров и услуг сложился в размере 225,3 млрд долл., что на 36,7 % больше, чем в 2006 г. Баланс доходов от инвестиций получился отрицательным — в размере 21,8 млрд долл. Сальдо по счету операций с капиталом и финансовыми инструментами сложилось по итогам 2007 г. положительным — в размере 75 млрд долл.

Отрицательное сальдо по счету операций с капиталом составило 11,8 млн долл. Положительное сальдо по финансовому счету — 86,8 млрд долл.

Еврокомиссия начала два антимонопольных расследования в отношении *Microsoft Corp.* Согласно имеющимся данным, *Microsoft* вытесняет с рынка производителей программного обеспечения. Об этом говорится в сообщении Еврокомиссии.

Первое дело возбуждено для расследования заявлений о том, что *Microsoft* отказывает в доступе к информации компаниям, которые намерены разрабатывать продукты, схожие с текстовыми редакторами *Microsoft*, включая *Office*. В частности, ЕК намерена проверить, насколько открыт новый файловый формат *Office Open XML*, разработанный *Microsoft*, для совместимости с другими, аналогичными *Microsoft Office* программами. Кроме того, Еврокомиссия приняла решение о возбуждении второго дела для расследования заявлений о том, что *Microsoft* незаконно навязывает приобретение *Internet Explorer* вместе со своей операционной системой.

В середине сентября 2007 г. Европейский суд первой инстанции отклонил иск *Microsoft* к Еврокомиссии, в соответствии с которым компания требовала признать незаконным требование предоставить конкурентам исходный код серверной операционной системы и выплатить штраф в связи со злоупотреблением доминирующим положением на европейском рынке. Судьи согласились с решением Еврокомиссии, согласно которому *Microsoft* вынуждал покупателей своей операционной системы *Windows* одновременно приобретать и медиапроигрыватель *Windows Media Player* и тем самым злоупотреблял своим доминирующим положением на рынке. Суд также оставил в силе наложенный Еврокомиссией штраф в размере 497 млн евро. Позже компания согласилась выполнить все требования Еврокомиссии под угрозой применения к компании новых санкций.

Статистика российского рынка *IPO* показывает, что акции большинства компаний после первичного размещения падают в цене. Между тем в процессе подготовки к *IPO* эмитенты проводят реструктуризацию, делаются прозрачными, а их стоимость стремительно растет. Российские компании, вышедшие на *IPO* в последние два года, далеко не всегда радовали инвесторов. Основная проблема инвесторов, участвовавших в *IPO*, в том, что после первичного размещения почти в половине случаев в первые месяцы торгов акции компаний торговались ниже цены размещения. До сих пор ниже цены размещения торгуются ценные бумаги не только эмитентов,

прошедших «народные» IPO (ВТБ), но и ряда других компаний — «Ситроникса», «Полиметалла», «Нутринвестхолдинга».

Между тем, исходя из цен внебиржевого рынка, инвестиции в акции компаний, готовящихся к проведению IPO, — НПК «Иркут», банка «Санкт-Петербург», Новороссийского морского торгового порта — на этапе, предшествующем размещению, оказывались весьма доходными. Котировки вырастали на десятки процентов, а иногда и в разы. Реализация долей в российских компаниях («Амтел», «Кузбассразрезуголь», IBS, Росбанк) на IPO и частных размещениях таких крупных международных игроков, как *Templeton*, *Merrill Lynch*, *JP Morgan*, *Citibank*, также свидетельствовала о выгодности подобных вложений. Так что инвестиционная идея вкладывать средства в компанию в период подготовки к публичному размещению имеет экономический смысл.

По оценкам инвестбанкиров, в будущем году объем IPO российских компаний превысит 50 млрд долларов.

Россия вышла на 134 место по уровню экономической свободы. «Самой свободной экономикой» остается Гонконг, свидетельствуют опубликованные результаты ежегодного совместного исследования американского «Фонда наследия» и газеты *The Wall Street Journal*. Бывший британский анклав, перешедший под юрисдикцию Китая по формуле «одна страна — две системы», лидирует в этом рейтинге четырнадцатый год подряд. «Мы намерены и впредь удерживать это положение», — заявил секретарь по финансовым вопросам местной администрации Джон Цзэн.

«Индекс экономической свободы» Гонконга авторы доклада оценили в 90,3 балла из 100. На втором месте — Сингапур с 87,4 балла, а замыкает первую тройку Ирландия (82,4). В десятку лидеров вошли также Австралия, США, Новая Зеландия, Канада, Чили, Швейцария и Великобритания.

Россия с показателем 49,9 балла в этом году оказалась на 134 месте — между Украиной и Вьетнамом. Китай получил 52,8 балла и находится на 126 позиции среди 162 стран и территорий мира, охваченных исследованием. Замыкают список Белоруссия, Иран, Туркмения, Мьянма, Ливия, Зимбабве, Куба и КНДР.

Рейтинг составляется специалистами на основе расчетов по десяти основным категориям, учитывающим степень экономических, торговых свобод, инвестиционной открытости, вмешательства государства в экономику, фактор коррупции и т. д.

В России появится еще одна вертикально-интегрированная нефтяная компания. Акционеры нефтяной компании «Альянс» и шведская *West Siberian Resources (WSR)*, имеющая российские активы, приняли предварительное решение об объединении компаний. По мнению экспертов, 60 % акций *WSR* после доэмиссии будут принадлежать акционерам НК «Альянс», а 100 % НК «Альянс» перейдут к *WSR*.

Это может быть уже третий случай создания полноценной вертикально-интегрированной нефтяной компании с российскими активами не после приватизации, а на рыночных принципах. Первой такой компанией стала «Русснефть», второй — *Sibir Energy*.

По оценке аналитиков, стоимость НК «Альянс» составляет сейчас примерно 1,4–1,6 млрд долл., текущая рыночная капитализация *WSR* — порядка 1 млрд долл.

Синергетический эффект от объединения *upstream*- и *downstream*-бизнеса будет выгодным обеим сторонам: хабаровскому НПЗ слияние позволит расширить возможности по привлечению финансов для реконструкции производства. Сегодня выход на нем убыточного мазута — один из самых высоких в России, порядка 37 %; для шведской *West Siberian Resources* слияние также будет иметь положительный эффект: дальнейший рост стоимости компании.

По мнению экспертов, переворотов на рынке от частных российских компаний в наступающем году ждать не приходится. Возможно, откроются новые перспективы перед управляющими

компаниями — в России разрешат создавать частные хедж-фонды. Но в целом тон будут задавать мировые лидеры вроде *Renault* или *Carrefour*, а также структуры, подконтрольные государству: Газпром, Сбербанк.

В 2008 г. *Renault* увеличит продажи в России в 9 раз и перепрыгнет в рейтинге иностранных производителей с 7 места сразу на 1-е. И это лишь самое маленькое следствие грандиозной сделки, которую *Renault* готовится провести в первой половине наступающего года. Речь идет о покупке блокирующего пакета акций АвтоВАЗа.

От *Carrefour* еще в 2007 г. многие ожидали ярких ходов. В информационной системе «СПАРК-Интерфакс» появились данные о зарегистрированном 6 апреля ООО «Карфур Рус», 99,9% которого принадлежит «Карфур Нидерланд Б.В.», зарегистрированной в Нидерландах. *Carrefour Group* — второй по величине розничный оператор в мире после американской *Wal-Mart* и номер один в Европе. Выручка компании за девять месяцев 2007 г. составила 66,7 млрд долл., число магазинов — 14576, из них на гипермаркеты приходится 1101 объект, но они генерируют более половины выручки *Carrefour Group* — в разных странах показатель колеблется от 50 до 65%.

Газпром становится крупнейшим инвестором. Ставка делается на электроэнергетику и минеральные удобрения. Обе отрасли потребляют газ в огромных объемах. После ликвидации РАО ЕЭС в июле 2008 г. под контролем газовиков окажется около 30% производства электроэнергии. Следующей целью Газпрома, по прогнозам аналитиков, является масштабная экспансия в минудобрения. Сблэзн получить контроль над отраслью велик: маржа от продажи 1000 м³ газа на внутреннем рынке составляет менее 5 долл., тогда как маржа от продажи удобрений, сделанных из этого газа, — около 50 долл.

Сбербанк имеет шансы стать банком года: мегапроект с кредитными карточками практически готов к запуску. Кроме того, в 2007 г. Сбербанк стал крупнейшим в мире продавцом дорожных чеков компании *American Express*.

В декабре 2007 г. Сбербанк России подписал соглашение о синдицированном кредите в размере 750 млн долл. США. Организаторами кредита выступили *The Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ, Ltd.*, *Barclays Capital*, *Deutsche Bank AG*, *DZ BANK AG Deutsche Zentral-Genossenschaftsbank*, *ING Bank N.V.*, *J.P. Morgan Plc* и *Sumitomo Mitsui Banking Corporation Europe Limited*.

Синдицированный кредит был привлечен в сжатые сроки и на рекордно низких ценовых условиях, несмотря на непростую текущую ситуацию на международных финансовых рынках. Это в очередной раз подтвердило высокое доверие к Сбербанку России со стороны международного банковского сообщества.

По данным Центра макроэкономических исследований (ЦМЭИ), наиболее доходным инструментом накоплений населения в 2007 г. оказались металлические счета, показавшие реальную рублевую доходность на уровне 13,66%. Основным фактором, повлиявшим на доходность всех инструментов сбережения, стала высокая инфляция, достигшая по итогам года 11,9%. В результате набор инструментов, позволивших населению уберечь сбережения от обесценивания, оказался крайне мал.

Причина столь высоких показателей кроется в беспрецедентном росте цен на золото, которые по итогам 2007 г. повысились с 517,8 до 654,7 руб./г, или на 26,4%. Успех с «металлическими» счетами разделили акции отдельных ПИФов, сумевших в условиях высокой волатильности фондового рынка обеспечить своим вкладчикам рост покупательной способности инвестиций до 40,12%.

Для инвесторов в московскую недвижимость прошедший год стал «холодным душем». После стремительного роста цен в предыдущие годы 2007 г. стал источником убытков для этого инструмента сбережений. Жилая недвижимость в Москве перестала быть привлекательным объектом инвестиций, обесценив вложения за год на 11,8%.

Высокая инфляция перечеркнула надежды вкладчиков защитить свои сбережения, размещенные на банковских депозитах. По выборке из 13 ведущих банков (Сбербанк России (*SBER*), Банк Москвы, Росбанк, «Уралсиб», Газпромбанк, Райффайзенбанк (Австрия), Альфа-Банк, ВТБ «Северо-Запад», банк «Возрождение», ВТБ 24, Ситибанк, банк «Петрокоммерц», Урсабанк) все банков-

ские депозиты, открытые в начале 2007 г., показали отрицательную реальную рублевую доходность независимо от выбранной валюты и сроков вложений. Наихудшие результаты продемонстрировали вклады в американской валюте.

Перед лицом мировой финансовой угрозы бизнесмены сохраняют свои оптимистические настроения — таков основной вывод Международного исследования бизнеса (*IBR*), который ежегодно проводится международной организацией Грант Торнтон Интернешнл. Результаты опроса владельцев бизнеса показывают, что, несмотря на большое количество публикаций в прессе, предрекающих глобальный финансовый кризис, 42% опрошенных бизнесменов делают оптимистические прогнозы относительно перспектив развития экономики своих стран. Данный показатель снизился только на три пункта по сравнению с предыдущим годом.

Россия занимает устойчивое положение среди убежденных оптимистов — разница между оптимистами и пессимистами в этом году составила 58% в пользу первых. Среди основных причин, объясняющих высокий уровень оптимизма, российские предприниматели называют общую экономическую обстановку (60%) и политическую ситуацию (30%), а также денежно-кредитную политику/процентные ставки (18%) и свою интуицию (12%).

В мире причины, объясняющие настрой бизнесменов, выстраиваются несколько иным образом: у оптимистов на первом месте общая экономическая ситуация (67%), далее кредитно-денежная политика/процентные ставки (29%), затем политическая ситуация (26%) и интуиция (24%).

Российские бизнесмены в своих прогнозах опережают среднемировые показатели по всем параметрам, кроме экспорта, а лидируют по двум: ожидания роста оборота — разница между оптимистами и пессимистами составила 80% в пользу ожидающих роста данного показателя (в мире 64%), и ожидания роста цен на продукцию/услуги — соответствующая разница составила 75% в России против 34% в мире.

Интерес представляет сравнение полученных результатов по городам. В России исследование проводилось в 11 городах, включая Москву, Санкт-Петербург, Екатеринбург, Нижний Новгород, Пермь, Владивосток, Самару, Новосибирск, Воронеж, Краснодар, Волгоград.

Наибольшее количество оптимистов относительно перспектив развития экономики страны среди предпринимателей Санкт-Петербурга (80%), наименьшее — в Москве (34%).

В наступившем году руководители ряда отечественных компаний столкнутся с новой головной болью — им придется в спешном порядке переименовывать свои детища, а, следовательно, и вносить изменения в учредительные документы. К прощанию с запоминающимися и уже раскрученными брендами коммерсантов обязывает новая четвертая часть Гражданского кодекса РФ, вступившая в силу 1 января.

Согласно этому документу, наименование коммерческой организации не должно содержать в себе полное или сокращенное официальное название родного государства, его субъектов, иностранных государств, производных от таких слов. Напомним, что раньше практически любая компания могла использовать в названии слова «Россия» и «Российская Федерация», уплатив в бюджет соответствующую пошлину. Теперь же такое исключительное право останется лишь за предприятиями, не менее 75% акций которых принадлежат государству или его субъекту. Наложено табу и на использование полных или сокращенных названий органов государственной власти и местного самоуправления, международных и межправительственных организаций, общественных объединений.

Возникнут проблемы и у фирм, чье наименование будет признано контролирующими структурами «противоречащим общественным интересам и принципам гуманности и морали», а также у организаций-тезок. Дело в том, что новая часть ГК РФ вводит запрет на использование одинаковых названий компаниями, занимающимися аналогичной деятельностью, даже несмотря на их разную организационно-правовую форму (ЗАО и ООО).

КАЛЕНДАРЬ МЕРОПРИЯТИЙ

Дата	Наименование, тема	Организатор	Место проведения	Телефон, факс
Семинары и конференции				
14 февраля	II Всероссийский форум безопасности бизнеса «Мировой опыт и экономика России»	Московское правительство	Москва, Государственный кремлевский дворец	Штаб Оргкомитета: тел./факсы: (495) 352 8325, 615 6454, 8(499) 612 7537, 8(499) 613 8785 E-mail: intert1@mail.ru
19–21 февраля	II Международный форум «Альтернативные инвестиции в России»	Институт Адама Смита	Лондон	Тел.: (495) 232 4060 Факс: (495) 232 4059 E-mail: moscow@adamsmithconferences.com
20–21 февраля	Международный транспортно-логистический форум «Логистика — 2008»	Газета «Ведомости»	Москва	Тел.: (495) 956 2536 E-mail: n.bondareva@vedomosti.ru
20–21 февраля	Семинар «Эффективное управление современной системой снабжения (управление закупками) на предприятиях и в организациях»	НОУ «ЮЛЕНТА»	Москва	Тел.: (495) 436 0550 (495) 436 0534 E-mail: ulenta@mars.rags.ru
21–22 февраля	Международный саммит директоров «Стратегия и развитие компании»	Global Events Group	Москва	Тел.: (495) 376 3315 (499) 161 9320 E-mail: info@ge-group.ru
21–22 февраля	Международная конференция «Стратегии управления финансами предприятий в России и СНГ»	MarcusEvans	Амстердам	Тел.: +44 20 3002 3036 Факс: +44 (0) 20 3002 3016 E-mail: natashaj@marcusevansuk.com
27–29 февраля	Ежегодная конференция «ЛИЗИНГ-ФОРУМ 2008: Россия, Украина и СНГ»	MarcusEvans	Рим	Тел.: +44 20 3002 3036 Факс: +44 (0) 20 3002 3016 E-mail: natashaj@marcusevansuk.com
3–5 марта	Семинар «Прямое инвестирование и венчурное финансирование: актуальные правовые, финансовые и практические вопросы»	Институт современного образования (ИНСО) и Юридический институт «М-Логос»	Москва	Тел.: (495) 771 5927 (495) 626 3074 E-mail: inso@inso.edu.ru

11 марта	В рамках 19-й международной выставки недвижимости MIPIM 2008 «Russia: Investment Course»	Газета «Ведомости»	Канны	Тел.: (495) 956 2536 E-mail: l.grishina@vedomosti.ru
17–24 марта	Семинар «Стратегическое финансовое руководство. Инструменты управления стоимостью компании. Международные стандарты финансовой отчетности (IFRS)»	Eurotraining Group PLC	Прага	Тел.: (495) 226 2468 Факс: (495) 624 0535 E-mail: info@eurotraining.ru
20–21 марта	V-я Ежегодная конференция «Управление коммерческой недвижимостью»	infor-media Russia	Москва	Тел.: (495) 514 1374 Факс: (495) 514 1375 E-mail: gladkih@infor-media.org ovchinnikov@infor-media.org cheredayko@infor-media.org
20–21 марта	IV Международная конференция «Управление Корпоративными Рисками в России и странах СНГ»	MarcusEvans	Франкфурт	Тел.: +44 20 3002 3036 Факс: +44 (0) 20 3002 3016 E-mail: natashaj@marcusevansuk.com
23–26 марта	VI Ялтинский форум стран СНГ «Кадровый менеджмент»	ООО «Приват-Консалтинг»	Ялта	Тел./факс: (+380 562) 36 5060 (+380 562) 36 5065 (+380 56) 231 9992 (+380 56) 370 2353 (+380 56) 373 7092 (+380 56) 373 7099 E-mail: office@pconsult.dp.ua
29 апреля	II-я Всероссийская конференция «Финансовые институты и бизнес: новые возможности»	Группа компаний «Кредитный и Финансовый Консультант»	Санкт-Петербург	Тел.: (812) 953 3844 E-mail: press@cfa.su

ОБЗОР ЛИТЕРАТУРЫ

Герман Саймон, Фрэнк Ф. Билстайн, Фрэнк Луби
Доля рынка и смерть бизнеса. Как управлять прибылью современной компании. — М.: Вершина, 2008

Невозможно одновременно увеличить долю рынка и прибыль. Сегодня увлеченность показателем доли рынка — одна из причин бедственного положения менеджмента. Завтра философия «доля рынка — это все» приведет к смерти бизнеса. Джек Уэлч из *General Electric* был одним из наиболее известных защитников показателя доли рынка в начале 80-х годов. А «Правила Джека Уэлча» — яркий пример великой управленческой идеи, время которой прошло. Современный мировой тренд — это отказ от погони за долей рынка ради создания более рентабельной и финансово устойчивой компании.

Авторы этой знаковой книги — гуру менеджмента — предложили четкое руководство по выживанию бизнеса в эпоху, когда меняются догмы. В книге обобщен опыт всем известных компаний (*General Motors, Starbucks*). Вы научитесь фокусировать усилия на прибыли, рассматривая долю рынка как средство достижения конечной цели, а не саму цель.

Книга поможет вам изменить представления о бизнесе, успешно конкурировать, оптимизировать стратегию маркетинга.

Эта книга посвящена памяти Питера Друкера и обязательна к прочтению для менеджеров, работающих на конкурентных рынках.

Джулиан Рош
Стоимость компании. От желаемого к действительному. — М.: Гревцов Паблишер, 2008

Красота — в глазах смотрящего. Ключ к оценке бизнеса заключается в умении взглянуть на компанию с точки зрения покупателя и оценить те конкретные выгоды и преимущества, которых он сможет достичь путем приобретения данной компании.

В этой книге Джулиан Рош, консультант с мировым именем, работающий с ведущими финансовыми институтами, включая Всемирный банк, приводит не только целый ряд известных методик по оценке бизнесов, но и указывает сильные и слабые стороны каждой из них, их возможности и ограничения, а также способы комбинирования данных методик с целью получения наиболее качественного результата.

«Стоимость компании. От желаемого к действительному» будет незаменимым руководством для всех специалистов в области финансов, которым периодически приходится решать задачи, связанные с оценкой стоимости бизнеса. В книгу также включен обзор доступных компьютерных программ, позволяющих осуществлять непрерывный мониторинг стоимости компании. Данное издание позволит Вам не только приобрести практические знания о динамике оценочных технологий, но и поможет достичь вершин мастерства в оценке стоимости бизнеса.

Рик Рикертсен
Выкуп бизнеса менеджерами. Проведение LBO сделок и покупка собственного бизнеса. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2008

Книга предлагает исчерпывающий обзор стратегий выкупа компании менеджерами. Идеи, проповедуемые автором, основаны на его собственном 15-летнем опыте работы в отрасли и подкреплены примерами успешных выкупов. В книге детально обсуждаются все стадии этого процесса, начиная с замысла и заканчивая выходом из сделки. Она раскрывает трудности и подводные камни, на которые можно натолкнуться в процессе выкупа компаний, предостерегает от типичных ошибок, вооружает читателя инструментарием, позволяющим

отобрать хорошие предложения, проанализировать ситуацию, выработать приемлемые условия финансирования, должным образом осуществить процедуру «дью дилидженс», заключить сделку и, когда наступит подходящий момент, успешно выйти из нее.

Книга рекомендована компанией *LBO Alliance* для топ-менеджеров и предпринимателей, тех, кто планирует продать и купить бизнес, а также для профессионалов в сфере выкупа, слияний и поглощений.

Harvard Business Review on the High-Performance Organization Эффективная организация. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2007

Чтобы добиться наивысшей результативности организации, менеджеры в любой отрасли должны уметь эффективно реализовать выбранную стратегию, учиться на своих ошибках и способствовать усилению сотрудничества и развитию творческого потенциала команды. Этот сборник содержит подборку лучших исследовательских работ, посвященных повышению эффективности деятельности предприятий разных отраслей.

Книга адресована руководителям всех уровней, специалистам по консалтингу, преподавателям и студентам.

Глен Арнольд

Руководство по корпоративным финансам.

Пособие по финансовым рынкам, решениям и методам. — М.: Баланс Бизнес Букс, 2007

Финансы являются основой для принятия корпоративных решений и языком лиц, принимающих эти решения. В данной книге шаг за шагом раскрываются принципы и методы управления корпоративными финансами и финансовыми рынками. Настоящее пособие дает полное определение управлению, основанному на стоимости, позволяет понять сущность слияний и поглощений, объясняет оптимальное коммерческое применение деривативов как инструментов управления рисками, знакомит с современными методами оценки инвестиций, а также дает краткий обзор современных финансовых рынков.

Александр Лузин

Ключевые концепции современного менеджмента.

Словарь управленческого революционера. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2007

В современном динамичном и глобальном мире бизнеса важно не только знать, что подразумевается под той или иной концепцией, но и уметь быстро понять, когда стоит применить ее и как это сделать максимально эффективно. Книга в занимательной и максимально доступной форме рассказывает о наиболее актуальных понятиях и концепциях менеджмента. Автор — международный консультант по управлению, член Американской академии менеджмента — делает особый акцент на человеческом потенциале, созидательном и честном партнерстве, важности удовлетворения клиентов, постоянном развитии, стремлении творить «невозможное».

Книга адресована руководителям компаний, специалистам в области менеджмента, а также преподавателям и студентам экономических вузов.

В. А. Ивлев, Т. В. Попова

ABC/ABM/ABB. Методы и системы. — М.: 1С-Паблишинг, 2007

В книге рассматриваются новые и не очень известные в России методы *ABC/ABM/ABB* (*Activity Based Costing/Activity Based Management/Activity Based Budgeting*). Цель применения данных методов — внедрить систему управленческого учета, основанную на действиях.

Практика многих западных и российских компаний показала, что методы учета, основанные на показателях производительности или объема выпуска, при которых большая часть суммарных затрат (накладные расходы) распределяется с использованием прямых затрат на оплату труда или машиночасов, являются неточными и стратегически бесполезными. Внедрение на предприятии управления на основе применения более точного отнесения издержек на бизнес-процессы и продукцию (услуги) является наиболее перспективным направлением проведения реорганизации деятельности предприятий.

В книге рассмотрены теоретические основы создания и вопросы практического применения процессной системы учета затрат (*ABC*-системы), системы расчета себестоимости продукции (услуг, клиентов, поставщиков), системы бюджетного управления (*ABB*-системы). Прикладные системы на базе *ABC/ABM/ABB*-методов составляют важнейший аналитический блок процессной системы управления предприятием. Большая часть работы посвящена применению специализированных программных продуктов *VIP-Costing* и *ARIS ABC* для разработки прикладных *ABC/ABM/ABB*-систем.

Книга будет полезна, в первую очередь, владельцам и финансовым директорам предприятий, уполномоченным по качеству, специалистам отделов контроллинга, бизнес- и системным аналитикам, а также специалистам по управленческому учету и информационным технологиям.

Тони Гранди

Рост бизнеса. Как создать стратегию, обеспечивающую сбалансированный рост и развитие компании. — М.: Эксмо, 2007

Сегодня многие компании обеспокоены проблемами роста. Но лишь немногие специалисты знают, как обеспечить динамичный рост своего бизнеса, как определить наиболее перспективное направление развития, где найти необходимые для этого средства. Автор этой книги подробно описывает основные шаги, которые необходимо предпринять для обеспечения сбалансированного роста. Прочитав эту книгу, вы узнаете, как найти собственный путь долгосрочного развития вашего бизнеса и выбрать наиболее подходящее время для реализации стратегии роста.

Книга предназначена для руководителей и собственников компаний, консультантов и преподавателей бизнес-дисциплин.

Джилл Рингланд

Сценарное планирование для разработки бизнес-стратегии. — М.: Диалектика, Вильямс, 2007

История планирования сценариев богата разнообразными событиями. На протяжении многих столетий люди пытаются принимать решения, касающиеся дня сегодняшнего, изучая варианты своего завтра. Если бы завтрашний день был более предсказуемым, количество таких вариантов оказывалось бы весьма ограниченным, а решения, принимаемые на их основе, имели бы неплохие шансы оказаться разумными. Однако в наше время завидным постоянством отличаются лишь сами перемены. А в мире, где «правила игры» переписываются едва ли не ежедневно, планирование напоминает скорее гадание на кофейной гуще, а не принятие разумных и обоснованных решений. Сложные времена требуют мощных и эффективных инструментов.

Книга «Сценарное планирование для разработки бизнес-стратегии» даст вам в руки такие инструменты. Возможно, кому-то такой подход покажется слишком «футуристическим», а потому несерьезным, однако такое впечатление будет ошибочным.

ОТ РЕДАКЦИИ

В начале 2008 года коммунальное хозяйство в России начало буквально взлетать на воздух, причем с пугающей частотой. Причина данных трагедий очевидна: изношенность инфраструктуры.

Удручающее состояние российского ЖКХ всегда было притчей во языцех, хотя это один из самых больших секторов экономики и чрезвычайно важное направление социальной политики в современной России.

Практически во все времена отношение к ЖКХ носило потребительский характер. Финансирование осуществлялось по остаточному принципу, накапливались долги, а качество услуг, оказываемых населению предприятиями ЖКХ, не соответствовало современным требованиям.

Сегодня мощности ЖКХ изношены до предела и нуждаются в обновлении. По данным Министерства регионального развития РФ в среднем по России около 30 % основных фондов ЖКХ уже полностью отслужили нормативные сроки. Износ основных фондов продолжает расти, повышая вероятность техногенных и экологических катастроф, угрожающих миллионам людей и сотням предприятий.

Выход из создавшейся ситуации, с точки зрения специалистов, в активном проведении реформы ЖКХ.

Действительно, ЖКХ сегодня — самая неразгосударствленная отрасль экономики Российской Федерации. Управление производством ЖКХ централизовано, почти не развита конкуренция. В отрасли сосредоточено много острых нерешенных проблем, требующих безотлагательного решения. Между тем многократные попытки реформирования сферы ЖКХ, предпринимаемые властью на протяжении последних лет, сталкиваются с трудностями при реализации и не приносят ожидаемых результатов.

Вместе с тем интерес к ЖКХ как сфере бизнеса велик. Не случайно иностранные инвесторы, в частности Европейский банк реконструкции и развития, более трети операций которого приходится на Россию, уделяет развитию малого и среднего бизнеса в сфере жилищно-коммунального хозяйства РФ особое внимание. С точки зрения главы ЕБРР Жана Лемьера, высказанной в ходе дискуссии в Парламентской ассамблее Совета Европы (ПАСЕ) о деятельности банка в текущем и прошлом году, «в области ЖКХ в России непочатый край работы».

Что думают о развитии российского ЖКХ отечественные специалисты?

О том, какова сегодняшняя ситуация в жилищно-коммунальном хозяйстве страны, в чем заключается суть реформы ЖКХ и где место в ней частного капитала, на страницах нашего журнала рассуждают к.э.н., руководитель Проектной группы ОАО РАО «ЕЭС России» по мониторингу ЖКХ, Первый заместитель Председателя Правления ОАО «РКС» **Брусникин Н. Ю.** и главный эксперт ЗАО «Агентство по прогнозированию балансов в электроэнергетике» **Басов В. П.**

*Гл. редактор журнала
Новашина Т.С.*

УДК 332.8

Брусникин Н.Ю., к. э. н., руководитель Проектной группы ОАО РАО «ЕЭС России» по мониторингу ЖКХ, Первый заместитель Председателя Правления ОАО «РКС»

РЕФОРМИРОВАНИЕ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО КОМПЛЕКСА: РЕАЛЬНОСТЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Внедрение элементов конкурентных рыночных отношений и привлечение частных инвестиций в отрасль — это основные цели, обозначенные на начальном этапе реформирования жилищно-коммунального хозяйства России (далее — ЖКХ). В силу воздействия различных факторов данные цели начинают частично реализовываться только сегодня. В рамках настоящей статьи рассматриваются текущая ситуация и перспективы реформирования коммунального хозяйства.

Особенности рыночных отношений в России

Компаниям, осуществляющим бизнес в России, в независимости от принадлежности к конкретной отрасли или степени конкуренции (монопольности) в соответствующем сегменте, приходится работать в условиях постоянного противостояния и борьбы с другими субъектами хозяйственной деятельности.

Казалось бы, это и есть та самая конкуренция, которая закаляет сильных и позволяет минимизировать издержки. Любая конкуренция характеризуется жесткими законами деятельности и постоянным отбором: на рынке выживает сильнейший. Однако важной характерной чертой конкуренции в России является использование административного ресурса как рычага воздействия на конкурентов. Зачастую административный ресурс является основным конкурентным преимуществом, обеспечивающим получение прибыли и рост доли рынка. В результате наблюдается ситуация, при которой компании действуют не в рыночной среде, а в среде искусственно созданной, как бы не-

зависимо друг от друга, а в роли «независимого арбитра» выступают представители власти, принимающие то одну, то другую сторону. Складывающаяся на базе административного ресурса бизнеса схема отношений неэффективна, в связи с чем может и должна подвергаться критике. Этого требуют здравый смысл и законы рынка.

Не секрет, что на западных рынках наблюдается иная ситуация. Компании, работая в рынке, конкурируя друг с другом, в то же время стараются максимально взаимодействовать друг с другом и государством, получая от этого взаимную выгоду. Западный рынок характеризуется активным использованием всевозможных форм сотрудничества: компании объединяются и действуют сообща. В западной практике известны такие формы сотрудничества, как саморегулируемые организации по видам деятельности, концерны, картели, синдикаты, тресты, холдинги, ассоциации и пр.

Необходимость и актуальность сотрудничества и объединения диктует сама логика бизнеса. Осознавая преимущества сотрудничества в последние два десятилетия на западных рынках прокатилась мощная

волна слияний и поглощений. Многие компании в мире существенно упрочили благодаря этому свое положение на рынках.

Спустя двадцать лет преимущества «здоровой» конкуренции и сотрудничества стали осознавать и ведущие российские управленцы. Все чаще компании объединяются в холдинги, сотрудничают в рамках некоммерческого партнерства, ассоциаций и саморегулируемых объединений. Также в России активно развивается сотрудничество между частными компаниями и государством.

Модернизация ЖКХ

Жилищно-коммунальный комплекс России развивался таким образом, что деятельность в сфере ЖКХ всегда находилась под контролем органов федеральной, региональной и местной власти. До настоящего времени существует такая система управления объектами коммунальной инфраструктуры, когда роли (обязанности) собственника, оператора, а также регулятора ЖКХ в большинстве случаев объединены в лице органов власти. Однако концентрация трех основных функций: владения, управления и регулирования ЖКХ в одном лице неэффективна, так как в системе управления отсутствует контрагент, цель которого — повышение экономической эффективности деятельности. В результате износ коммунальной инфраструктуры в настоящее время достигает 60 %.

В ходе реформирования отрасли функции владения, управления и регулирования в ЖКХ перераспределяются между государством и частными компаниями-операторами¹ (рис. 1), заинтересованными

в повышении эффективности деятельности, росте качества и надежности оказываемых услуг.

Частные операторы ЖКХ более эффективно, чем муниципальные компании решают задачи по повышению качества коммунальных услуг и обеспечению эффективности операционной деятельности, в том числе повышению уровня собираемости платежей за услуги ЖКХ, внедрению целевых программ по повышению операционной эффективности: сокращению издержек и уровня потерь, повышению уровня производительности труда и т.д.

Эта общемировая практика, доказавшая свою эффективность. Идея передачи объектов ЖКХ в управление или даже собственность частным структурам уже реализована во многих странах. Так, в Англии и Чили все системы водоснабжения и водоотведения принадлежат частным компаниям. Безусловно, встречаются менее радикальные модели прихода бизнеса в коммунальный сектор. В Германии предприятия ЖКХ передаются в уставный капитал АО в качестве вклада муниципалитета, причем обычно местные администрации за это получают от 50 до 100 % акций компании. Французская модель построена на арендных отношениях: муниципальный коммунальный комплекс отдается в управление частной компании на основании долгосрочного (до 30–50 лет) договора концессии. Концессионное соглашение может предусматривать право собственности инвестора на передаваемые объекты, но любое имущество подлежит безусловному возврату в государственную или муниципальную собственность по завершении срока договора. Концессионный опыт Франции насчитывает уже более трех столетий.

Модернизация системы управления ЖКХ в России, как и любое нововведение, сопровождается противодействием происходящим изменениям. В настоящее

¹ Частный оператор — коммерческая организация, управляющая имуществом коммунальной инфраструктуры и/или оказывающая услуги электро-, тепло-, водоснабжения и водоотведения, на основе договора аренды (концессии).

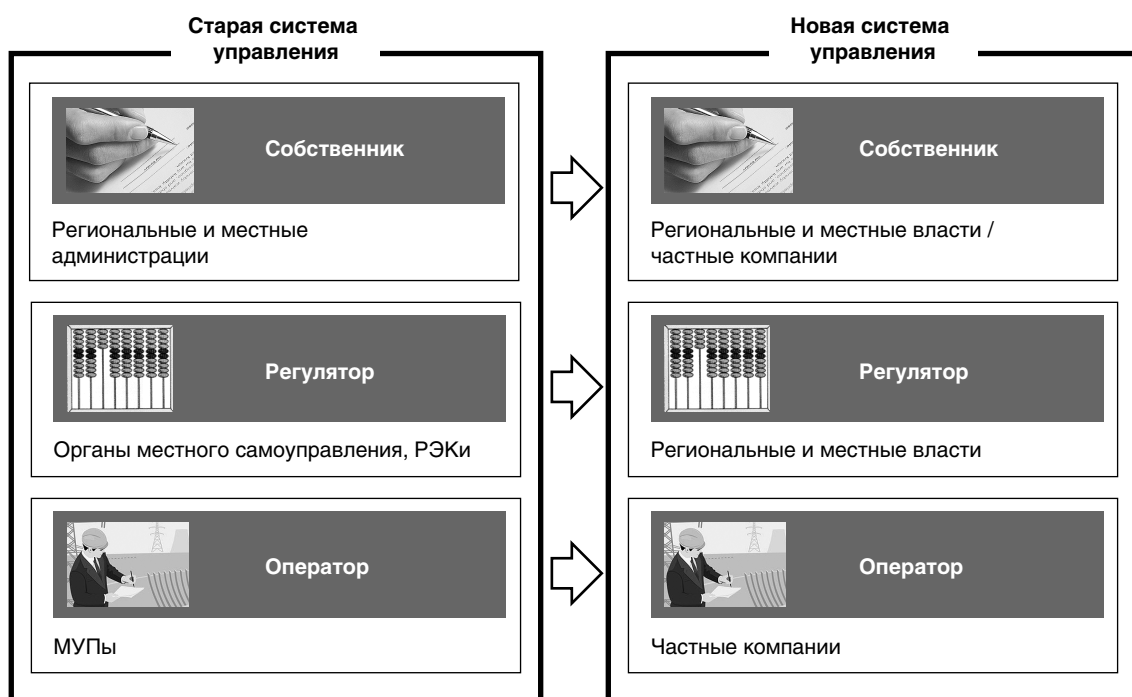


Рис. 1. Модернизация системы управления ЖКХ

время развитие бизнеса частными операторами в сфере ЖКХ зачастую сталкивается в регионах с противодействием со стороны региональных и местных властей в связи с частичным несовпадением интересов.

Власти заинтересованы в сдерживании роста тарифов, а частные операторы в получении прибыли. Органы власти заинтересованы в привлечении максимальных объемов инвестиций на максимальный срок, тогда как частные операторы заинтересованы в скорейшем возврате вложенных инвестиций. Властям нужны гарантии сохранения рабочих мест для работников МУП, а частные операторы заинтересованы в снижении издержек. Частным компаниям важно управление объектами ЖКХ в соответствии с принятой в рамках холдинга бизнес-моделью, а органы власти стремятся принимать непосредственное участие в управлении ЖКХ (рис. 2).

Однако, несмотря на различие интересов, при грамотном подходе властям и частным операторам, как показывает практика, удастся эффективно взаимодействовать в сфере ЖКХ на уровне регионов. В настоящее время, осознавая преимущества частных операторов перед МУПами, местные власти все чаще доверяют управление жилищно-коммунальным хозяйством частному бизнесу. По данным, которые приводят эксперты, доля частного бизнеса в ЖКХ в настоящее время в зависимости от региона составляет в среднем до пятидесяти процентов.

Доля частного бизнеса в жилищно-коммунальном комплексе России растет на 3–4% в год. Такой рост недостаточен для структурных изменений, целесообразных в этом сегменте экономики. Тем не менее происходит постепенное и уверенное движение к институциональным изменениям системы управления жилищно-коммунальным комплексом России.

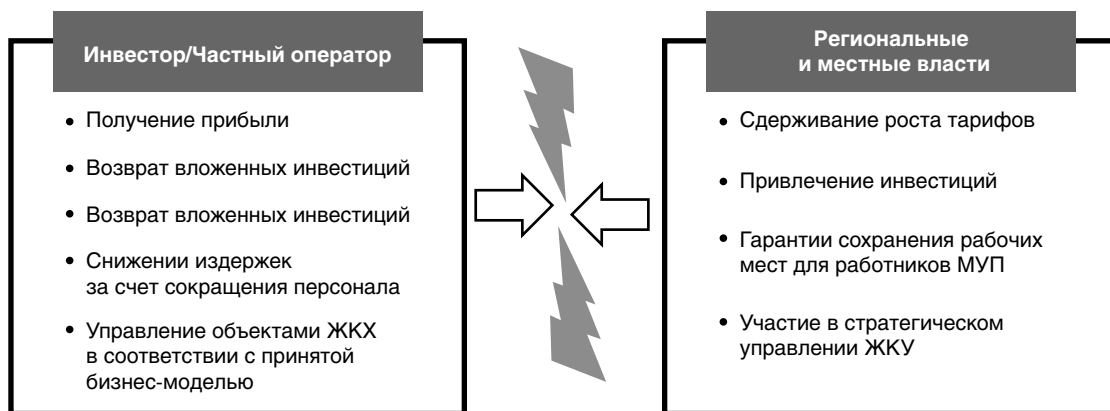


Рис. 2. Различные интересы в сфере ЖКХ

Развитие конкуренции в сфере ЖКХ

В 2003–2004 гг. при поддержке крупнейшего российского капитала в ожидании беспроblemного бизнеса проекты в сфере ЖКХ «росли как грибы»:

- в теплоснабжении: РКС (Ренова, РАО ЕЭС), ЦИТЭК (Газпром), Региональные коммунальные инвестиции (Базэл);
- в электроснабжении: РКС, Новогор (Интеррос), Региональные коммунальные инвестиции (Базэл), Металлэнергофинанс (Евразхолдинг);
- в водоснабжении и водоотведении: РКС, Новогор (Интеррос), Росводоканал (Альфа).

Однако большинство проектов «заглохли», столкнувшись с такими проблемами, как правовая незащищенность, краткосрочность формирования тарифов, износ коммунальной инфраструктуры, долги организаций коммунального комплекса, отсутствие и дороговизна процесса регистрации имущества и др.

Одной из главных целей реформы ЖКХ является создание конкурентной среды. Однако говорить о полноценной конкуренции в жилищно-коммунальном хозяйстве, безусловно, неправильно. Жилищ-

но-коммунальные услуги (далее — ЖКУ) нельзя рассматривать как рыночный, конкурентный товар, так как они являются общественным благом, имеющим исключительное и ничем не заменимое значение в обеспечении жизнедеятельности населения. Кроме того, технологической особенностью оказания жилищно-коммунальных услуг является исключительно сетевой способ доставки (отвода) ресурса, в результате чего поставщик всегда является монополистом по отношению к потребителю.

Тяжело говорить о полноценной конкуренции в отрасли, где основными субъектами хозяйственных отношений, как исторически сложилось, являются муниципальные унитарные предприятия (далее — МУП). Организации, имущество которых находится в муниципальной собственности и ограничено в обращении, не могут являться полноценными коммерческими субъектами, и к ним почти не применимы имущественные санкции.

Однако проявляются и положительные тренды. Развивается конкуренция за право управления коммунальным имуществом, конкуренция энергосбытовых компаний за крупных и средних потребителей, конкуренция за право быть гарантирующим поставщиком в регионе. Можно сказать,

что сегодня, несмотря на технологические и административные ограничения конкуренции, происходит внедрение элементов рынка в сфере ЖКХ.

Государственно-частное партнерство в ЖКХ

В условиях невозможности построения полноценной конкурентной среды в отрасли необходимо найти баланс в распределении основных функций между государством и частными компаниями в рамках государственно-частного партнерства².

Государство обязано обеспечивать надежность и качество предоставления услуг первой необходимости, регулирование отношений между всеми субъектами рынка ЖКУ, создавая равные условия, осуществлять ценовое регулирование посредством установления тарифов или их предельного уровня и определять потребителей, подлежащих обязательному обслуживанию. В то время как частные операторы ЖКХ призваны внедрять эффективные единообразные стандарты управления и способствовать привлечению инвестиций в жилищно-коммунальный комплекс России.

Можно выделить несколько основных моделей ГЧП в сфере ЖКХ с различной степенью участия частных компаний в управлении имуществом коммунального комплекса, характеризующихся различным уровнем распределения затрат между частным компонентом (тарифы) и государственным компонентом (субсидии). К таким моделям относятся консалтинг и управление, эксплуатационно-техническое обслу-

живание, аренда, концессия и создание регулируемой компании с собственностью на инфраструктуру. В рамках каждой конкретной модели эксплуатационные расходы, капитальные затраты и финансовые затраты частных операторов могут покрываться тарифами полностью или частично.

Наиболее перспективной и эффективной моделью ГЧП в сфере ЖКХ является использование концессионных соглашений. *Концессионное соглашение* — это договор между государством или муниципальным образованием и частным инвестором, согласно которому инвестор выступает в роли концессионера, а государство в роли концедента (рис. 3).

Сущность отношений при такой модели в том, что инвестор заключает соглашение с городом, по которому после завершения строительства он получает объект в доверительное управление на срок окупаемости, и за счет его эксплуатации возвращает вложенные средства. После того как он возмещает свои расходы и получает какой-то определенный заранее доход, объект возвращается городу. В результате город несет минимальную бюджетную нагрузку и может привлечь больше средств для развития инфраструктуры ЖКХ при этом оставаясь собственником объектов ЖКХ.

В настоящее время, однако, концессионные соглашения в сфере ЖКХ только начинают использоваться в связи с недоработанной нормативно-правовой базой.

Роль частных операторов в реформировании ЖКХ

Одной из основных целей реформирования ЖКХ является привлечение частных инвестиций в отрасль. На сегодняшний день потребность в инвестициях для модернизации инфраструктуры отрасли ЖКХ достигает 2 трлн руб. Привлечение необходимых объемов финансирования

² **Государственно-частное партнерство (ГЧП)** — механизм привлечения инвестиций в развитие федеральной инфраструктуры, основанный на разграничении влияния между частным капиталом и государством, в сферах бизнеса, которые традиционно находились в зоне ответственности государства.

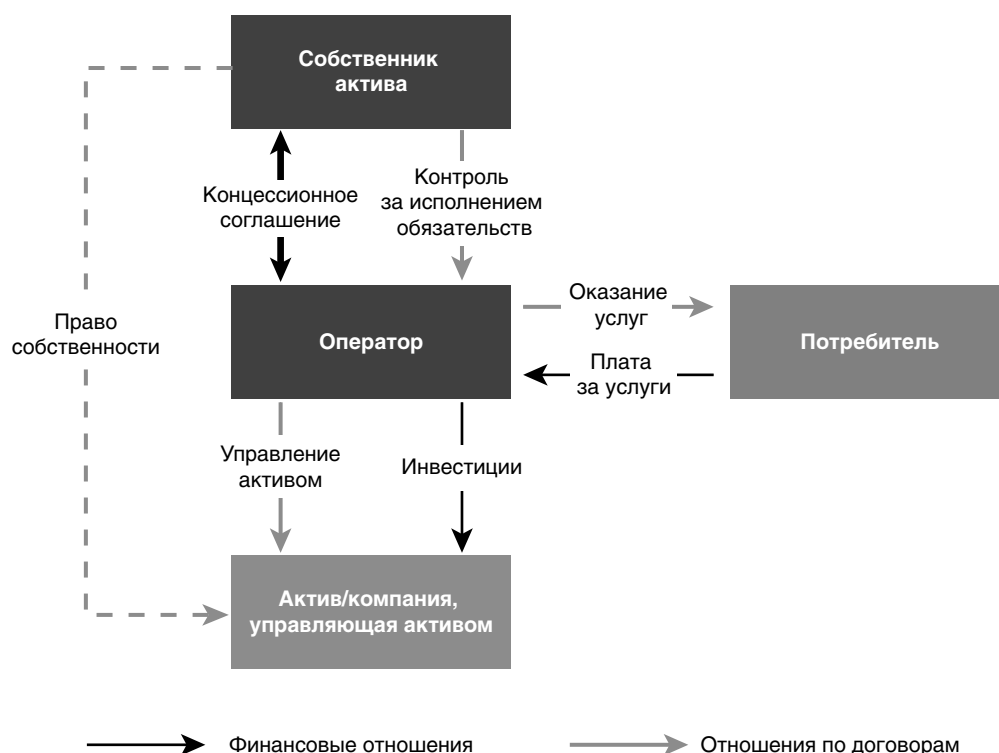


Рис. 3. Концессионная модель отношений

для модернизации и развития коммунальной инфраструктуры — это основная задача частных операторов.

Частные операторы ЖКХ также решают задачи по повышению качества коммунальных услуг и обеспечению эффективности операционной деятельности, в том числе увеличению выручки, повышению уровня собираемости платежей за услуги ЖКХ, внедрению целевых программ по повышению операционной эффективности: сокращению издержек и уровня потерь, повышению уровня производительности труда и т.д. (рис. 4).

Наряду с решением операционных вопросов, частные операторы разрабатывают и внедряют программы, направленные на стратегическую перспективу, т.е. расширение географии существующего бизнеса и рост количества потребителей, расширение продуктового ряда

и развитие бизнеса в смежных сегментах рынка ЖКХ, укрупнение бизнеса, определение источников финансирования инвестиционных программ, рост капитализации компании.

Частные операторы, начиная свою деятельность в такой социально-ответственной сфере, как ЖКХ, столкнулись и почувствовали на себе всю сложность проблем российского жилищного рынка, жилищно-коммунального хозяйства и государственной жилищной политики в России. Сегодня условия коммунального бизнеса еще сложнее. К административным барьерам добавились неопределенность «правил игры», на основе чего можно прогнозировать рост неплатежей и кризис ликвидности в отрасли.

Сложность задач, стоящих перед частными операторами ЖКХ, обусловлена условиями неопределенности. Неопреде-

 Производственно-технический аспект • Единый центр ответственности за качество и надежность предоставляемых услуг • Модернизация основных фондов • Обновление техники и технологий • Повышение квалификации производственного персонала	 Система управления • Единый центр стратегического и оперативного управления • Единые стандарты бизнес-планирования и управления • Программы сокращения экономически неоправданных издержек • Мотивация персонала к повышению эффективности функционирования	 Финансовый менеджмент • Единые стандарты финансового планирования и бюджетирования • Программы финансового оздоровления • Оптимизация и прозрачность финансовых потоков • Использование стандартных финансовых инструментов
---	--	---

Рис. 4. Инструменты работы частных операторов

ленность наблюдается в системе регулирования рынков тепловой и электрической энергии, а также в системе ценообразования на них. В совокупности с непредсказуемостью позиции местных властей в отношении развития жилищно-коммунального хозяйства в регионах это создает значительные риски³ в деятельности частных операторов.

Основные виды рисков деятельности частных операторов в сфере жилищно-коммунального хозяйства:

- риски оперативного управления — сопровождающие ежедневную деятельность частных операторов;
- технические риски — связанные с неисправностью оборудования и неэффективной организацией производственной деятельности;

- экономические риски — оказывающие непосредственное влияние на финансовые результаты деятельности частных операторов;

- социальные риски — связанные с выполнением частными операторами социально значимых функций, обеспечивающих жизненно важные потребности населения;

- политические риски — связанные с особенностями государственного и отраслевого управления, которые создают внешние ограничения в деятельности частных операторов со стороны органов власти;

- правовые риски — связанные с фрагментарностью и несовершенством существующего законодательства, не позволяющего установить эффективные «правила игры» в сфере ЖКХ.

К отдельной группе рисков относятся риски, связанные с инвестиционной деятельностью частных операторов в сфере жилищно-коммунального хозяйства. Эта категория рисков носит двойственный характер, так как на их возникновение оказывают влияние как внешние, так и внутренние факторы деятельности частных операторов.

³ Риск — поддающаяся измерению вероятность понести убытки или не получить выгоду в процессе осуществления деятельности. Риски характеризуются неопределенностью сферы деятельности (угроза — качественная характеристика среды), результатом (ущерб — количественная характеристика реализации угрозы) и вероятностью (возможность — количественная характеристика наступления результата).

Взаимосвязь реформ ЖКХ и «большой энергетики»

Решение бизнес-задач частных операторов ЖКХ осуществляется во взаимосвязке с процессами реформирования, происходящими в настоящее время в сфере «большой энергетики» и жилищно-коммунального комплекса и влияющими на функционирование жилищно-коммунального хозяйства (рис. 5).

Как известно, на сегодняшний день завершен этап структурной перестройки энергетики России. Созданы территориальные генерирующие компании (ТГК), оптовые генерирующие компании (ОГК), межрегиональные распределительные сетевые компании (МРСК) и сбытовые компании. Отношения с субъектами коммунальной энергетики выстраиваются на новых принципах, к которым адаптируются субъекты ЖКХ.

Дефицит электроэнергии в России к 2009 г. оценивается экспертами в объеме более 3000 МВт. К 2009 г. необходимые инвестиции для строительства новых энерго мощностей составят 120–130 млрд руб., а в ближайшие пятнадцать лет (до 2020 г.) ежегодная потребность энергетики в инвестициях будет составлять не менее 600 млрд руб., в том числе тепловой энергетики — 180 млрд руб.

В настоящее время ОАО РАО «ЕЭС России» разрабатываются программы по вводу в действие современных парогазовых установок (далее — ПГУ) на газовых и угольных электростанциях европейской части РФ, а также установки с новейшими высо-

коэффициентными технологиями на угольных электростанциях Урала и Сибири.

При этом значительной проблемой становится использование тепловой мощности действующих ТЭЦ, которая с 1992 г. уменьшилась по совокупности всей генерации в полтора раза при росте выработки низкоэффективных котельных и активном строительстве мелких теплоисточников. В результате, высокоэффективные парогазовые установки на Северо-Западной ТЭЦ, Сочинской ТЭС, Тюменской ТЭЦ-1, Ивановской ГРЭС и Калининградской ТЭЦ-2 не используются в полном возможном объеме по тепловой мощности. Это связано с тем, что развитие электро- и теплогенерирующих мощностей, осуществляемое энергетиками, требует дополнительных инвестиций в развитие теплосетевой инфраструктуры городов, находящейся под управлением муниципальных образований, которые не имеют финансовых возможностей для решения этой задачи. Инвестиционные механизмы финансирования изношенного сетевого хозяйства не развиты.

При этом экономическая эффективность от использования комбинированной выработки тепловой и электрической энергии теряется в изношенных тепловых се-

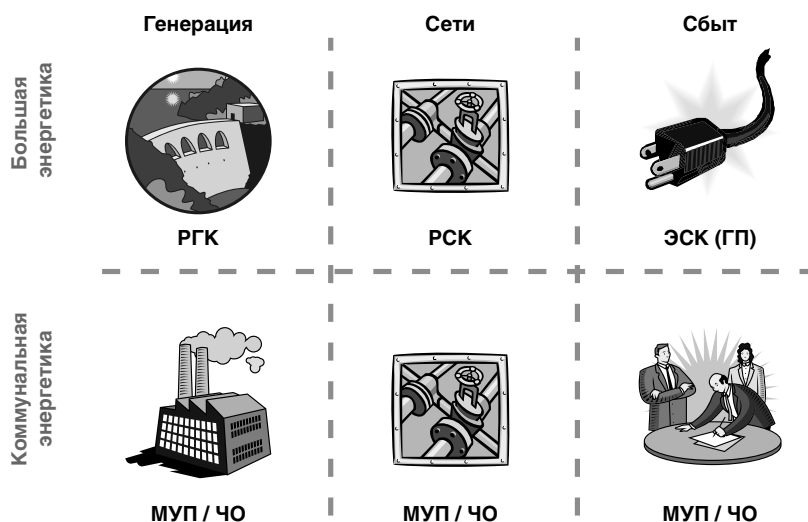


Рис. 5. Взаимосвязь большой и коммунальной энергетики

тях и разбалансированных системах отопления поселений, не определенных перспективными генеральными планами развития жилищного строительства населенного пункта. По данным экспертов, общая аварийность коммуникаций в тепловом сегменте резко (в разы) возросла и с 2000 г. начала расти в геометрической прогрессии, увеличившись за последние 6 лет в 10 раз. Тем самым состояние теплосетевого хозяйства поселений сводит на нет преимущества российской теплофикации, как значимой и признанной во всем мире технической идеи.

Инвестиции в «большую» тепловую энергетику в ближайшие годы планируются в первую очередь за счет привлечения частных инвесторов. Не менее масштабные инвестиции в развитие тепловой инфраструктуры муниципальных образований реально привлечь лишь с участием частных инвесторов при активной роли частных операторов сферы коммунальной энергетики.

Взаимосвязь реформы ЖКХ и реализации национальных проектов

Реализация приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье — гражданам России» явилась началом активного сотрудничества государства и частных операторов ЖКХ в решении проблем жилищно-коммунального комплекса России.

Примером сотрудничества государства и частных операторов ЖКХ является взаимодействие в рамках Федеральной целевой программы «Жилище» и входящей в ее состав подпрограммы «Модернизация объектов коммунальной инфраструктуры», которые являются одним из основных механизмов реализации национального проекта. Целью подпрограммы «Модернизация объектов коммунальной инфраструктуры» является создание условий для приведе-

ния жилищного фонда и коммунальной инфраструктуры в соответствие со стандартами качества, обеспечивающими комфортные условия проживания.

В.В. Путин в Послании к Федеральному Собранию в апреле 2007 г. сообщил об идее создания государственной корпорации «Фонд содействия реформированию ЖКХ». Некоммерческая организация в организационно-правовой форме государственной корпорации начала работу с 1 января 2008 г. Имущество фонда формируется за счет взноса РФ в размере 240 млрд руб., а также за счет доходов, получаемых фондом от размещения свободных денежных средств, и распределяется в регионах только на капремонт и переселение из ветхого жилфонда.

Для того чтобы получить деньги, регионам необходимо соответствовать 12 требованиям, ускоряющим реформу ЖКХ: увеличить долю частных организаций в сфере ЖКХ до 80%; долю ТСЖ — до 30%; выпустить нормативные акты по прекращению перекрестного субсидирования и т. д. Все регионы будут разбиты на пять групп в зависимости от финансового благополучия и будут вносить свою долю средств пропорционально суммам, выделяемым фондом.

Основными интересантами реализации приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье — гражданам России» являются региональные власти, Минрегион, Росстрой и Минпромэнерго, которые осуществляют взаимодействие с частными операторами ЖКХ. Технология взаимодействия частных операторов с органами власти в ходе реализации национального проекта в настоящее время до конца не отработана.

Сотрудничество в рамках реализации национального проекта частных операторов с местными и региональными властями осуществляется на базе договорных отношений и имеет свою специфику в каждом конкретном регионе деятельности операторов.

Федеральные органы власти привлекают представителей частных операторов к участию в заседаниях Межведомственной рабочей группы по приоритетному национальному проекту «Доступное и комфортное жилье — гражданам России» при Совете при Президенте РФ по реализации приоритетных национальных проектов, а также заседаниях Общественного совета по жилищной политике при Министерстве регионального развития РФ и общественных советов по реализации нацпроектов, создаваемых в регионах. В рамках заседаний происходит обмен мнениями и выработка согласованных решений о реализации мероприятий в рамках национального проекта.

Взаимодействие и обмен мнениями между заинтересованными участниками реализации национального проекта осуществляется также в рамках отраслевых и специализированных мероприятий и конференций.

В части определения будущих перспектив сотрудничества в рамках национального проекта для частных операторов большое значение имеет возможность экспертизы и формирования предложений к разрабатываемым законодательным и иным нормативным актам, относящимся к сфере ЖКХ.

Тарифная политика в сфере ЖКХ

В настоящее время тарифная политика в России в сфере ЖКХ осуществляется Федеральной службой тарифов РФ (ФСТ). ФСТ устанавливает различные предельные уровни тарифов в зависимости от уровня экономического развития и существующих потребностей развития мощностей для каждого конкретного региона. Тарифная политика должна строиться таким образом, чтобы уровень тарифов учитывал перечисленные факторы и покрывал экономически обоснованные затраты энергокомпаний.

В настоящее время предельные тарифы для частных операторов утверждает ФСТ до принятия федерального бюджета. Начиная с 2006г., ФСТ утверждает предельные уровни тарифов и для предприятий коммунальной сферы в регионах. Подобные механизмы необходимо использовать в регионах, для того чтобы принимаемые бюджеты учитывали пределы роста тарифов и предусматривали необходимые средства в бюджетах для финансирования бюджетных организаций и субсидирования населения.

Процедура установления тарифов на коммунальные услуги сегодня, безусловно, недостаточно прозрачна. Используется неэффективный принцип формирования тарифов «Затраты+», который не стимулирует снижение издержек. Хозяйствующий субъект формирует свою производственную программу и план ремонтов на будущий год. Плановая информация согласуется в Региональной энергетической комиссии (РЭК), в которой в соответствии с представленными данными формируются тарифы на будущий год с учетом предельных индексов. В основном урезаются затраты на текущие ремонты.

Непрекращающийся рост тарифов на коммунальные услуги сегодня связан в основном с ростом цен на топливо (газ, уголь, мазут), которое является основной составляющей себестоимости производства энергии. К 2011г. планируется либерализация цен на газ с 45 до 125 долл. за 1000 м³. Пока растут цены на энергоносители, неизбежен рост тарифов ЖКХ. Однако рост тарифов в перспективе можно снизить посредством внедрения системы тарифного регулирования на основе *RAB (Regulatory Regulatory Asset Base* — Регулируемая база активов), при которой тарифы устанавливаются на срок 5–7 лет, позволяют частным операторам снижать свои издержки в рамках данного периода и нивелировать тарифную нагрузку на население.

Для повышения привлекательности ЖКХ МЭРТ разработало проект постановления правительства, в котором предлагается внедрить метод *RAB* в сфере тарифообразования в коммунальном комплексе. Суть этого метода: инвестор вкладывает в бизнес, а потребитель возмещает в тарифе *RAB* через доход (% возврата) на вложенный капитал, рассчитываемый как фиксированный процент от *RAB*, соответствующий средневзвешенной стоимости капитала ($WACC = 10\text{--}12\%$) для компаний аналогов развивающихся стран.

Использование метода *RAB* в сфере тарифообразования в коммунальном комплексе по сравнению с методом «Затраты+» создаст ряд преимуществ как для частных инвесторов и операторов, так и для местных, а также региональных властей. Частные инвесторы и операторы получают приемлемый уровень доходности, сопоставимый с отраслями со схожими рисками, справедливый возврат на инвестированный капитал, гарантирование заданного уровня тарифа на среднесрочный период.

Местные и региональные власти в результате использования метода *RAB* в сфе-

ре тарифообразования в коммунальном комплексе получают приток инвестиций, возможность для потребителей оплачивать инвестиции в рассрочку на 5–7 лет, возможность планирования доходности инвестиций и экономической обоснованности планов капитальных вложений, а также максимальную прозрачность процесса тарифообразования.

Нормативно-правовая база в сфере ЖКХ

Несмотря на то, что к настоящему времени принято большинство необходимых нормативных актов, отношения по многим аспектам функционирования частных операторов в сфере ЖКХ до сих пор не регламентированы. Отсутствие законодательно закрепленных механизмов и «правил игры» в отрасли влечет за собой рост всевозможных рисков, оказывающих влияние на эффективность деятельности частных операторов (рис. 6).

К одной из основных проблем в области законодательства в сфере ЖКХ мож-

Не применяется!	Не разработан!	Не разработан!
ФЗ «О концессионных соглашениях»	ФЗ «О финансовом оздоровлении организаций коммунального комплекса РФ»	ФЗ «О теплоснабжении»
- не разработана подзаконная нормативно-правовая база - не проработан механизм возмещения инвестиций - запрет на залог концессионного имущества для обеспечения обязательств концессионера - отсутствуют гарантии прекращения концессии по субъективным основаниям	- предусматривает реструктуризацию долгов ОКК перед бюджетами и ГВФ и долгов бюджетов перед ОКК - кредиторская задолженность ОКК перед энергоснабжающими организациями и другими кредиторами и дебиторская задолженность других организаций перед ОКК по реструктуризации не подлежат	- не регламентированы отношения субъектов на рынках тепловой энергии - не закреплены преимущества развития централизованного теплоснабжения и комплексного развития коммунальных сетей - не закреплены преимущества использования когенерации

Рис. 6. Проблемы в области законодательства

но отнести неприменимость в сфере ЖКХ Федерального закона «О концессионных соглашениях». Недостатки закона исключают возможность использования инструмента концессионных соглашений частными операторами в сфере ЖКХ и тем самым увеличивают их риски, связанные с возможностью одностороннего расторжения контракта собственником актива и отсутствием гарантий возмещения инвестиций оператору.

Для успешной реализации мероприятий в рамках реформирования отрасли необходимо сформировать четкие «правила игры» в сфере ЖКХ, предусматривающие:

- долгосрочность имущественных и тарифных отношений;
- развитие рыночных механизмов в отрасли;
- повышение инвестиционной привлекательности сферы ЖКХ.

Необходима разработка, принятие новых и доработка существующих законодательных и иных нормативных актов для регулирования отношений в сфере ЖКХ.

«О теплоснабжении» — как правовой основы долгосрочных связей потребителей, поставщиков, собственников сетей; обеспечения надежности и качества теплоснабжения на базе преимуществ когенерации выработки электро- и теплоэнергии, оптимизации энергонагрузки ТЭЦ, централизованного теплоснабжения, комплексного развития коммунальных сетей; закрепления элементов конкуренции в теплоснабжении; оптимизации государственного регулирования, в том числе ценового, в данной сфере.

«Об особенностях имущественного оборота объектов коммунальной инфраструктуры» — как правовой основы для включения коммунальных объектов в рыночный оборот.

«Об инвестиционных соглашениях в сфере ЖКХ» — как правовой основы га-

рантированного возврата инвестиций инвесторам.

Необходимые подзаконные акты: правила регулирования и установления тарифов в ЖКХ и надбавок к ним, правила финансирования инвестиционных программ, новые стандарты качества услуг ЖКХ, правила заключения и условия концессионных соглашений в ЖКХ.

Инвестиционная привлекательность ЖКХ

В связи с отсутствием или частичной недоработкой ряда нормативно-правовых актов наблюдается отсутствие четких «правил игры» в отрасли, что отрицательно сказывается на инвестиционной привлекательности сферы ЖКХ для частных компаний.

В настоящее время долгосрочного кредитования в ЖКХ практически нет. В отрасль поступают средства лишь в виде долгосрочных кредитов ЕБРР и т.п., которые, по сути, не являются частными инвестициями, так как их возврат гарантирован местными властями. Компаний, ведущих сегодня частный бизнес в коммунальном секторе, единицы и их акционерный капитал закрыт для инвесторов.

За последние годы объем частных инвестиций в жилищно-коммунальное хозяйство в целом не превысил 10 млрд руб. При этом сфера ЖКХ в России является одним из самых быстроразвивающихся секторов государственно-частного партнерства.

Для эффективного привлечения частных инвестиций в отрасль государство должно способствовать минимизации рисков и осуществлять поддержку частным операторам: предоставлять государственные и муниципальные гарантии по инвестиционным проектам, выдавать бюджетные и инвестиционные налоговые кредиты, осуществлять прямые бюджетные инвестиции,

выпуск облигационных и целевых гарантированных займов, предоставлять субсидии, субвенции, размещать заказы для государственных нужд.

Интерес участия крупного частного бизнеса в реформировании ЖКХ обусловлен рядом причин (рис. 7). Во-первых, ЖКХ характеризуется стабильностью спроса на продукт: потребитель пользуется услугами ЖКХ постоянно, независимо от экономической и политической конъюнктуры, уровня доходов. Во-вторых, бизнес в сфере ЖКХ имеет большие возможности для развития: доступ к конечному потребителю создает потенциал для роста бизнеса за счет дополнительных услуг и доходов. В-третьих, бизнес в ЖКХ в настоящее время недооценен: стоимость бизнеса по сравнению с западными аналогами ниже на порядок.

И, наконец, основной причиной привлекательности ЖКХ для частного капитала является то, что бизнес в этой сфере становится прибыльным. Положительные результаты деятельности частных операторов в рамках ГЧП в регионах способствуют тому, что местные власти все чаще доверяют управление жилищно-коммунальным хозяйством частникам.

Однако, сравнивая модернизацию ЖКХ с реформой «большой энергетики», которая сейчас приближается к своему успешному завершению, можно выделить отдельные негативные особенности, наблюдающиеся в коммунальном хозяйстве. Это, во-первых, сложность реализации законодательно закрепленных предпосылок внедрения основ рыночных отношений в сфере ЖКХ и, во-вторых, несистемное вовлечение частного бизнеса в отрасль.



Рис. 7. Инвестиционная привлекательность ЖКХ

Интеграция коммунального бизнеса и «большой энергетики»

Наблюдающаяся сегодня интеграция коммунального бизнеса с генерирующими компаниями ТГК обоснована преимуществами, которые дает эффект масштаба, консолидация производственных мощностей, гарантированный объем отпуска тепловой энергии, снижение рисков и т.д. Построение интегрированных холдингов имеет много примеров в российской энергетике: ОАО «СУЭК», являющееся акционером ТГК-11, 12, 13, 14, ОАО «Кузбассразрезуголь» — акционер ОАО «Новосибирскэнерго» и ОАО «Бийскэнерго», проекты в сфере энергогенерации ОАО «Газпром», ОАО «НЛМК», ОАО «ММК», ОАО «ГМК Норильский никель».

Основным успешным примером интеграции коммунального бизнеса с генерирующими компаниями в России является ООО «КЭС-Холдинг», которое сформировало для себя четкую стратегию развития: присутствовать в двух ключевых сегментах рынка — иметь крупную долю в оптовом производстве тепловой и электрической энергии, а также в розничном бизнесе по снабжению потребителей теплом, водой, электричеством и газом. Так работают немецкие концерны *E.ON* и *RWE*. ООО «КЭС-Холдинг» последовательно движется по пути увеличения присутствия в ТГК-9, ТГК-5 и ТГК-6 до контрольного пакета. Второй сегмент — это ритейловый бизнес в виде РКС и газораспределительного холдинга — Газэкса.

Существующая российская и зарубежная практика показывает, что интеграция коммунального бизнеса с генерирующими компаниями ОГК и ТГК обоснована рядом преимуществ и является эффективной стратегией развития бизнеса в сфере энергетики.

ОАО «Российские коммунальные системы» входит в структуру энергетического КЭС-Холдинга, что дает возможность компа-

нии более грамотно планировать стратегию развития с учетом энергетических ресурсов территорий, устанавливать конструктивное взаимодействие с «большой» энергетикой, использовать возможности управления процессами генерации и распределения тепловой и электрической энергии. Интеграция коммунального бизнеса ОАО «РКС» с генерирующими компаниями ТГК КЭС-Холдинга обоснована преимуществами, которые дают эффект масштаба, консолидация производственных мощностей, гарантированный объем отпуска тепловой энергии, снижение рисков и т.д.

Развитие проекта ОАО «Российские коммунальные системы»

Проект ОАО «РКС» был создан в 2003г. практически по указанию высшего руководства страны как социальная нагрузка к процессу реформирования электроэнергетики, которую взяло на себя ОАО РАО «ЕЭС России». Участие в проекте также приняли Газпромбанк (25%), банк «Еврофинанс», «Ренова», «Интеррос», «Кузбассразрезуголь» и «Евразхолдинг», получившие по 10% акций. Однако большинство участников вышло из проекта. В настоящее время в проекте ОАО «РКС» остались только «Ренова» (ООО «КЭС-Холдинг» — 75%) и ОАО РАО «ЕЭС России» (25%).

На стадии создания суть проекта состояла в том, что ОАО «РКС» учредит в регионах дочерние структуры, которые в той или иной форме получают в управление местные предприятия ЖКХ. В начале проекта ОАО «РКС» планировало приступить к работе в одиннадцати регионах России. Однако прогнозы по заключению договоров с регионами и созданию региональных дочерних структур были превышены: к концу 2004г. были подписаны соглашения о сотрудничестве в сфере коммунальных услуг с администрациями 27 субъек-

тов и муниципальных образований и зарегистрированы 20 дочерних предприятий. ОАО «РКС» самостоятельно выбирало участников для своего проекта, так как желающих сотрудничать регионов было очень много. Во всех российских регионах работать ОАО «РКС» изначально не планировало.

Действительно, ОАО «РКС» приступило к работе не во всех регионах, в которых планировалось изначально. Власти некоторых из них по несколько раз меняли свою позицию. Ряд регионов (Москва, Санкт-Петербург, Нижний Новгород, Рязанская и Пензенская область, Красноярский край) заявили, что самостоятельно справятся с коммунальными проблемами. В ряде новых регионов ОАО «РКС» начал свою деятельность в 2005–2007 гг.

В начале своей деятельности ОАО «РКС» зачастую приходилось сталкиваться с непониманием со стороны местных и федеральных властей. Ряд руководителей городов, в которых должен был начать работать ОАО «РКС», заявили о своем выходе из проекта. Тогда регионы считали, что нет четких ответов на вопросы, что будет с тарифами и сохранят ли городские власти контроль над сетями. Была в этом и политическая составляющая: главы городских администраций в преддверии выборов отказывались от участия в проекте, чтобы продемонстрировать избирателям свою ответственность за ЖКХ.

Несмотря на трудности, с которыми пришлось столкнуться ОАО «РКС» в начале своей деятельности, компания является успешным первопроходцем в сфере реформы ЖКХ. Нынешний отопительный сезон для ОАО «РКС» уже пятый по счету. И если в начале своего существования компании приходилось сталкиваться с недоверием регионалов, то сегодня ситуация радикально изменилась. ОАО «РКС» является эффективной компанией и имеет свои ДЗО в 12 регионах страны, работает почти в 200 муниципальных образованиях.

По мнению ОАО «РКС», частные коммунальные компании сегодня становятся все более интересным контрагентом для государственных и муниципальных органов власти по целому ряду объективных причин. Одним из дополнительных стимулов стало то, что условием получения федеральных бюджетных средств определено обязательное участие негосударственных структур в обслуживании не менее 25 % объектов жилищно-коммунального хозяйства территории.

Практика деятельности ОАО «РКС» показывает, что бизнес в ЖКХ может быть рентабельным. ОАО «РКС» создано 29 мая 2003 г. В настоящее время ОАО «РКС» работает в Алтайском и Пермском краях, Амурской, Брянской, Владимирской, Кировской, Нижегородской, Свердловской, Тамбовской, Тверской областях, в Республике Карелия и Республике Удмуртия (рис. 8). Компания предоставляет комплексные услуги по электро-, тепло-, водоснабжению и водоотведению.

Объемы выручки и чистой прибыли компании в 2006–2007 гг. растут. По итогам 2006 г. совокупная выручка по группе дочерних и управляемых компаний ОАО «РКС» выросла на 80,4 % и составила 24 244,4 млн руб., чистая прибыль по группе компаний увеличилась более чем в 14 раз и составила 791,3 млн руб. Чистая прибыль предприятий, входящих в состав ОАО «РКС», в I полугодии 2007 г. выросла на 32 % по сравнению с аналогичным периодом 2006 г. — до 632,9 млн руб., а выручка — на 16,8 %, до 12,3 млрд руб.

Также наблюдается увеличение стоимости чистых активов компании в 2006–2007 гг. В 2006 г. балансовая стоимость чистых активов ОАО «РКС» увеличилась более чем в 2,7 раза по сравнению с аналогичным показателем 2005 г. и составила 1 183,4 млн руб.

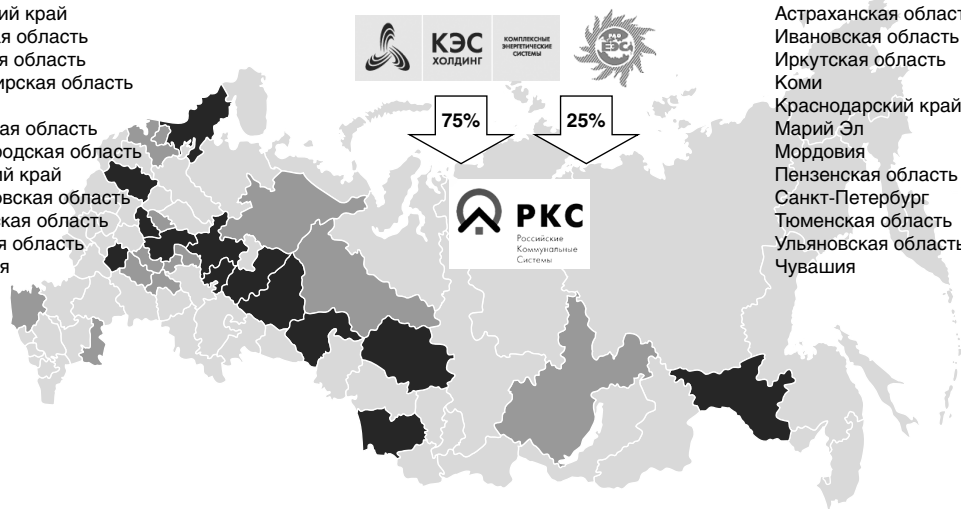
Во многом успешность бизнеса ОАО «РКС» — это результат работы профессиональной и компетентной команды ме-

Регулярный бизнес

Алтайский край
Амурская область
Брянская область
Владимирская область
Карелия
Кировская область
Нижегородская область
Пермский край
Свердловская область
Тамбовская область
Тверская область
Удмуртия

Перспективные регионы

Астраханская область
Ивановская область
Иркутская область
Коми
Краснодарский край
Марий Эл
Мордовия
Пензенская область
Санкт-Петербург
Тюменская область
Ульяновская область
Чувашия

**Рис. 8.** Инвестиционная привлекательность ЖКХ

неджер, пришедшей в ОАО «РКС» в 2005г. ОАО «РКС» и ЗАО «КЭС» в настоящее время являются самыми крупными частными операторами России в сфере жилищно-коммунального хозяйства. Компании, фактически, формируют стандарты деятельности в отрасли и создают новые модели функционирования ЖКХ в различных регионах страны. Кроме того, компании активно участвуют в формировании нормативной базы в сфере ЖКХ.

Деятельность ОАО «РКС» и ЗАО «КЭС» показывает, что крупным компаниям проще привлекать инвестиции в развитие жилищно-коммунального комплекса. Компании демонстрируют финансовую устойчивость и эффективно продвигают процессы модернизации жилищно-коммунального хозяйства России.

Инвестиционная деятельность ОАО «РКС»

В качестве успешных примеров инвестиционной деятельности ОАО «РКС» в регионах можно привести примеры работы

компаний во Владимирской и Брянской областях.

В коммунальную инфраструктуру Владимирской области в 2006г. ОАО «РКС» инвестировано 226 млн руб., план 2007г. — 238,8 млн руб. В результате инвестиций ОАО «РКС» в ЖКХ Владимирской области в 2003–2006гг. осуществлен ряд крупных проектов. Построены две газовые котельные: автоматизированная блочно-модульная котельная (7,15 МВт) в поселке Оргтруд и миникотельная (1,3 МВт) в микрорайоне Юрьевец. В электросетевом хозяйстве произведен текущий ремонт 120км линий электропередач, капитально отремонтирован 51 км, произведена реконструкция электрических сетей в г. Собинке, начато строительство ЦРП в г. Коврове. Полностью выполнен план по восстановлению тепловой изоляции труб и отремонтировано свыше 7 км, капитально отремонтировано около 8 км теплосетей. Заменено 19 км неизолированных электросетей на самонесущий изолированный провод, который снизил затраты на обслуживание, повысил качество и надежность работы сетей. Проведена модернизация 1,3 км ветхих тепловых сетей

бесканальным способом с применением труб со сроком эксплуатации более 25 лет.

В 2007г. ОАО «РКС» инвестировало в ЖКХ Брянской области около 110 млн руб. для реализации ряда инвестиционных проектов. 4 октября 2007г. завершилось строительство котельной в Советском районе г. Брянска (12,5 МВт), которая позволит ликвидировать 8 подвальных котельных и оптимизировать работу энергетического оборудования. В настоящее время проводится установка узлов учета тепловой энергии в котельных г. Брянска, что даст возможность улучшить учет энергоресурсов и оптимизировать работу теплоэнергетического оборудования. Также проводятся работы по оснащению многоквартирных домов приборами учета расхода электроэнергии в комплексе с современной автоматизированной системой контроля и учета, что позволит свести к минимуму потери электроэнергии. На 2007г. запланирована постройка 3 трансформаторных подстанций, реконструкция и модернизация 5 трансформаторных подстанций, постройка и реконструкция 11 км воздушных линий электропередачи и 2,5 км кабельных сетей. ОАО «Брянские КС» также принимает участие в софинансировании проектов в рамках федеральной подпрограммы «Модернизация объектов коммунальной инфраструктуры» Федеральной целевой программы «Жилище»: инвестирует объекты теплоснабжения на сумму капитальных вложений 32,6 млн руб., а также объекты электроснабжения на сумму 41,584 млн руб.

В связи с началом работы на новых территориях зимой 2007–2008гг. ОАО «РКС» обслуживает на 24 котельных и 830 км тепловых сетей больше, чем в прошлый отопительный сезон. Значительно (на 80%) увеличилось и подконтрольное группе водопроводно-канализационное хозяйство, что связано с передачей в оперативное управление ОАО «РКС» крупной пермской компании «Новогор-Прикамье».

Основной акцент в приоритетах и принципах ремонтной деятельности ОАО «РКС» делается на то, чтобы ремонтные работы перешли из разряда аварийно-восстановительных в категорию плановых, ведущих не только к снижению аварийности, но и к уменьшению себестоимости оказываемых услуг электро-, тепло- и водоснабжения.

По итогам 2006г. ОАО «РКС» была скорректирована структура ремонтных программ, а также проведена работа по согласованию с собственниками имущества увеличения запланированных на 2007г. объемов проведения работ капитального характера, выполняемых в счет арендной платы.

Общий объем средств, запланированных в 2007г. на проведение ремонтных работ (капитальный, текущий ремонт, реконструкция и модернизация объектов ЖКХ), составляет по группе компаний ОАО «РКС» 1,7 млрд руб., что больше уровня 2006г. на 19%. При этом в общем объеме ремонтных работ доля работ капитального характера возросла, так как капитальные ремонты гораздо эффективнее текущих.

В некоторых случаях ситуация такова, что даже проведение капитального ремонта малоэффективно и необходимы реконструкция, модернизация, техническое перевооружение, новое строительство, в том числе с закрытием существующих объектов, зачастую через реализацию инвестиционных мероприятий.

С целью повышения устойчивости функционирования коммунальной инфраструктуры в 2007г. продолжалась реализация инвестиционных проектов: появились новая котельная и тепловые сети в г. Брянске, выполнена реконструкция с переводом на газовое топливо двух котельных в Прионежском районе Республики Карелия, завершено строительство магистрального теплопровода в Нижней Туре Свердловской обл., закончена реконструкция котельных г. Благовещенска, комплексная модернизация тепловых сетей г. Владимира и электрических сетей во Владимирской области.

Перспективы реформирования ЖКХ

Для достижения целей реформирования ЖКХ — формирования рыночных отношений и привлечения инвестиций в отрасль — Правительство РФ сформировало ряд задач, в соответствии с которыми необходимо двигаться в двух направлениях: регулировать текущую ситуацию и развивать экономические отношения в отрасли.

Необходимо контролировать соблюдение участниками рынка действующего законодательства, исполнение органами местного самоуправления обязанностей по содержанию муниципальных объектов коммунальной инфраструктуры, осуществлять госрегистрацию прав на объекты коммунальной инфраструктуры, использовать ограничения на использование объектов коммунальной инженерной инфраструктуры не по назначению.

Также необходимо развивать отношения в отрасли в части приватизации муниципальных и государственных унитарных предприятий, финансового оздоровления организаций коммунального комплекса, введения комплексного планирования развития коммунальных систем, совершенствования и реализации концессионного законодательства.

Качественные изменения нужны в основном в законодательной отрасли. Однако законодательных мер недостаточно. Для того чтобы инвестиционные деньги пошли в отрасль необходимы концептуальные пере-

мены в экономике и идеологии жизнеобеспечения. Необходимо формировать институциональную среду, основанную на таких принципах, как:

- устойчивость экономических отношений (долгосрочные имущественные отношения, долгосрочные горизонты тарифных решений, законодательство, стимулирующее инвестиции);
- независимость от политических обстоятельств (выборы, переназначения политических лидеров, муниципальная реформа);
- общественная переоценка (энергия — это ценное общественное благо, конкурентное в предоставлении и ограниченное в потреблении; ЖКХ — это профессиональная сфера управления, за улучшение качества жизни домашних хозяйств должен платить потребитель).

Формирование эффективной институциональной среды в сфере ЖКХ позволит увеличить инвестиционную привлекательность и достичь главных целей реформирования отрасли — формирования условий конкуренции и привлечения необходимых инвестиций в коммунальный комплекс!

Литература

1. Партнерство бизнеса и государства в строительном комплексе и ЖКХ. Материалы круглого стола. — М. 2005. www.aergroup.ru
2. Брусникин Н. Ю. Вопросы инвестирования в сферу коммунальной энергетики на региональном уровне: проблемы и возможности. Материалы Форума «Кубань-2006». Сочи, 28–29 сентября 2006. www.regionalistica.ru

Статья поступила в редакцию 15.01.2008

N. Brusnikin, PhD (Economics), Head of OAO RAO UES Housing System Monitoring Project Think-Tank; First Deputy Chair of the Board of OAO RKS

UTILITIES AND HOUSING SYSTEM REFORMS: THE STATUS QUO AND THE PROSPECTS

The main objective determined at the first stage of the Russian utilities and housing system reforms is to introduce the market relations into the system and attract private investment. Different factors contributed to the lack of appropriate actions in the past. Some of the goals are reached today. The author of the article looks at the status quo in the system development and takes a look at the prospects of the housing system reform.

УДК 332.8

Басов В.П., главный эксперт

ЗАО «Агентство по прогнозированию балансов в электроэнергетике»

ЧАСТНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В КОММУНАЛЬНУЮ ИНФРАСТРУКТУРУ

Для субъектов рынка коммунальных услуг важнейшей целью является улучшение состояния инфраструктуры ЖКХ. По мнению специалистов, одним из наиболее эффективных средств для достижения этой цели является создание частных компаний, которые смогут приносить масштабные инвестиции в реабилитацию и развитие коммунального комплекса.

Вместе с тем в обществе бытуют устойчивые опасения, что приватизация и переход инфраструктуры в руки «недобросовестных лиц» могут лишить население гарантированной системы обеспечения жизнедеятельности.

По мнению автора статьи, когда речь идет о реализации прав собственности в отношении имущества коммунальной инфраструктуры, это вовсе не означает необходимости осуществления прямой передачи права распоряжения этим имуществом частному оператору.

Государство должно стать эффективным партнером по бизнесу

Масштабное увеличение объемов жилищного строительства в рамках реализации национального проекта «Доступное жилье» можно реально обеспечить не только развитием ипотеки, но и созданием необходимых инфраструктурных условий для развития строительства жилья и повышения качества предоставляемых коммунальных услуг.

Для модернизации коммунальной инфраструктуры государство намерено привлекать частных инвесторов.

Чем же может быть привлекателен коммунальный бизнес для инвесторов?

Во-первых, тем, что это стабильный спрос и непрерывная общественная потребность — потребитель постоянно поль-

зуется универсальными услугами коммунального комплекса.

Во-вторых, тем, что постоянный доступ к конечному потребителю всегда один из самых востребованных и дорогих коммерческих ресурсов.

В-третьих, это пока еще не рыночный бизнес, а потому в нем скрыты большие резервы рыночных новаций и новые возможности роста за счет дополнительных услуг и повышения их качества.

Однако частные инвесторы в коммунальный бизнес не спешат и не стоят в очереди в конкурсную комиссию муниципалитетов на сдачу своих инвестиционных предложений. Скорее наоборот, коммунальные проекты и муниципалитеты безуспешно ищут инвесторов.

Как известно, коммунальные активы имеют высокую капиталоемкость. Реализация серьезных проектов возможна лишь

с привлечением солидных инвесторов. Сегодня крупных операторов коммунальных сетей в стране единицы. Самые известные из них — ОАО «Российские коммунальные системы» и ЗАО «Комплексные энергетические системы». Однако даже крупные и устойчивые компании, имеющие большие собственные активы, не решаются на значительные инвестиционные вложения.

Во-первых, потому что, как оказывается при детальном рассмотрении, фактически нет серьезно проработанных проектов, квалифицированно просчитанных и всесторонне увязанных с утвержденными программами перспективного комплексного развития территорий.

Во-вторых, в коммунальной сфере несовершенное законодательство, фактически отсутствует рыночно ориентированное регулирование, особенно в сфере теплоснабжения, не соблюдается необходимый рыночный паритет прав и обязанностей сторон (власти, операторов и потребителей) по исполнению своих перекрестных обязательств, отсутствуют стандарты качества услуг, оказываемых потребителям естественно-монопольными субъектами.

Таким образом, в отрасли фактически еще только формируется необходимая рыночная, институциональная среда, позволяющая имитировать рыночную конкуренцию.

В этих условиях риски инвестиций в коммунальную инфраструктуру значительно превышают риски иных направлений движения капитала. Сейчас это прежде всего проявляется в неустойчивости имущественных отношений, непредсказуемости тарифных решений, зависимости от политических настроений и решений партнеров, политизации и социальных нагрузках, технологической отсталости основных фондов, высокой накопленной задолженности прошлых лет. Нейтрализация всего этого требует от инвесторов значительных, первоначальных единовременных вложений. При наличии естес-

венного, разумного рыночного риска для частного инвестора, прежде всего, важны вопросы охраны собственности, защиты инвестиций, приоритета права над администрированием. Однако ничего из этого сегодня фактически нет.

Между тем в обществе еще продолжают бытовать устойчивые опасения, что приватизация и переход инфраструктуры в руки «недобросовестных лиц» лишит нас системы обеспечения жизнедеятельности. Вместе с тем, когда мы говорим о реализации прав собственности в отношении имущества коммунальной инфраструктуры, то это вовсе не означает необходимости осуществления прямой передачи права распоряжения этим имуществом частному оператору. Действие объектов инфраструктуры невозможно остановить, переместить или разрушить без нанесения непоправимого вреда и серьезных последствий для всей территории. Сделать это незаметно для пользователей коммунальных услуг и вне ведома властей практически невозможно. Поэтому владение инфраструктурой — хлопотное и ответственное дело. Тот, кто решается на создание и поддержание в работоспособном состоянии частной инфраструктуры, охватывающей даже небольшую территорию, принимает на себя весь большой груз этой ответственности. К сожалению, мы сегодня имеем множество обратных фактов настоящей безответственности в отношении объектов инфраструктуры, доставшихся нам из прошлого. Речь идет о так называемых бесхозных электрических, тепловых, водопроводных сетях и других объектах инфраструктуры. Их бывшие хозяева — крупные предприятия и иные зачастую неизвестные организации, которые сегодня уже закрылись, а инженерные объекты и сети бесконтрольно бросили. Эти сети продолжают «худобедно» работать, обслуживаются без всякой легитимной основы и без необходимых средств. И это нас почему-то не пугает. Поэтому, когда мы опасаемся, что переход ин-

фраструктуры в руки гипотетических «недобросовестных лиц» лишит нас системы обеспечения жизнедеятельности, вопрос состоит на самом деле в другом. Вопрос заключается не в пустом декларировании ответственности власти за жизнеобеспечение на своей территории, а в организации такой ответственности, которая обеспечивает эффективное распоряжение имуществом инфраструктуры на всей муниципальной территории с тем, чтобы все объекты и сети были учтены, не было бесконтрольно и безнаказанно брошенных, технически запущенных. Сегодня же на большинстве муниципальных территорий инфраструктурное имущество не полностью учтено и даже не зарегистрировано, как того требует законодательство.

Поэтому, когда мы говорим о приватизации коммунального бизнеса, то речь прежде всего идет об изменении формы управления этим бизнесом. В собственность частному оператору, независимому от властей, передается лишь право владения и пользования коммунальным имуществом по договору аренды или концессии. Так вот, это право в условиях краткосрочных договоров аренды, практикующихся сегодня во многих случаях вынужденно, по причине отсутствия учета имущества, никак не защищено. Ожидать инвестиций в условиях этой неопределенности не приходится. Практика работы ОАО «РКС» в регионах со всей очевидностью показала зыбкость отношений, построенных на краткосрочных договорах. По таким основаниям, практически только лишь по-настоящему начавшись, была прекращена деятельность дочерних структур ОАО «РКС» в городах Архангельске, Воронеже, Волгограде.

Если принимать во внимание, что инвестиционные циклы при инфраструктурных капиталовложениях достаточно длительны, то срок аренды должен быть не менее срока окупаемости самого дорогостоящего и долгосрочного инвестиционного про-

екта с учетом доходности на вложенный капитал.

При этом одним из основных предметов договора при сдаче в аренду (или концессию) имущества коммунальной инфраструктуры может быть условие неснижения остаточного срока службы переданного имущества в течение всего срока действия договора ниже установленного по годам значения этого показателя.

Безусловно, в отношении управления имуществом коммунальной инфраструктуры не следует исключать любых комбинаций партнерства государства и частных инвесторов — это будет лишь укреплять взаимное доверие партнеров и доверие общественности к таким предприятиям, усиливать инвестиционные возможности таких проектов.

Механизмы государственной поддержки привлечения частных инвесторов

Инвестиции в развитие коммунальной инфраструктуры могут состоять из комбинированных источников: бюджетов, средств внебюджетных фондов, заемных и собственных средств частных операторов, тарифной выручки (амортизации).

Механизм обеспечения привлечения частных инвестиций формируется с помощью ряда инструментов (табл. 1):

- государственные гарантии риска инвестиций;
- субсидирование ставок по целевым кредитам;
- прямые бюджетные, внебюджетные финансовые ресурсы;
- собственные и заемные финансовые ресурсы частных инвесторов;
- амортизация в тарифной выручке;
- плата за присоединение к коммунальной инфраструктуре;
- инвестиционная составляющая в коммунальном тарифе.

Таблица 1

Механизм обеспечения привлечения частных инвестиций

Источники	Механизм обеспечения
ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ИСТОЧНИКИ	
Средства федерального бюджета	Гарантии. Субсидирование ставок по целевым кредитам
Средства бюджета субъекта Федерации	Гарантии. Субсидирование ставок по целевым кредитам. Прямые инвестиции
Средства бюджета муниципального образования	Гарантии. Субсидирование ставок по целевым кредитам. Прямые инвестиции
Средства внебюджетных фондов	Прямые инвестиции
ЧАСТНЫЕ ИСТОЧНИКИ	
Собственные средства подключаемых субъектов	Плата за присоединение
Собственные средства частных инвесторов	Прямые инвестиции
Кредитные ресурсы	Банковские кредиты. Облигационные займы и вексельные заимствования. Проценты за кредит в тарифе
Тарифная выручка	Амортизация. Инвестиционная составляющая в тарифе

При реализации долговременной инвестиционной программы для частного инвестора важно наличие долговременной тарифной перспективы и возможности заключения долговременных договоров с поставщиками ресурсов с установленной формулой цены. Заемные инвестиционные средства неизбежно придется покрывать за счет собственных источников. А собственные средства — это основной капитал и прибыль. Возмещение выплаты банковского процента на заемный капитал обеспечивает бюджетное субсидирование ставок по целевым инвестиционным кредитам и объемы средств, включаемые в тариф, для погашения процентов за кредит. При низкой прибыльности коммунального бизнеса возврат основной суммы самого кредита может быть обеспечен лишь путем бюджетных гарантий и/или обратного выкупа основных средств по окончании договора аренды. Не понимая механизма возврата заемных средств, ни один банк

не даст вам средства в заем. Заложить же собственные основные средства под инвестиционный кредит для общественных, коммунальных проектов не рискнет ни один частник.

Методика определения платы за присоединение объектов коммунальной инфраструктуры к соответствующим сетям должна предусматривать возмещение привлеченных инвестиций в объеме, покрывающем некоторую расчетную часть первоначальных затрат. Оставшаяся непокрытой часть инвестиций распределяется по последующим годам в виде инвестиционной составляющей тарифа с долей доходности на вложенный капитал на период окупаемости проекта.

Период окупаемости проекта целесообразно определять исходя из прогнозного уровня цен на недвижимость, анализа текущей доли расходов граждан на оплату коммунальных платежей от уровня их доходов и прогноза изменения этой

доли на перспективу, прогноза инфляции, предполагаемого роста экономики и доходов населения.

В условиях, когда в стране необходимы массированные инвестиции фактически в полное моральное обновление основного капитала коммунальной инфраструктуры, целесообразно максимально ослабить пути ежегодного тарифного регулирования коммунального сектора, чтобы освободить инициативу частного капитала. Для этого можно было бы использовать уже проверенный в условиях рыночной экономики метод регулирования инвесторов, основанный на доходности на инвестированный капитал (метод *RAB*).

Регулируемая база инвестированного капитала устанавливается перед началом долгосрочного периода регулирования на каждый год долгосрочного периода регулирования и основывается на анализе подконтрольных и неподконтрольных расходов инвестора с учетом согласованной и утвержденной инвестиционной программы. Подконтрольные расходы — это расходы, величина которых зависит от эффективности деятельности регулируемой организации, неподконтрольные расходы — это независимые от эффективности деятельности организации. Устанавливается период возврата первоначального и нового инвестированного капитала и рассчитывается возврат инвестированного капитала. В дальнейшем в течение периода действия тарифа регулятор в пределах неподконтрольных расходов в деятельность инвестора не вмешивается.

За период построения рыночной модели экономики мы убедились, что в условиях России очень плохо, когда бизнес не понимает намерения власти, а власти не понимают настроений бизнеса. Поэтому целесообразно укреплять частно-государственное партнерство и восстановить институт социально-экономического прогнозирования развития территорий на ос-

нове обмена информацией и согласования планов власти и бизнеса.

Инвестиционные проекты в коммунальную инфраструктуру должны быть привязаны к утвержденным программам комплексного развития территории и муниципальных образований. Без наличия таких программ федеральные ресурсы не должны выделяться, а региональные проекты в рамках федерального проекта «Доступное жилье» не должны рассматриваться. В связи с этим необходимо установить порядок рассмотрения и утверждения программ комплексного развития территорий и муниципальных образований. Вполне логична привязка условий выделения средств к темпам приватизации коммунального бизнеса. Выбор схемы финансирования реализации инвестиционных решений целесообразно проводить на основе Программы комплексного развития территории и увязывать ее с платежеспособным спросом потребителей, долей расходов граждан на оплату коммунальных платежей от уровня их доходов, состоянием регионального и муниципального бюджетов и другими макроэкономическими факторами.

В стране пока еще не в полной мере проявились условия возникновения множества центров роста, обеспечивающих равномерные темпы развития условий жизни на территориях. Плохим фактором для России является неравномерность развития территорий, особенно ряда районов Севера и Дальнего Востока, их высокая зависимость от средств федерального бюджета. Поэтому необходимо четче определить зоны приоритетных, стратегических, государственных интересов для целевого бюджетного подкрепления реализации конкретно проработанных инвестиционных программ улучшения условий жизни и деятельности там людей.

Поскольку при определении источников финансирования ограничителем всегда выступает доступность коммунальных

услуг для потребителей, целесообразно четче нормативно определить понятие доступности услуг, сделать его исчисляемым и расчетным.

Госгарантии и субсидирование ставок по целевым кредитам целесообразно предоставлять победителю (победителям) конкурса инвестиционных проектов по развитию коммунальной инфраструктуры на срок привлекаемых кредитов и займов для реализации коммунального инфраструктурного проекта.

Программы комплексного развития систем теплоснабжения муниципального образования

В условиях холодной России требуется уделять особое внимание коммунальным системам теплоснабжения. Ежегодно зима напоминает нам о серьезных проблемах, существующих в этой отрасли коммунального хозяйства. Большинство систем теплоснабжения в стране было создано в 50–60 гг. прошлого столетия. С конца 1980-х гг. серьезных капиталовложений в развитие и обновление теплового хозяйства не проводилось. Отсутствие Закона «О теплоснабжении» и других нормативных документов, регулирующих отношения в этой области, делает тепловой бизнес сегодня крайне рискованным для частных инвесторов. Неэффективность систем централизованного теплоснабжения муниципальных образований является одним из решающих факторов энергетической расточительности в стране.

В существующей системе отношений в теплоснабжении общегосударственный эффект когенерации (совместного производства тепла и электроэнергии в едином цикле), выражающийся в снижении объемов производства и потребления первичного топлива в стране, не достигается. А это означает дальнейший рост энерге-

тической неэффективности коммунального сектора и экономики в целом, рост потребностей натурального газа, рост теплового загрязнения и выбросов парниковых газов.

Крупные теплоэнергетические мощности ТЭЦ в отсутствие развитой теплосетевой инфраструктуры городов не загружены или используются только на часть своей располагаемой тепловой мощности. При этом удельные расходы топлива на ТЭЦ растут, что требует дополнительного расхода газа. Во многих случаях тепловая мощность замещается расходом электроэнергии на обогрев, что приводит к перегрузке электрических сетей, а при этом сопутствующее тепло ТЭЦ не утилизируется и выбрасывается в окружающую среду.

Постановлением Правительства РФ от 7 декабря 2005 г. № 738 утверждены Правила финансирования, определяющие порядок и условия привлечения на период до 2010 г. инвестиций в строительство новых электрических станций для предотвращения дефицита электрической мощности. Правила предусматривают предпочтительность строительства генерирующих объектов, осуществляющих производство электрической энергии с использованием новейших технологий, а это — установки паро-газового цикла ПГУ с возможностью когенерации электрической и тепловой энергии.

В соответствии с Постановлением № 738 реализация инвестиционных проектов осуществляется инвесторами за счет их собственных и (или) привлеченных, в том числе заемных, средств.

Возврат инвестированных средств осуществляется за счет платы за услуги по формированию перспективного технологического резерва электрической мощности, размер которой не включает средства, необходимые для осуществления платежей, вносимых исполнителем инвестиционного проекта в соответствии с договорами, необходимыми для осуществления его де-

тельности в сфере электроэнергетики и участия в оптовом и розничном рынках электрической энергии (мощности) в соответствии с законодательством об электроэнергетике.

При этом проработку вопросов использования тепловой мощности электростанций и инвестирования в строительство магистральных теплосетей Постановление вообще не предусматривает.

Проекты строительства новых теплоэнергетических мощностей целесообразно увязывать с инвестициями в развитие теплосетевой инфраструктуры на основе программ комплексного развития систем теплоснабжения муниципального образования. Для этого требуется принятие пакета законов «О теплоснабжении» и подзаконных актов, регулирующих отношения в тепловой энергетике, Правил разработки и утверждения программ комплексного развития систем теплоснабжения на основе программ социально-экономического развития территорий.

Государство может и должно стать эффективным коммерческим партнером коммунального бизнеса. Главное в том, что это партнерство должно строиться не на основе администрирования и силе власти, а на основе норм права и правил корпоративного поведения. При этом основной коммерческий интерес власти — не максимизация прибыли частной коммунальной компании в перспективе, а оптимизация совокупных затрат муниципального образования по организации качественной коммунальной услуги для потребителей при обеспечении, как минимум, простого воспроизводства основных фондов, развития при гарантиях доходности на вложенный капитал не ниже доходности по облигациям государственного займа, создания и поддержания стимулов сокращения неэффективных общественных издержек эксплуатации коммунальной инфраструктуры.

Статья поступила в редакцию 24.01.2008

*V. Basov, Chief Expert,
ZAO «Agency for Accounting Forecasts in Electric Power Supply System»*

PRIVATE INVESTMENT INTO HOUSING AND MUNICIPAL ENGINEERING INFRASTRUCTURE

The main requirement the end users of the housing and municipal engineering system have is to improve the system infrastructure. According to some experts, one of the best methods to be used to meet the requirement is to create privately owned companies that could bring large investments to the system and improve the system by making an overhaul of it.

Nevertheless, rank-and-file members of the local communities usually think that privatization of the system facilities and transference of the system into the «unclean» hands will bring about the inappropriate supply of the vital utility services.

According to the article author, when we speak about the housing infrastructure and utilities ownership type, we do not necessarily mean direct transference of the ownership rights to a privately-owned company.

ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК: НОВЕЛЛЫ АНТИМОНОПОЛЬНОГО ЗАКОНА



Если обратиться к антимонопольной практике развитых стран, то меры антимонопольного регулирования в них довольно жесткие, а антимонопольное законодательство является апробированным результатом весьма длительной правоприменительной практики.

Федеральная антимонопольная служба, как важный институт рыночной экономики, появилась в России пятнадцать лет назад. За этот период создано российское антимонопольное законодательство, направленное на поддержание конкурентной среды, противодействие монополизму и недобросовестной конкуренции. Вместе с тем процесс его совершенствования продолжается.

*По просьбе редакции журнала о новациях в антимонопольном регулировании на российском финансовом рынке рассказала начальник Управления контроля и надзора на рынке финансовых услуг Федеральной антимонопольной службы **Юлия Эдуардовна Бондарева**.*

Во многих зарубежных странах законодательство о конкуренции было исторической необходимостью. Мировая практика показала, что рынок не может нормально развиваться без антимонопольного регулирования. И Россия в этом не исключение. Российское антимонопольное законодательство базируется на нормах зарубежного права или является результатом отечественного нормотворчества?

Действительно, идея регулирования рынка сформировалась под давлением социально-экономических обстоятельств. Если обратиться к истории экономики, то первое, что мы вспоминаем, — это теорию Адама Смита о том, что «невидимая рука» рынка в стихийном взаимодействии множества воле его участников приведет рынок к равновесному состоянию, все расставит по своим местам. И участники рын-

ка, действуя в собственном интересе, в конечном итоге, работают на общее благо. Однако эта модель экономики в силу целого ряда объективных причин в какой-то момент начинает тормозить прогресс общества. Выясняется, что совершенной конкуренции в реальности нет. Вот из таких предпосылок вырастает необходимость антимонопольного регулирования. Впервые оно возникает в США. Предприниматели малого и среднего звена, надеясь защитить свой бизнес, потребовали от государства обуздать монополии, которые стремились поглотить или подчинить своему влиянию экономически независимых хозяйствующих субъектов. Эта борьба против трестов и привела к появлению в 1890 году первого в истории антимонопольного (антитрестовского) закона, полное название которого такое: «Закон, направленный на защиту торговли и про-

мышленности от незаконных ограничений и монополий», хотя принято его называть по имени сенатора Шермана, представившего этот закон в Конгрессе США.

Надо заметить, что основные принципы первого антитрестовского закона Шермана лежат в основе законов о конкуренции во всех странах, где они имеются. Нашли они свое отражение и в российском Законе о защите конкуренции. Что же касается различий, особенностей, то их немало. К примеру, за картельный сговор в США полагается не только крупный штраф, но и тюремное заключение. У нас — это административное правонарушение. С другой стороны, ни в ЕС, ни в США вы не встретите норм, запрещающих государственным органам власти принимать акты либо совершать действия, ограничивающие конкуренцию. У нас же, напротив, это одна из наиболее часто применяемых статей Закона о защите конкуренции. И так далее. Но сегодня принято говорить не о том, что разделяет, а, наоборот, о том, что сближает законодательство о защите конкуренции различных стран. Рынок все более раздвигает границы, и, соответственно, расширяются, так называемые географические границы конкуренции хозяйствующих субъектов, которые могут работать на территориях нескольких государств. Следовательно, актуальной является задача унификации норм, методик, подходов.

В зарубежной законодательческой практике, как правило, наблюдается оформление антимонопольного регулирования в виде отдельных законодательных актов.

Как известно, правовое регулирование конкуренции на товарном рынке и рынке финансовых услуг имеет существенные различия. Почему российское нормотворчество в сфере антимонопольного регулирования пошло по пути объединения норм различных законов в единый законода-

тельный акт, посвященный вопросам защиты конкуренции на всех рынках, включая и рынок финансовых услуг.

В Российской Федерации антимонопольное регулирование на финансовом рынке развивалось в особенных условиях становления и формирования рыночной структуры банковского и страхового секторов экономики, рынков ценных бумаг и иных видов финансовых услуг. Фактически большинство субъектов финансового рынка, как и вся его инфраструктура, создавались заново. По этим причинам первый российский антимонопольный закон (Закон РСФСР от 22 марта 1991 г. № 948-1 «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках») предусматривал исключение из применения этого закона для отношений, связанных с монополистической деятельностью и недобросовестной конкуренцией на рынках финансовых услуг.

Таким образом, до вступления в силу в 1999 году Федерального закона «О защите конкуренции на рынке финансовых услуг», финансовые рынки не подвергались системному контролю и надзору со стороны антимонопольных органов. В тот период (1991-1998 гг.) антимонопольное регулирование ограничивалось фрагментарным применением соответствующих норм банковского законодательства (ст. 32 Федерального закона «О банках и банковской деятельности») и подзаконных нормативных правовых актов.

Некоторые эксперты полагают, что отсутствие до 1998 года соответствующего регулирования конкуренции в банковском и финансовом секторах внесло свой вклад в финансово-экономический кризис 1998 г. (см., например, *OECD Journal of Competition Law and Policy*. OECD 1999, p. 45).

Развитие правоприменительной практики в течение нескольких лет после вступления в силу Федерального закона «О защите конкуренции на рынке финан-

совых услуг» позволило создать систему антимонопольного регулирования на финансовом рынке и подготовить условия для инкорпорирования норм этого закона в единый законодательный акт, посвященный вопросам защиты конкуренции на всех рынках, включая и рынок финансовых услуг. Разработка и принятие нового закона о конкуренции (Федерального закона от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции») — явление знаковое для финансового рынка. И дело здесь не только в том, что новый закон во многом изменил правовой режим в этой сфере. Вопрос первоначально стоял по-другому. Считалось, что из-за имеющихся различий в подходах к правовому регулированию отношений, влияющих на конкуренцию на товарном рынке и рынке финансовых услуг, объединение в одном правовом акте норм двух законов о конкуренции — задача, с юридико-технической точки зрения, трудновыполнимая. К этому следует добавить и существенные различия, относящиеся к экономической природе товарного и финансового рынков, что в немалой степени усложняло выбор и унификацию средств правового регулирования.

Несмотря на указанные сложности, законодатель, опираясь на общие правовые принципы, лежащие в основе антимонопольного регулирования на товарном и финансовом рынках, схожий режим контроля соблюдения правовых норм и на близкий по охвату перечень действий экономических субъектов, подлежащих запрету, сумел разработать единый федеральный закон о конкуренции. При этом следует отметить, что разработчиками в процессе законотворчества, по возможности, были учтены особенности подлежащих регулированию рынков, в том числе и финансового.

Особенностью нового антимонопольного закона является существенное обновление применяемого в нем понятийного

аппарата. В чем была необходимость введения новых понятий, ранее неизвестных российской конкурентной практике?

Действительно, изменения, коснувшиеся содержания базовых понятий антимонопольного законодательства имеют принципиальное значение. Сегодня еще рано говорить о том, насколько более точными, адекватными в правовой практике они окажутся по сравнению с прежними определениями. Однако уже сейчас ясно, что безусловным преимуществом нового закона является введение дефиниций понятий, ранее широко используемых правоприменительными органами, так сказать, по их собственному усмотрению. К примеру, «ограничение конкуренции». С применением этого понятия связаны серьезные правовые последствия для экономических субъектов, органов исполнительной власти и иных юридических лиц, на которых распространяется антимонопольное законодательство. Однако действующие ранее нормативные правовые акты не раскрывали содержания указанного понятия, что могло приводить к неоднозначным его трактовкам и проявлению субъективизма со стороны антимонопольных органов. В Законе о защите конкуренции приведен примерный перечень признаков ограничения конкуренции (п. 17 ст. 4), посредством которых теперь может быть раскрыто понятие «ограничение конкуренции».

Законодатель конкретизирует понятие «финансовая услуга», под которой понимается: «банковская услуга, страховая услуга, услуга на рынке ценных бумаг, услуга по договору лизинга, а также услуга, оказываемая финансовой организацией и связанная с привлечением и (или) размещением денежных средств юридических и физических лиц». Различие между старым и новым определением финансовой услуги заключается в том, что действующая редакция этой дефиниции содержит исчер-

пывающий перечень видов услуг, рассматриваемых как финансовая услуга. В то время как прежняя редакция определения понятия «финансовая услуга» не исключала возможности рассматривать в качестве таковой и иные услуги финансового характера. Понятие «финансовая организация» также раскрыто в Законе путем установления закрытого перечня организаций, в который, по сравнению с прежним составом, добавлен ряд новых лиц, в том числе: валютные и фондовые биржи, страховые брокеры, общества взаимного страхования, кредитные потребительские кооперативы, ломбарды.

Претерпело изменения и понятие «товарный рынок». Поскольку в Законе нет специального определения рынка финансовых услуг, то в предусмотренных законодательством случаях следует применять сформулированные в этом определении юридические подходы к этой экономической категории.

Впервые в законодательной практике в ст. 4 Закона о защите конкуренции даны определения «необоснованно высокой цены финансовой услуги» и «необоснованно низкой цены финансовой услуги», под которыми понимается цена, существенно отличающаяся от конкурентной цены финансовой услуги и (или) затрудняющая доступ на товарный рынок другим финансовым организациям, и (или) оказывающая негативное влияние на конкуренцию. Также введено в Закон понятие «конкурентная цена финансовой услуги», означающая цену, по которой финансовая услуга может быть оказана в условиях конкуренции. В целом нужно отметить, что Закон о защите конкуренции предусматривает наиболее полный по сравнению с предшествующими законодательными актами понятийный аппарат и правовой инструментарий для более эффективного применения норм, направленных на пресечение злоупотреблений финансовыми организациями доминирующим положением.

Законом изменено понятие доминирующего положения хозяйствующего субъекта. Каким образом будет определяться доминирующее положение финансовой организации на рынке?

Закон о защите конкуренции не определяет прямо условий признания доминирующим положением финансовой организации и не устанавливает непосредственно порядок установления доминирующего положения финансовой организации, относя эти вопросы к компетенции Правительства Российской Федерации. При этом, согласно ст. 5 Закона о защите конкуренции, порядок и условия признания доминирующего положения кредитной организации устанавливаются Правительством Российской Федерации по согласованию с Центральным банком Российской Федерации. Одновременно Закон вводит ограничения на возможность признания доминирующим положение финансовой организации, если ее доля на рынке не превышает минимальных пороговых величин, установленных в Законе специально для финансовых организаций. Так, в соответствии с ч. 7 ст. 5 Закона о защите конкуренции не может быть признано доминирующим положение финансовой организации, доля которой не превышает десяти процентов на единственном в Российской Федерации товарном рынке или двадцати процентов на товарном рынке, обращающийся на котором товар обращается также на иных товарных рынках в Российской Федерации. В настоящее время приняты соответствующие постановления Правительства Российской Федерации, которые определяют условия и правила признания доминирующим положением финансовой и кредитной организаций (Постановление Правительства Российской Федерации от 9 июня 2007 г. № 359 «Об утверждении Условий признания доминирующим положения финансовой организации (за исключением кредитной организации) и Постановление

Правительства Российской Федерации от 26 июня 2007 г. № 409 «Об утверждении Условий признания доминирующим положения кредитной организации и Правил установления доминирующего положения кредитной организации»).

Что касается вопроса злоупотребления доминирующим положением, то в отношении финансовых организаций в Законе о защите конкуренции наблюдается значительное увеличение числа прямых запретов по сравнению с прежним Федеральным законом от 23 июня 1999 г. № 117-ФЗ «О защите конкуренции на финансовых рынках». Дело в том, что новым Законом о защите конкуренции для финансовых организаций установлены такие же правовые положения в этой части, как и для всех остальных хозяйствующих субъектов, за исключением п. 1 и 7 ч. 1 ст. 10 Закона. Так, положения п. 1 ч. 1 ст. 10 Закона о защите конкуренции (запрет на установление, поддержание монопольно высокой или монопольно низкой цены товара) к финансовым организациям не применяется в силу установленных ст. 6 (Монопольно высокая цена товара) и ст. 7 (Монопольно низкая цена товара) исключений для финансовой услуги. Вместо этого в п. 7 ч. 1 ст. 10 Закона о защите конкуренции введено фактически без изменений положение из Федерального закона от 23 июня 1999 г. № 117-ФЗ «О защите конкуренции на финансовых рынках» о запрете на «установление финансовой организацией необоснованно высокой или необоснованно низкой цены финансовой услуги».

Мировой практике известны случаи, когда антимонопольные органы вмешиваются в отношения хозяйствующих субъектов, независимо от их размеров и рыночной власти, что нередко также приводит к ограничению конкуренции на рынке, но уже в результате действий самих регулирующих органов.

Можно согласиться с тем, что излишняя регламентация далеко не всегда полезна. Но какой может быть выход? Эволюция антитрестовской доктрины в США показывает, как при применении антитрестовских законов акцент смещается с вопросов справедливости в сторону оценки экономической эффективности. В качестве примера можно привести так называемые вертикальные соглашения, когда договоры между поставщиком и дистрибьютором с предоставлением исключительных прав на продажу товаров или услуг рассматривались как незаконные по сути. Но теперь при применении антитрестовского законодательства, правда, с некоторыми оговорками, они уже рассматриваются с учетом «правила разумного подхода». То есть в тех случаях, когда компания может доказать выгодность подобной сделки для потребителей, соглашение может быть признано законным. Строго говоря, «правило разумного подхода» у нас не применимо в силу различия правовых систем. Однако какие-то аналогии существуют. В связи с этим можно отметить появление в Законе о защите конкуренции «правила допустимости» отдельных действий (бездействий), которые по своей форме хотя и относятся к монопольной практике (злоупотребление доминирующим положением, ограничивающие конкуренцию, соглашения или согласованные действия, слияния и поглощения), но в силу тех или иных причин не создают угрозы конкуренции. Этот подход, так или иначе, применялся в юридических конструкциях Закона РСФСР от 22 марта 1991 г. № 948-1 «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках». В качестве примера можно указать на п. 2 ст. 5 (Злоупотребление доминирующим положением), которым предусматривалось, что в исключительных случаях действия (бездействие) хозяйствующего субъекта, указанные в п. 1 настоящей статьи, могут быть признаны правомерными, если хозяйствующий субъект до-

кажет, что положительный эффект от его действий, в том числе в социально-экономической сфере, превысит негативные последствия для рассматриваемого товарного рынка. В то же время Федеральный закон от 23 июня 1999 г. № 117-ФЗ «О защите конкуренции на финансовых рынках» допускал применение изъятий только в отношении отдельных сделок, подлежащих антимонопольному контролю. Никакие виды монополистической деятельности финансовых организаций в форме злоупотреблений доминирующим положением или ограничивающих конкуренцию соглашений либо согласованных действий не попадали под освобождение от применения соответствующих норм закона. Однако этот Закон содержал примерный перечень соглашений или согласованных действий, которые не подлежали запрету. В новом Законе о защите конкуренции «правило допустимости» направлено прежде всего на изъятие из применения Закона тех действий, соглашений и сделок, которые не способны в значительной степени повлиять на ограничение конкуренции. При этом не могут быть признаны допустимыми соглашения и согласованные действия прямо указанные в ч. 1 ст. 11 Закона. Это соглашения, которые создают наибольшие проблемы для рыночной экономики, так как препятствуют конкуренции в области ценообразования и объемов выпуска и реализации продукции, ограничивают доступ на рынок новых конкурентов, осуществляют раздел рынка на сферы влияния и т. д. Вместе с тем соглашения могут быть посвящены и другим вопросам, например, качеству предоставления финансовых услуг, разработке и применению общих стандартов, совместным научно-исследовательским работам и т. д. Воздействие таких соглашений на конкуренцию неоднозначно, поскольку многое зависит от конкретных обстоятельств. Поэтому в соответствии с ч. 1 ст. 13 Закона о защите конкуренции такие соглашения при

соблюдении определенных условий могут быть признаны допустимыми. Более того, в силу ч. 2 этой статьи Правительство Российской Федерации по предложению федерального антимонопольного органа вправе определять «общие исключения» в отношении соглашений и согласованных действий, указанных в ч. 2 ст. 11 «Закона о защите конкуренции».

Какие послабления предусматривает новый Закон для так называемых вертикальных соглашений?

«Вертикальные соглашения», под которыми в Законе о защите конкуренции (п. 19 ст. 4) понимаются соглашения между хозяйствующими субъектами, которые не конкурируют между собой, один из которых приобретает товар или является его потенциальным приобретателем, а другой предоставляет товар или является его потенциальным продавцом, также подпадают под запреты, установленные ст. 11 этого Закона. Одновременно к ним применяется «правило допустимости» в том же порядке, что и к «горизонтальным» соглашениям и согласованным действиям. Кроме того, согласно ст. 12 Закона допускаются «вертикальные» соглашения между хозяйствующими субъектами, доля каждого из которых на любом товарном рынке не превышает двадцати процентов, либо если эти соглашения являются договорами коммерческой концессии. Однако указанные положения ст. 12 не применяются к «вертикальным» соглашениям между финансовыми организациями. Этими, а также положениями ч. 9 ст. 35 нового Закона о защите конкуренции в отношении соглашений между финансовыми организациями устанавливается более жесткий правовой режим по сравнению с соглашениями между хозяйствующими субъектами, работающими на собственно товарном рынке. Так, в силу упомянутой ч. 9 ст. 35 Закона о защите конкуренции финансовые орга-

низации обязаны направлять в федеральный антимонопольный орган уведомления обо всех соглашениях, достигнутых в любой форме между ними или с органами исполнительной власти, органами местного самоуправления, а также с любыми организациями, за исключением трех типов соглашений, а именно:

- соглашений между финансовыми организациями, имеющими в совокупности долю на товарном рынке менее норматива, установленного Правительством Российской Федерации;
- соглашений, являющихся договорами о предоставлении финансовых услуг;
- соглашений, являющихся договорами, заключаемыми финансовой организацией в процессе обычной хозяйственной деятельности.

Порядок и сроки представления уведомлений определены ч. 10 и 11 указанной статьи. Предусмотренная Законом о защите конкуренции процедура государственного контроля за ограничивающими конкуренцию соглашениями финансовых организаций устанавливает исключения для больших групп договоров, которые по природе своей не могут рассматриваться как антиконкурентные. К таковым, как уже отмечалось, относятся договоры о предоставлении финансовых услуг. Что же касается другой группы соглашений, то поскольку в Законе не содержится условий отнесения их к категории договоров, заключаемых «в процессе обычной хозяйственной деятельности», что является основанием для их освобождения от процедуры обязательного уведомления, то это может означать лишь одно — такие договоры должны распознаваться без специальных на то указаний. Следовательно, к ним могут относиться договоры, опосредующие хозяйственную деятельность финансовой организации. В частности, с учетом сложившейся практики договорами, заключаемыми в процессе обычной хозяй-

ственной деятельности, принято считать осуществление сделок, предусмотренных уставом хозяйствующего субъекта, а также направленных на удовлетворение текущих хозяйственных нужд (см., например, п. 5 Информационного письма Президиума ВАС России от 13 марта 2001 г. № 62).

В отношении страховых компаний к договорам, заключаемым в процессе обычной хозяйственной деятельности, можно отнести договоры, опосредующие предоставление страховой услуги. Так, согласно Информационному письму от 28 ноября 2003 г. № 75 Президиума ВАС Российской Федерации «Обзор практики рассмотрения арбитражными судами споров, связанных с исполнением договоров страхования», расходы страховщика, направленные на определение размера убытков, относятся к обычной хозяйственной деятельности страховщика. Следовательно, соглашение страховщика с экспертом можно отнести к договорам, заключаемым в процессе обычной хозяйственной деятельности.

В отношении кредитных организаций к категории сделок, заключаемых в процессе обычной хозяйственной деятельности, помимо собственно банковских операций, можно отнести такие сделки, как договор финансирования под уступку денежного требования, договор займа, договор поручительства, договор доверительного управления имуществом и т.п. Кроме того, к категории соглашений, заключаемых в процессе обычной хозяйственной деятельности, следует также относить договоры, связанные с обеспечением функционирования финансовой организации. Например, трудовой договор, договор подряда, договор с рекламным агентом, договор аренды помещения, договоры по оплате коммунальных услуг и канцелярских принадлежностей и т.п.

С учетом сложившейся практики можно обозначить соглашения, которые не относятся непосредственно к обычной хозяй-

ственной деятельности финансовой организации и о которых, в соответствии с требованиями ч. 9 ст. 35 Закона о защите конкуренции, необходимо уведомлять ФАС России. В частности, это разного рода генеральные соглашения, договоры о сотрудничестве, которые заключаются кредитными или страховыми организациями с контрагентами — юридическими лицами по вопросам кредитования или страхования физических лиц — покупателей товаров этих контрагентов — юридических лиц. Также уведомительный порядок распространяется на соглашения финансовых организаций с органами исполнительной власти или органами местного самоуправления о взаимодействии (сотрудничестве) при реализации региональных программ, привлечении к обслуживанию в финансовых организациях предприятий и организаций, расположенных на территориях, подведомственных этим органам исполнительной власти или органам местного самоуправления.

Одной из серьезных задач органов власти различных уровней является формирование конкурентной среды. Вместе с тем российская практика свидетельствует о том, что зачастую при определении финансовых организаций, привлекаемых для осуществления отдельных операций, те же самые органы создают реальные ограничения конкуренции на рынке.

Антимонопольные правила конкурсных процедур отбора финансовых организаций при предоставлении услуг органам власти претерпели в новом Законе значительные изменения (ст. 18). Федеральный закон «О защите конкуренции на рынке финансовых услуг» (ст. 13) возлагал обязанность на органы власти различных уровней проводить конкурсный отбор финансовых организаций, привлекаемых для осуществления отдельных операций со средствами соответствующего бюджета.

Арбитражная практика показала неоднозначность трактовки понятия «отдельные операции со средствами бюджета» в отношении финансовых услуг страховых компаний, кредитных и иных финансовых организаций. Расследования антимонопольных органов в отношении отдельных субъектов естественных монополий и государственных внебюджетных фондов в части ограничения конкуренции на рынке финансовых услуг проявили необходимость применения прозрачных конкурсных механизмов к деятельности таких субъектов при заключении ими договоров с финансовыми организациями. Редакция ст. 18 расширяет перечень лиц, на которые возлагается обязанность осуществлять отбор финансовых организаций путем проведения открытого конкурса или аукциона — помимо органов власти такая обязанность возложена на субъекты естественных монополий и государственные внебюджетные фонды. Законодатель определяет закрытый перечень финансовых услуг, которые оказываются финансовыми организациями, отобранными на конкурсе или по итогам аукциона. При этом отбор финансовых организаций должен осуществляться в соответствии с положениями Федерального закона о размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд.

Любой развивающийся рынок отличается, как известно, высокой степенью активизации процессов концентрации. Россия в этом процессе не является исключением. К примеру, в российской банковской системе сегодня сто крупнейших банков контролируют 83,5% активов. При этом, по мнению аналитиков, процесс экономической концентрации у нас еще только начинается.

Понятие экономической концентрации в целях антимонопольного регулирования применяется для характеристики реле-

вантных рынков с точки зрения состояния конкуренции. При этом используются различные индикаторы, например индекс Герфиндаля-Гиршмана. Антимонопольные органы рассчитывают в процентах доли, в частности, банков на рынке тех или иных услуг и из этих долей складывается общая картина конкуренции и концентрации рынка. Для наглядности можно привести такие данные.

Федеральный рынок депозитов физических лиц (привлечение средств до востребования и на определенный срок) характеризуется высокой концентрацией. На этом рынке банковские услуги осуществляют более 900 кредитных организаций. При этом один участник рынка Сбербанк России занимает доминирующее положение с долей около 50 %. Доли остальных кредитных организаций, входящих в 10 крупнейших банков России, распределены от 2,48 до 0,75 %.

Рынок депозитов предприятий и организаций можно охарактеризовать как низкоконцентрированный. Сбербанк России на этом рынке имеет около 30 % от общей суммы депозитов предприятий и организаций. Доли других основных участников распределены от 10,82 до 2,85 %.

Федеральный рынок кредитов, предоставленных предприятиям и организациям, характеризуется умеренной концентрацией. Сбербанк России контролирует треть рынка. Доли других из 10 крупнейших банков России составляют от 5,48 до 0,54 %.

Что же касается контроля экономической концентрации, то изменения произошли в самой ее концепции как одного из основных инструментов предупреждения ограничения конкуренции и монополизации рынка. Это нашло свое выражение в обновлении правил и переработке качественных и количественных критериев.

Во-первых, повышение пороговых значений, с достижением которых возникает обязанность согласовывать сделки по при-

обретению акций (долей), активов и прав, а также изменение требований относительно необходимости согласовывать каждую сделку по приращению голосующих акций (долей) после приобретения 25-процентной доли уставного капитала, свидетельствуют о либерализации подхода к контролю концентрации рынка. Во-вторых, упорядочивание процедуры контроля сделок подразумевает намерение устранить излишние административные барьеры.

В Законе о защите конкуренции предусмотрена отдельная статья (ст. 29), регламентирующая порядок и условия получения предварительного согласия антимонопольного органа на осуществление сделок с акциями (долями), активами финансовых организаций и правами в отношении финансовых организаций. В отличие от предыдущего закона в соответствии с положениями нового закона при превышении стоимости активов по последнему балансу финансовой организации величины, установленной Правительством Российской Федерации (эта величина еще не установлена) с предварительного согласия антимонопольного органа осуществляются сделки с акциями (долями), активами финансовой организации или правами в отношении финансовой организации. Уведомительный порядок согласования таких сделок в отношении финансовых организаций новый закон не предусматривает.

При этом ч. 2 ст. 29 Закона устанавливается исключение из упомянутых выше правил, если осуществление сделок предусмотрено актами Президента Российской Федерации или актами Правительства Российской Федерации.

Одной из примечательных новелл в Законе является переход к уведомительному порядку контроля сделок внутри группы лиц. Эта мера формализует давно назревшую потребность рынка в смягчении режима контроля за сделками, которые не оказывают воздействия на концентрацию. Так, согласно ст. 31 Закона о защи-

те конкуренции, сделки, иные действия, указанные в ст. 27–29 Закона, осуществляются лицами, входящими в одну группу лиц, без предварительного согласия антимонопольного органа, но с последующим его уведомлением об их осуществлении при условии, что перечень лиц, входящих в одну группу, с указанием оснований, по которым такие лица входят в эту группу, был представлен любым входящим в эту группу лицом в антимонопольный орган в утвержденной им форме не позднее, чем за один месяц до осуществления этих сделок или действий. Приказ ФАС России от 20 ноября 2006 г. № 293 «Об утверждении формы представления перечня лиц, входящих в одну группу лиц» вступил в силу (зарегистрирован Минюстом России 04.11.2006).

Особенностью Закона о защите конкуренции является новация в отношении возможности принудительного разделения или выделения финансовых организаций (ст. 38). В отличие от Федерального закона «О защите конкуренции на рынке финансовых услуг» новый Закон предусматривает право суда принять решение по иску антимонопольного органа о принудительном разделении таких организаций в случае систематического осуществ-

ления монополистической деятельности. В отношении кредитных организаций антимонопольный орган подает иск в суд по согласованию с Банком России.

Можно ли считать российское нормотворчество в сфере антимонопольного регулирования завершенным? Насколько Закон соответствует представлениям общества о приоритетности защиты конкуренции, а также о допустимой степени вмешательства государства в функционирование рынков.

Говорить о завершенности процесса законотворчества в любой сфере всегда проблематично. Юридические нормы, как правило, отражают соответствующий уровень социально-экономических отношений в обществе. Поэтому можно говорить о том, насколько адекватно эти нормы опосредуют сложившиеся отношения. С концептуальной точки зрения в Законе достаточно полно отражены современные идеи, принципы, правила, относящиеся к вопросам регулирования отношений, влияющих на конкуренцию.

*Беседу вела главный редактор
Новашина Т.С.*

*Yu. Bondareva,
Head of Financial Services Market Supervision Department,
Federal Antimonopoly Service of the Russian Federation*

ANTIMONOPOLY REGULATIONS ON THE FINANCIAL MARKET: WHAT IS NEW?

If we take a look at the antimonopoly law used in the developed countries, we shall see that the regulations are rather strict. We shall also see that the law is written as a result of the legal decisions taken and the application practices.

The Federal Antimonopoly Service is a meaningful market economy tool. It was founded 15 years ago. The Russian antimonopoly legislation was created during this 15-year period of time. It fosters the competition and counters monopolies and mala fide competition. But the legislation is subject to amendments that make it better.

The editorial board has asked Ms Bondareva to speak about what the newest amendments are in the financial market-related antimonopoly legislation in Russia.

Сергеева О.С., начальник отдела банковского рынка
Управления контроля и надзора на рынке финансовых услуг
Федеральной антимонопольной службы

ПРАКТИКА РАССМОТРЕНИЯ ДЕЛ О НАРУШЕНИЯХ АНТИМОНОПОЛЬНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА КРЕДИТНЫМИ И СТРАХОВЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

1. Федеральная антимонопольная служба 20 сентября 2007 г. рассмотрела дело № 111/73-07 в отношении ОАО АКБ «Авангард» и ЗАО «Страховая группа «Авангард-Гарант» по признакам нарушения п. 5 ч. 1 ст. 11 Федерального закона от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции» (далее — Закон о защите конкуренции).

Поводом для возбуждения дела послужили обращения физических лиц, указывающие на тот факт, что при заключении договора ОАО АКБ «Авангард» по программам автокредитования («беспроцентный кредит» и «без первоначального взноса») предусмотрено страхование автомобиля по выбору заемщика либо только по риску «Хищение», либо КАСКО в партнерской компании банка ЗАО «Страховая группа «Авангард-Гарант». При этом, согласно Правилам страхования транспортных средств, ЗАО «Страховая группа «Авангард-Гарант» в период с 24 августа 2005 г. по 10 сентября 2006 г. страховым случаем не являлись события, произошедшие в связи с нарушением страхователем (водителем) Правил дорожного движения.

По результатам рассмотрения дела Комиссия Федеральной антимонопольной службы установила факт нарушения ОАО АКБ «Авангард» и ЗАО «Страховая группа «Авангард-Гарант» п. 5 ч. 1 ст. 11 Закона о защите конкуренции в части заключения соглашения, которое привело (могло при-

вести) к навязыванию заемщикам банка условий договора, невыгодных для них и выражающихся в обязательном страховании поступающего в залог банку транспортного средства в ЗАО «Страховая группа «Авангард-Гарант», заключавшем в период с 24 августа 2005 г. по 10 сентября 2006 г. договоры страхования транспортных средств в соответствии с Правилами страхования транспортных средств, согласно которым страховым случаем не являются события, произошедшие в связи с нарушением страхователем (водителем) Правил дорожного движения.

ОАО АКБ «Авангард» и ЗАО «Страховая группа «Авангард-Гарант» заявили о добровольном устранении нарушения антимонопольного законодательства и его последствий, представив подтверждающие документы.

ОАО АКБ «Авангард» представило приказ от 19 сентября 2007 г., в соответствии с которым:

- заемщикам, получившим с 24 августа 2005 г. по 10 сентября 2006 г. кредит на приобретение транспортного средства, должны быть направлены предложения пересмотреть условия страхования заложенного транспортного средства, а при необходимости — условия кредита;

- дано указание рассмотреть обоснованность предъявления исков (выставления требований о досрочном погашении

кредитов) клиентам, обратившимся с жалобами в Федеральную антимонопольную службу;

- дано указание разъяснять клиентам возможность предоставления кредита, как сопряженного с необходимостью страхования заложенного автомобиля, так и без обязательства страхования, а также необходимость согласования с банком страховой компании, в которой подлежит страхованию принимаемое в залог транспортное средство, и возможность смены страховщика по согласованию с банком;

- определен исчерпывающий перечень оснований отказа заемщику в согласовании страховой компании;

- изменена форма Соглашения о предоставлении кредитной карты под залог транспортного средства, из которой исключено упоминание о ЗАО «Страховая группа «Авангард-Гарант».

ЗАО «Страховая группа «Авангард-Гарант» также предоставило приказ от 19 сентября 2007 г., в соответствии с которым:

- страхователям, заключившим договоры страхования на основании Правил страхования транспортных средств от 24 августа 2005 г. и 28 сентября 2005 г., должны быть направлены предложения переоформить договоры страхования и перейти на действующие на текущий момент страховые программы «Хищение», «Классик», «Премиум»;

- сотрудники страховой организации при предварительных консультациях и при заключении договоров страхования должны информировать клиентов обо всех действующих программах страхования транспортных средств с указанием основных отличительных особенностей каждой программы, в том числе знакомить с условиями ограниченной выплаты по программе «Классик» и отсутствием данных ограничений по программе «Премиум»;

- утвержден специальный документ «Особенности программ, предлагаемых

по страхованию транспортных средств», с которым клиенты ЗАО «Страховая группа «Аварганд-Гарант» должны быть в обязательном порядке ознакомлены;

- дано указание провести анализ выплатных дел клиентов, обратившихся с жалобами в Федеральную антимонопольную службу, подготовить и представить на рассмотрение Выплатного комитета заключение о правомерности принятых ранее решений действующему законодательству с учетом позиции Федеральной антимонопольной службы.

В связи с добровольным устранением нарушения антимонопольного законодательства и его последствий лицом, совершившим такое нарушение, в соответствии с п. 1 ч. 1 ст. 48 Закона о защите конкуренции, Комиссией принято решение прекратить рассмотрение дела о нарушении антимонопольного законодательства.

Установление факта нарушения ст. 11 Закона о защите конкуренции является основанием для привлечения соответствующих лиц к административной ответственности, установленной ст. 14.32 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях (далее — КоАП), а именно: влечет наложение административного штрафа на должностных лиц в размере от 17 до 20 тыс. руб. либо дисквалификацию на срок до трех лет; на юридических лиц — от одной сотой до пятнадцати сотых размера суммы выручки правонарушителя от реализации товара (работы, услуги), на рынке которого совершено правонарушение.

По результатам рассмотрения дел об административных правонарушениях, возбужденных в отношении ОАО АКБ «Авангард» и ЗАО «Страховая группа «Авангард-Гарант», а также председателя правления ОАО АКБ «Авангард» С. Б. Николаева, Федеральная антимонопольная служба оштрафовала указанных лиц на общую сумму 4 075 695 руб. 40 коп.

2. Федеральная антимонопольная служба 19 ноября 2007г. возбудила дело № 111/518-07 в отношении ОАО АКБ «РОСБАНК» и двадцати семи страховых организаций — ООО «СК «Согласие», ОАО «РОСНО», ОАО «ВСК», ОАО «ГСК «Югория», ОАО «Росгосстрах», ООО «Нефтеполис», ОСПАО «Ингосстрах», ЗАО «МАКС», ООО «НАСТА», ООО «Страховое общество «Сургутнефтегаз», ОАО «РОССТРАХ», СЗАО «Стандарт-Резерв», ООО «НСГ Росэнерго», ЗАО «ГУТА-Страхование», ЗАО «Страховая группа «Спасские ворота», ОАО СК «СОЮЗ», ОАО «Страховая акционерная компания «Энергогарант», ОАО «Московская страховая компания», ОАО «Россия», ОАО «АльфаСтрахование», ОАО «ДальЖАСО», ОАО «Страховая компания газовой промышленности (СОГАЗ)», ЗАО «Страховая группа «УралСиб», ООО «Страховая компания «Дальстар», ОАО «Страховая компания «Прогресс-Гарант», ЗАО «Страховая компания «АИГ Лайф», ОСАО «РЕСО-Гарантия» — по признакам нарушения ч. 1 ст. 11 Закона о защите конкуренции.

Основанием для возбуждения данного дела послужили заявления банка и указанных страховых организаций, за исключением ОСАО «РЕСО-Гарантия», поданные в соответствии со ст. 14.32 КоАП (примечание) и содержащие сведения о заключении соглашений о сотрудничестве, ограничивающих конкуренцию и недопустимых в соответствии с антимонопольным законодательством, об отказе от участия в данных соглашениях, а также имеющиеся о таких соглашениях сведения.

Согласно ст. 14.32 КоАП (примечание) лицо, добровольно заявившее в федеральный антимонопольный орган, его территориальный орган о заключении им ограничивающего конкуренцию и недопустимого в соответствии с антимонопольным законодательством Российской Федерации соглашения или об осуществлении ограничивающих конкуренцию и недопустимых в соответствии с антимонопольным законо-

дательством Российской Федерации согласованных действий, отказавшееся от участия или дальнейшего участия в таком соглашении либо от осуществления или дальнейшего осуществления таких согласованных действий и предоставившее имеющиеся у него сведения (информацию) в целях установления факта такого соглашения или таких согласованных действий, освобождается от административной ответственности за административное правонарушение, предусмотренное данной статьей.

ОСАО «РЕСО-Гарантия» заявление в соответствии со ст. 14.32 КоАП (примечание) в Федеральную антимонопольную службу не подавало и, по имеющейся информации, считает соглашение о сотрудничестве с ОАО АКБ «РОСБАНК» соответствующим антимонопольному законодательству.

Признаки нарушения антимонопольного законодательства усматриваются в действиях банка и указанных двадцати семи страховых организаций, выразившихся в заключении соглашений о сотрудничестве по программам автокредитования, потребительского и ипотечного жилищного кредитования, которые приводят или могут привести к ограничению конкуренции на страховом рынке, в том числе к установлению или поддержанию цен (тарифов).

Рассмотрение дела назначено на 24 января 2008г.

3. Федеральная антимонопольная служба 29 декабря 2007г. возбудила два дела в отношении ЗАО «Райффайзенбанк» и девяти страховых компаний по признакам нарушения ст. 11 Закона о защите конкуренции.

Дело № 111/589-07 возбуждено в отношении ЗАО «Райффайзенбанк» и двух страховых компаний — ЗАО «Страховая компания «РК-Гарант» и ОАО «Военно-страховая компания» — в связи с сотрудничеством в рамках ипотечного кредитования.

Ответчиками по делу № 1 11/590-07, возбужденному в связи с сотрудничеством в рамках автокредитования, являются банк и восемь страховых компаний — СЗАО «Стандарт-Резерв», ОАО «Военно-страховая компания», ОАО «РОСНО», ОАО «Согаз», ОАО ГСК «Югория», ОСАО «Россия», ОАО «Росгосстрах» и ОАО «АльфаСтрахование».

Основанием для возбуждения дел послужили соглашения, заключенные ОАО «ИМПЭКСБАНК» с указанными страховыми организациями в 2006 г. Учитывая, что ОАО «ИМПЭКСБАНК» прекратило свою деятельность в связи с присоединением к ЗАО «Райффайзенбанк», дела возбуждены в отношении девяти страховых организаций и ЗАО «Райффайзенбанк» как правопреемника ОАО «ИМПЭКСБАНК».

Признаки нарушения антимонопольного законодательства усматриваются в действиях банка и страховщиков, выразившихся в заключении соглашений, которые приводят или могут привести к ограничению конкуренции на страховом рынке, в том числе к установлению или поддержанию цен (тарифов).

Рассмотрение дела № 1 11/589-07 назначено на 27 февраля 2008 г., дела № 1 11/590-07 — на 28 февраля 2008 г.

4. Челябинское УФАС России 3 декабря 2007 г. рассмотрело дело № 23-4/07 по признакам нарушения ЗАО «Международный Московский Банк», ОСАО «Ингосстрах», ОАО «АльфаСтрахование», ЗАО «АИГ страховая и перестраховочная компания», ОСАО «Россия», ООО «Страховая компания «Согласие», ООО «Страховое общество «Сургутнефтегаз», ОАО «РОСНО», ЗАО «Страховая компания «Цюрих-Русь», ОАО «Страховая компания «Прогресс-Гарант», ООО «Страховая компания «НАСТА», ОАО «Военно-страховая компания», ООО «Группа Ренессанс Страхование», ООО «Росгосстрах-Урал», ОСАО «РЕСО-Гарантия», ОАО «СОГАЗ», ООО «Ниссан Мо-

тор Рус», ООО «Регинас» ч. 1 и 2 ст. 11 Закона о защите конкуренции.

Данное дело было возбуждено по заявлению Сахарова А. Д. об отказе ЗАО «Международный Московский Банк» в заключении кредитного договора на предоставление денежных средств для приобретения транспортного средства в ООО «Регинас» и ограничении возможности выбора страховщика, а также заявлению ОАО «СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ ТРАСТ» об отказе ЗАО «Международный Московский Банк» Сахарову А. Д. в страховании приобретаемого в кредит транспортного средства в ОАО «СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ ТРАСТ» на том основании, что указанная страховая компания не аккредитована банком.

По результатам рассмотрения дела Комиссия Челябинского УФАС России пришла к выводу, что в результате заключения ЗАО «Международный Московский Банк» соглашений о сотрудничестве с указанными страховщиками возможности страховых организаций на рынке финансовых услуг, условия страхования которых не были приняты банком, ограничены не в результате их самостоятельных действий, а как следствие одностороннего воздействия банка на общие условия предоставления страховых услуг.

Действия ЗАО «Международный Московский Банк» по заключению соглашений о сотрудничестве и предоставлении денежных средств в кредит на условиях страхования в предложенных банком страховых организациях исключают самостоятельность страховых компаний, при которой их самостоятельные действия прямо ограничивают возможность каждой из них в одностороннем порядке воздействовать на общие условия предоставления услуги по страхованию залога.

Содержание и форма всех договоров о сотрудничестве позволяют квалифицировать их как соглашения финансовых организаций, в результате реализации которых предоставлены необоснованные преимуще-

щества ограниченному кругу страховых организаций, а также исключена возможность участия иных страховщиков, в том числе ОАО «СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ ТРАСТ» и ООО «Страховая компания ЮЖ-УРАЛ-АСКО», с которыми не заключены соглашения. То есть полностью отсутствует возможность на равных условиях участвовать в страховании залогового имущества, передаваемого ЗАО «Международный Московский Банк» в лице его челябинского филиала.

По итогам рассмотрения дела Комиссия Челябинского УФАС России признала противоречащим ч. 2 ст. 11 Закона о защите конкуренции соглашения между ЗАО «Международный Московский Банк» и ОАО «АльфаСтрахование», ОСаО «Ингосстрах», ЗАО «АИГ страховая и перестраховочная компания», ООО «Страховая компания «НАСТА», ОСаО «Ингосстрах», ООО «Росгосстрах-Урал», ООО «Группа Ренессанс Страхование», ОАО «Военно-страховая компания», ОСаО «РЕСО-Гарантия», ОСаО «Россия», ЗАО Страховая компания «Цюрих-Русь», ОАО «РОСНО», ООО «Страховое общество «Сургутнефтегаз», ООО «Страховая компания «Согласие», ОАО «Страховая компания «Прогресс-Гарант» в части страхования имущества, передаваемого в залог ЗАО «Международный Московский Банк», только в страховых организациях, предложенных ЗАО «Международный Московский Банк».

На основании данного решения Комиссия Челябинского УФАС России выдало указанным организациям предписание прекратить ограничивающие конкуренцию соглашения. По имеющейся информации, Челябинское УФАС России рассматривает вопрос о возбуждении административного дела в отношении правонарушителей по ст. 14.32 КоАП.

5. Позиция антимонопольного органа по вопросу сотрудничества кредитных и страховых организаций находит поддержку в судебных инстанциях.

В частности, 31 октября 2007г. Федеральный арбитражный суд Восточносибирского округа вынес постановление об отказе в удовлетворении кассационной жалобы Сбербанка России и оставил без изменений решение и постановление арбитражных судов первой и апелляционной инстанций, признавших законность решения и предписания Хакасского УФАС России по делу №6-А-Т-06.

29 марта 2006г. Комиссия Хакасского территориального управления рассмотрела дело в отношении Сбербанка России в лице Черногорского отделения Сбербанка России №8573 по признакам нарушения ст. 6 Федерального закона от 23 июня 1999г. №117-ФЗ «О защите конкуренции на рынке финансовых услуг» в связи с заключением соглашения о сотрудничестве №10 с ООО «Бирюса-Сервис-Плюс».

Согласно указанному договору Сбербанк России принял обязательство по кредитованию физических лиц на цели приобретения бытовой техники в ООО «Бирюса-Сервис-Плюс». При этом в условиях соглашения о сотрудничестве предусматривалась обязанность заемщика — покупателя бытовой техники — застраховать эту технику, являющуюся предметом залога в банке, в одной из страховых компаний, рекомендованных банком.

При проведении антимонопольного расследования Хакасское УФАС России установило, что в Черногорском отделении Сбербанка России №8573 при кредитовании физических лиц на сумму свыше 25 тыс. долл. в договор вносился специальный пункт, по которому заемщик был обязан застраховать риски у компаний, указанных банком. К договору прилагался список из 17 страховых организаций, которые выиграли тендер, объявленный Сбербанком на право осуществления страхования залогового имущества.

По результатам рассмотрения дела Комиссия Хакасского УФАС России признала Сбербанк России нарушившим ст. 6 Феде-

рального закона от 23 июня 1999 г. № 17-ФЗ «О защите конкуренции на рынке финансовых услуг» в части включения в договор условия, ограничивающего конкуренцию на рынке финансовых услуг, о выборе заемщиком страховой компании, рекомендованной банком, и выдала предписание об устранении нарушения путем исключения их текста соглашения о сотрудничестве указанного условия.

Решение и предписание антимонопольного органа были обжалованы Сбербанком России в судебном порядке. Решением суда первой инстанции 4 августа 2006 г. в удовлетворении заявленных требований Сбербанку России было отказано. 26 октября 2006 г. постановлением апелляционной инстанции это решение оставлено без изменения.

Федеральный арбитражный суд Восточносибирского округа, рассмотрев кассационную жалобу Сбербанка России, указанные решение и постановление отменил и передал дело на новое рассмотрение в первую инстанцию того же суда. Дело рассматривалось с участием третьего лица, не заявлявшего самостоятельных требований на предмет спора — ООО «Бирюса-Сервис-Плюс».

Решением суда первой инстанции при новом рассмотрении 7 мая 2007 г. в удовлетворении заявления Сбербанка России

было отказано. Постановлением апелляционной инстанции от 20 июля 2007 г. данное решение также оставлено без изменения.

Федеральный арбитражный суд Восточносибирского округа в постановлении от 31 октября 2007 г. об отказе в удовлетворении кассационной жалобы Сбербанка России указал, что действия банка и ООО «Бирюса-Сервис-Плюс» имеют своим результатом ограничение конкуренции на рынке страховых услуг, поскольку страховые компании, не прошедшие тендер и не включенные в перечень страховых компаний, отстранены от участия в страховании имущества, являющегося предметом залога. Данные действия предоставляют преимущественное положение ограниченному кругу выбранных Сбербанком России участников рынка страховых услуг.

Данное судебное постановление подтверждает правоту антимонопольных органов, ведущих работу в направлении создания равных и справедливых условий конкуренции для страховых организаций и обеспечения заемщикам возможности самостоятельно выбрать любую страховую организацию, которая будет страховать риски, необходимые в соответствии с программами кредитования банков.

Статья поступила в редакцию 24.12.2007

ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Высокая экономическая эффективность России последних десяти лет, динамичный экономический рост, финансовые прибыли и реформы в некоторых областях деловой среды не снимают остроты проблем, требующих решения: недостаточно высокого уровня производительности труда, который едва достигает уровня экономически более слабых стран Центральной Европы, увеличения разрыва в уровне благосостояния различных слоев населения, который по-прежнему остается значительным, снижения ожидаемой продолжительности жизни и т.д.

Поэтому неудивительно, что различные наблюдатели приходят к совершенно противоположным выводам относительно перспектив развития и повышения конкурентоспособности российской экономики.

*По просьбе редакции журнала на вопросы о том, что усиливает и что ослабляет конкурентоспособность российской экономики, отвечает заместитель генерального директора — Директор по стратегии и корпоративному развитию ОАО «Сибирская Угольная Энергетическая Компания», Президент общественной некоммерческой организации «Комитет 20», к. э. н. **Белова Анна Григорьевна**.*



Как Вам видится сегодня развитие российской экономики, российского бизнеса? Насколько это развитие зависимо от проводимой государством политики?

В принципе, экономика является отражением государственной политики. И в этом смысле, говорить об экономике абстрагировано от общего вектора государственного развития невозможно. С другой стороны, законы управления государством, приоритеты развития государства как в его экономических сферах, так и в иных сферах деятельности, близки к законам корпоративного управления. Российская экономика, как и экономика любого другого государства, — это система

управления финансами и инвестициями большой корпорации, имя которой Россия. И как у любой корпорации есть горизонт целей в зависимости от выбранной стратегии, так и у российской экономики должен быть свой горизонт целей. Если говорить о тех экономических моделях и принципах, которые закладывались в середине 90-х годов прошлого века, как они трансформировались к концу 90-х и какие экономические принципы закладываются в основу экономической политики России сегодня, то это дистанция огромного размера. На начальном этапе совсем неоднозначно, часто вынужденно делался выбор в пользу тех или иных решений, направленных на изменение моделей управ-

ления госсобственностью, экономической политики.

Государству нужно было создать набор инструментов, с помощью которых можно было бы разработать и внедрить экономическую политику и постепенно переходить к рыночной экономике. Достаточно успешно был решен ряд задач, которые были связаны с созданием законодательного фундамента, а потом на его основе с развитием предпринимательской среды как таковой, которая сформировалась в результате ряда реформ, включая реформу банковской системы, реформу налоговой системы, реформы естественных монополий. Другими словами, реформы 1990-х — начала 2000-х годов, которые прошли у нас в стране, по сути, создали некую законодательную и экономическую рамку, которая позволила России развиваться дальше. И это было отмечено и экономическим сообществом, и ОЭСР, и международными экономическими институтами. Но сегодня Россия пришла к пониманию того, что либерально-экономическая модель развития страны не дает той отдачи, которую хотело видеть государство. И поэтому Президент, Правительство предлагают перейти к следующему этапу экономического развития. Поставлена задача перейти от сырьевой экономики к инновационной, способной производить значительную добавленную стоимость. Соответственно, принимается ряд законодательных актов и создаются институты, стимулирующие инновационную деятельность и создающие возможности привлечения и мобилизации финансов под развитие цепочки «инновация — опытно-конструкторская разработка — внедрение в производство». Очень интересная работа была выполнена коллективом ГУ-ВШЭ под руководством Евгения Григорьевича Ясина совместно с Всемирным банком, в рамках которой был проведен анализ конкурентоспособности промышленных производств в зависимости от географического положения по России. Были выяв-

лены основные проблемы — очень старые основные фонды и отсутствие общего рынка. Локальные рынки не стимулируют промышленные производства обновлять основные фонды и повышать свою эффективность. Хочется верить, что на такие исследования будет определенная рефлексия со стороны Правительства. Несколько десятилетий назад, когда на государственном уровне возникло осознание аналогичной потребности в Индии, государство установило достаточно существенные льготы для средней и крупной промышленности, включая льготы по уровню тарифа на электроэнергию. То есть государство создало стимулирующий механизм, который решал конкретную задачу — заставлял собственников менять устаревшее оборудование и основные фонды.

К сожалению, в России произошел «провал» в традиционно сильных национальных сферах экономики (судостроение, авиастроение и т.д.). Целый ряд промышленных конгломератов, которые существовали в условиях плановой социалистической экономики, в переходный период стали совершенно неконкурентоспособны. И страна в условиях либерального выбора столкнулась с проблемой: либо формировать какие-то промышленные приоритеты и создавать «национальных чемпионов», либо продолжать двигаться по модели «рынок отрегулирует все». Но если мы имеем неконкурентоспособное производство, то рано или поздно оно прекратит существование и нам придется покупать товары за рубежом, стать заложником технологического импорта. У такого государства, как Россия, были и есть отрасли промышленности, которые не могут себе позволить умереть в силу полной неконкурентоспособности. Президентом и Правительством был принят целый ряд решений, согласно которым были созданы вертикально-интегрированные промышленные группы, которые, с точки зрения локальной, внутристрановой конкуренции, обла-

дают целым рядом изъянов. Но если смотреть на рынок в международном плане, то конкуренция становится уже борьбой за этот — международный рынок сбыта. Поэтому не имеет смысла создавать множество, например пять различных производителей различных типов самолетов. Очевидно, что лучше объединить весь ресурс в руках одного игрока. И тогда становится уже оправданной игра в процессе международного разделения труда в этой области. Например, в Америке нет десятков производителей самолетов — там есть цепочка контрактеров (контрагентов), которые поставляют разные элементы, и между ними есть соперничество. Но крупный производитель самолетов и крупный игрок на международной арене один. Потому что рынок — глобальный, и для того, чтобы быть конкурентоспособным, надо объединять финансовые, технологические и инновационные ресурсы. Страна должна адекватно представлять свои интересы — свой промышленно-экономический потенциал на этом глобальном рынке, поскольку именно там формируются вызовы.

В российской экономике, безусловно, есть проблемы. Например, коррупция, административно-бюрократический государственный аппарат, очевидно, являются существенным тормозом, но в целом российская экономика движется в правильном направлении, интенсивно и быстро. И даже реакция наших иностранных партнеров на нас, на российский бизнес меняется тоже быстро.

В России последних десяти лет со стороны общества сформировалось неоднозначное, зачастую крайне негативное отношение к явлению, когда крупный бизнес стремится в политику, а политики стремятся приобрести крупный бизнес. Как Вы оцениваете это «слияние»?

Если ты хочешь быть профессионалом, ты должен быть лучшим в своем деле. Не-

возможно, в моем понимании, совмещать две вещи. Либо ты занимаешься профессионально политикой и занимаешься только этим и больше ничем, либо ты занимаешься экономикой и бизнесом и ничем другим.

На мой взгляд, в основе этого явления лежит хеджирование рисков для бизнеса, а также вопрос близости к госаппарату, который занимается распределением ресурсов. В целом, это проблема переходного периода в развитии нашего общества. Если мы говорим о некоей классической модели, то обязанность государства — создавать условия, обязанность бизнеса — создавать добавленную стоимость, а функция политиков — балансировать ситуацию в государстве между интересами государства, бизнеса и населения. Ну, а в переходный период эти функции пересекаются.

Любой конфликт интересов является отрицательным фактором для нормального экономического развития. Опять же ситуация может быть разная. Совершенно нормальна ситуация, когда человек реализовал себя как бизнесмен и захотел попробовать себя еще в качестве политика. Только нужно иметь мужество и волю, чтобы развести эти позиции. Нельзя сидеть одновременно на двух стульях.

Можно ли считать российскую экономику, российский бизнес конкурентоспособными?

Возраст российского частного бизнеса слишком мал. Крупные производственные и сырьевые предприятия, у которых есть существенная прибыль, например нефтяные, металлургические и некоторые другие, используют ее для модернизации основных фондов, но таких отраслей сейчас в России немного. Если говорить в целом об экономике, то обновление основных производственных фондов прошло в сырьевых отраслях, а в перерабатывающей отрасли, в машиностроении ресурсов для модернизации производств не было. Это,

по сути, делает данные отрасли малоконкурентоспособными.

Как сопредседатель Общественного совета по национальной конкурентоспособности, этому вопросу я уделяю часть своего времени и профессионального ресурса. Я глубоко убеждена, что в конечном итоге в нашей стране должна быть создана конкурентоспособная экономика. Но для этого должны быть общественные институты, должен быть какой-то независимый верификационный орган, совет, в конце концов, просто группы специалистов, которые должны анализировать происходящие процессы и оценивать принимаемые решения в долгосрочной перспективе. Если не иметь представления, чего мы хотим и куда мы движемся, то нельзя и понять, повышают ли принимаемые на уровне государства решения конкурентоспособность страны или нет. Поэтому очень важно найти инструмент, который бы приучал общество задавать власти вопросы. Какая, собственно, модель развития нашей страны формируется сейчас? В какой стране окажутся наши дети? Какие правила будут действовать?

Общество, граждане не должны быть некими пассивными участниками этого процесса. К сожалению, еще со времен социализма люди не очень понимают, насколько важно быть активным участникам всех процессов, происходящих в стране, как политических, так и экономических. Даже обучаясь умению размещать свой собственный маленький капитал в различных ПИФах, управляя таким образом своими деньгами, население страны уже сможет правильно оценить принимаемые органами власти экономические решения. А оценив, потребовать отчета у власти за принимаемые решения. Думаю, что потребность спрашивать с власти у населения надо формировать на уровне школ, вузов и обязательно подключать к этому процессу общественные организации.

Означает ли это, что гражданское общество в определенном смысле вносит

свой вклад в повышение конкурентоспособности экономики?

Да, но и само гражданское общество должно сформироваться, созреть. Во многом это зависит от воспитания и образования наших детей. За последние 7 лет произошли позитивные изменения в среднем и среднеспециальном образовании, и есть определенные предположения, что произойдут существенные трансформации и в высшем образовании. Еще 15–10 лет назад настроение у молодых людей было совершенно другое, были другие цели, другое отношение к высшему образованию, считалось, что заработать можно и на улице, в киосках, было не понятно, для чего нужно идти учиться. А все потому, что не было перспектив долгосрочного планирования. В стране был период, когда почти все население стояло на улице у открытых лотков, никто не хотел учиться, стараясь заработать хоть кое-какие деньги. Сегодня ситуация совсем другая. Выпускники вузов, молодые специалисты очень тщательно и очень прагматично ищут возможность усовершенствовать свой опыт, получить дополнительные знания. Я вижу, как меняется отношение к профессиональному образованию. Любая система рефлектирует на спрос. Когда спроса не было, она это делала с определенным лагом задержки: ей тоже требовалось время. В тот момент, когда экономика стала чуть-чуть лучше, сформировался спрос в обществе, система пытается отреагировать на этот спрос. Как только в Москве появились отделения университета ТУПО Американского института бизнеса и экономики, ряда школ МВА, многие представители бизнеса пошли туда учиться. Потому что баланс спроса и предложения изменился. Думаю, это будет происходить и в системе высшего образования, и в системах среднего и начального образования. Появились гимназии, лицеи, которые предлагают детям и их родителям более качественное образование не толь-

ко в плане знаний, но и в плане общения, культуры.

Но есть целый ряд вещей, которые нельзя в короткие сроки построить с нуля. Прежде всего, это образование, наука. Нельзя обойтись без десятилетиями формировавшейся школы, без накопленного опыта, без накопленной духовной и нравственной культуры поколений. Пожалуй, это отрасли, в которых наиболее важна преемственность. Поэтому потеря кадров российской научной школы не могут не отразиться на качестве менеджмента, на конкурентоспособности, в том числе и экономики страны. Но те глубокие, сущностные изменения, которые начались в этой сфере, абсолютно необходимы.

Насколько сегодня качество российского менеджмента, соответствует принятым международным стандартам?

Понятия «менеджер» и «культура управления» — не локальны. Базовые принципы их интернациональны. Менеджмент в крупных российских компаниях, подобных «ЛУКОЙЛ», «Базовому элементу», «Северстали», «СУЭК» давно уже соответствует всем международным стандартам. Вместе с тем в России сегодня сложилась уникальная ситуация, позволяющая приобрести специалистам, в том числе и западным, уникальный профессиональный опыт. Это связано с той креативностью, которую дают возможности российского рынка и сегодняшняя экономическая ситуация в России. Именно поэтому, например, Московский офис *McKinsey* в России — наиболее быстрорастущий. Специалисты из Германии, Италии мечтают приехать сюда работать. Масштаб проектов здесь и объемы финансирования не сопоставимы с бизнесом в Европе.

Но если рассматривать проблему с точки зрения среднего качества управления по всей территории РФ, то здесь, конеч-

но, предстоит очень большая работа. Говорить о повышении качества российского менеджмента в данном случае можно с существенными оговорками и применительно к отдельным компаниям.

Кстати, со стороны Правительства принимаются решения, стимулирующие создание бизнес-школ на территории РФ, введение дисциплин в высших школах, которые позволят сформировать определенный слой менеджеров, поскольку менеджер — это не только высшее образование, но и практика. Должна вырасти целая плеяда людей, прошедших все этапы рыночного развития компании, перехода ее из одного состояния в другое, преодолеть определенные кризисы. Менеджер — это человек, который прошел определенный круг рыночного существования. Например, менеджер советского предприятия, на мой взгляд, все-таки не менеджер, а управленец, действовавший в стереотипных рамках, заданных плановой экономикой. Должно пройти еще несколько лет, для того чтобы российский менеджер в среднем стал соответствовать международным стандартам.

Менеджер это всегда лидер? Какие, по Вашему мнению, менеджерские качества должны присутствовать у лидера?

Есть операционный менеджер, который досконально знает свою предметную область, может выполнять все, от «А» до «Я», хеджируя руководителя от рисков. Есть «человек-блюдец», а есть «человек-колодец». Первый — немножечко, но почти все, а второй — в одном узком, но настолько досконально, что можно и не перепроверять. Менеджер — это и человек, умеющий правильно сформировать команду. В моем понимании менеджер не только исполнитель, но и человек, который берет на себя ответственность. Он должен обладать знанием и владеть инструментарием, необходимым для принятия самых неожиданных решений. И это, безусловно, лидерские качества.

Какими качествами должна обладать сегодня команда менеджеров, чтобы результат деятельности компании был успешным?

В зависимости от задачи. Команда — это ведь тоже инструмент, инструмент достижения каких-то вполне определенных целей, поставленных применительно к экономике страны или к отдельной ее отрасли президентом, правительством или акционерами. Например, президентом поставлена задача развития атомной отрасли или задача реализации программы реформирования железнодорожного транспорта. Под реализацию поставленных им целей, естественно, будет формироваться та команда, которая окажется реально способной их достичь.

Точно так же цели может ставить и отдельный бизнесмен. Например, решение трансформировать свой бизнес. Он ставит определенные цели, например финансовые или технологические (создание нового продукта, достижение определенного уровня рентабельности). Под цели и формируется команда, которая наилучшим образом может реализовать и обеспечить достижение поставленных целей. Разрабатываются бизнес-планы, подбираются люди, которые балансируют профессиональные компетенции юристов, экономистов, отраслевиков в зависимости от этих целей. Если человек, возглавляет этот процесс, он должен обладать неким набором лидерских качеств. Определенный баланс между способностями, обязательствами, правами, полномочиями и ресурсами. Мой опыт показывает, что наличие в команде людей разной компетенции, психофизиологического склада, способных креативно придумывать решения, абстрагировавшись от определенных стандартов, идет во благо достижения поставленных перед командой целей. Например, есть такой стандарт мышления советского бухгалтера, он не видит *cash flow*, он видит дебет и кредит. Он складывает колонки из цифр, но зача-

стую не понимает движения финансовых средств. Специалист, который занимался стандартизацией 15–20 лет назад, в отличие от современного специалиста, совершенно по-другому смотрит на развитии информационных систем: он смотрит на них не как на инструмент повышения эффективности, а как на внедрение лишнего количества компьютеров, на прокладку лишнего количества сетей.

Необходим баланс между специалистами, которые находятся в бэк-офисе, операционными менеджерами, которые прорабатывают детально вопрос в рамках своих профессиональных компетенций, и людьми, которые являются креативными специалистами, склонными выходить за рамки стандартных процедур, которые они реализуют в своей предметной области. Такая комбинация необходима при любых изменениях. И именно такая комбинация человеческих ресурсов, как показывает мой опыт, дает желаемый результат.

И, конечно же, естественный вопрос о конкурентоспособности российской атомной энергетики.

Российская атомная энергетика — это своеобразная промышленная цепочка, начиная с добычи урана, его обогащения, изготовления топлива для атомных сборок, строительства реакторов и атомной генерации. Если идти по этой цепочке, то, с точки зрения добычи природного урана, Россия сегодня владеет долей примерно в 10–15 % мирового рынка, с точки зрения обогащения — 46 % мирового рынка. Замечу, что ни одна отрасль в России вообще не обладает столь высокой долей общего рынка: ни нефть, ни газ. Например, каждая 10-я лампочка в Соединенных Штатах Америки горит на российском топливе, российском обогащенном уране. Если мы завтра разорвем контракт с Соединенными Штатами, то американская экономика столкнется с непреодолимой проблемой

по одной только простой причине — доля атомной энергетики в ее энергетической корзине составляет 20%, а 50% топлива для атомных блоков поставляет Российская Федерация. Важным является и тот факт, что российские обогатительные предприятия на основе уникальной центрифужной технологии работают уже более 40 лет. И такими технологическими решениями владеет только Российская Федерация и еще один международный консорциум — *URENCO*. Уже есть стратегические договоренности между президентами России и Казахстана именно в области объединения уникальных ресурсов с точки зрения природного урана Казахстана и уникального технологического опыта его обогащения Российской Федерации. Россия сегодня занимает порядка 17–23% рынка таблеток для тепловыделяющих сборок для атомных реакторов. Дальше идет строительство. Сегодня ни одна страна в мире не строит столько реакторов, сколько Россия.

С другой стороны, рынок атомной энергетики сегодня поделен между крупными международными консорциумами. И Россия в этом соотношении сил сейчас занимает вполне конкурентоспособное место. Между прочим, *Cambridge energy research association (CERA)* опубликовала прогноз, что в ближайшее время, (до 2030 г.) будет построено около 300 атомных энергоблоков в мире. Это колоссальный энергетический рынок, на который Россия может претендовать. И, главное, есть технологии, есть референтность. Россия — атомная держава с огромным прошлым, мы сегодня эксплуатируем более 30 блоков, это тоже колоссальный практический опыт эксплуатации ядерных объектов полного цикла, который не ограничивается только самой эксплуатацией, но включает и вывод объектов из эксплуатации, технологии хранения и переработки отработанного ядерного топлива.

В Росатоме сегодня поставлены задачи развития новых технологий. Ведутся рабо-

ты над реакторами малой и средней мощности. Россия впервые предложила сделать коммерческий плавучий реактор, которого нет ни у кого. У нас есть ряд преимуществ, но нам есть и над чем работать. Стоимость топлива в операционных расходах атомной энергетики составляет 10%, а стоимость топлива в углеводородной энергетике — 40–50%. Если цена на газ будет расти, то это сразу отразится на стоимости киловатт/часа энергии, даже если цена на природный уран вырастет в 2 раза, то все равно это будет часть от 10%. Поэтому сегодня, анализируя газозамещение при росте стоимости газа и при разнице внутренних экспортных цен на газ, атомный энергоблок окупается за 3–4 года эксплуатации. И если у нас будет системная технология, собственно, это то, чем сейчас и занимается ОАО «Атомэнергпром», а именно: созданием универсальных решений типовых проектов блоков, возможностью быстро, надежно и эффективно строить и эксплуатировать, то атомная отрасль России будет очень конкурентоспособна.

Личный вопрос. Женщина на руководящей должности в атомной энергетике — явление достаточно уникальное?

Мне недавно задали вопрос: когда вы внутренне поняли, что способны решать столь сложные проблемы, что вы являетесь в определенном смысле уникальным человеком? Я никогда этого не понимала и до сих пор не понимаю. В тот момент, когда присваиваешь себе статус «уникального человека», теряешь работоспособность и необходимость постоянно быть «чуть-чуть выше», постоянно развивать свои профессиональные компетенции. Для того чтобы соответствовать современным требованиям, не «утонуть» в оперативке, которая, как известно, «съедает» много времени, стараюсь утром, приезжая в офис, регулярно просматривать журна-

лы *McKinsey*, справки *Goldman Sachs* по мировой конъюнктуре, получаю аналитику, читаю экономические новинки. Очень интересно разбираться, как новый логический инструмент материализуется в практические решения и помогает достигать определенных целей. А вопрос «про женщин на руководящих должностях», по-моему, является рецидивом популярной темы. Любой руководитель — это в первую очередь профессионализм, лидерские качества, умение быть последовательным, стабильным, решать проблемы. Это не зависит от пола.

Серьезная руководящая работа всегда требует много времени. Как удастся решить эту проблему?

Много времени требует любое серьезное занятие, если хочешь в нем преуспевать. А рассказы о выборе между работой и семьей мне кажутся не совсем очевидными. Нашей семье уже 27-й год, это очень долгая жизнь. В различные пери-

оды нашей жизни мы с мужем занимали разные лидирующие позиции, но всегда находили много общих интересов, чтобы обсудить возникшие проблемы, поискать новые решения, новые идеи. Мы много работаем, и наши дети видят это. И это тоже в какой-то мере помогает им сориентироваться в жизни. Зарабатывать можно и головой, и заработанное таким образом приносит настоящее удовлетворение, так как это не только деньги, но и опыт, репутация, развитие.

У нас в семье нет праздного времяпрепровождения, просто не принято. Но в воскресенье я не работаю, это табу. Моя работа зачастую требовала 100-процентного отключения и занятости даже по выходным, но я приняла твердое решение и следую ему также твердо: выходной — это день для моей семьи. Это моя позиция, и она была принята моим руководством.

*Беседу вела главный редактор
Новашина Т.С.*

*A. Belova, PhD (Economics),
Deputy Director-General, Business Development and Strategic Director,
Siberian Coal Energy Company; Chairperson, Committee 20 Not-for-Profit Partnership*

ISSUES OF INCREASING THE RUSSIAN ECONOMY COMPETITIVENESS LEVEL

Despite the high economic efficiency figures available, sustainable economic growth, business development and the recent reforms made in some of the economy sectors found in Russia, the following problems are still acute: low production rate that is comparable to the rate found in the Central European countries where the economic development rate is lower than in Russia; the widening gap between the welfare rate the poorest and the richest people have; lowering life expectancy figures, etc.

It is not surprising that different analysts make totally different conclusions related to the factors influencing the Russian economy competitiveness level increase and the economic development prospects.

Anna Belova has agreed to answer the editorial board's questions on the factors influencing the national economy competitiveness level changes.

УДК 339.137

Острецов И.Н., д. т. н., профессор, зам. генерального директора по науке Всероссийского научно-исследовательского и проектно-конструкторского института атомного энергетического машиностроения (ВНИИАМ)

АТОМНАЯ ЭНЕРГЕТИКА И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ, ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Долгое время одним из бесспорных конкурентных преимуществ России в мире считалась ее ресурсообеспеченность и, прежде всего, — энергетическая.

*Сегодня очевидно, что в XXI веке энергетические проблемы человечества не могут быть решены без использования атомной энергии. В этой связи весьма остро стоит вопрос: насколько действительно конкурентоспособность России прямо зависит от уровня развития атомной энергетики? На эту тему на страницах журнала рассуждает заместитель генерального директора по науке Всероссийского научно-исследовательского и проектно-конструкторского института атомного энергетического машиностроения **Игорь Николаевич Острецов**.*

Чтобы ответить на вопрос, насколько конкурентоспособность России зависит от уровня развития атомной энергетики, нужно понять, что представляет собой энергетическая составляющая этого мира.

До определенного момента человечество обладало достаточно большими ресурсами и проблемы энергообеспечения, в общем-то, не существовало. Вопрос состоял только в развитии соответствующих технологий. Затем человечество последовательно овладело органическим топливом, далее целым рядом других методов, таких, в частности, как гидроэнергетика. В итоге человечество «вышло» на атомную энергетику и, в конце концов, выяснилось, что в фундаменте мира из известного науке больше ничего нет. Нет того, что могло бы обеспечить энергетические резервы.

Впервые проблема нехватки энергетических ресурсов была сформулирована в отчетливой форме римским клубом в 70-е годы прошлого века. Как мне помнится, в конце девяностых в российских СМИ уже была дискуссия по этому поводу, и я принимал в ней участие. Обсуждалась концепция устойчивого развития, которая, по существу, сводилась в неявной форме к очень простой вещи: в связи с ограниченностью энергетических запасов и уязвимостью биосферы с точки зрения экологического воздействия на нее энергетики на Земле может проживать ограниченное количество людей. Конкретно это выразилось в идее «золотого миллиарда». Все остальные оказались «лишними». Всего «каких-то» четыре миллиарда человек.

Какого-либо конструктивного выхода из этого тупикового вывода найдено не

было, и западные цивилизации по факту приняли стратегию собственного выживания и игнорирования проблем большей части человечества, в том числе и проблему ее выживания. При этом надо отметить, что в групповых процессах хорошего и плохого не существует. Групповые процессы совершенно объективны. Если нет другого выхода, то, естественно, так и надо делать, чтобы сохранить цивилизацию. Но как выяснилось достаточно быстро, такой сценарий просто не проходит.

При формировании Киотского протокола были сформулированы две основные цели: первая направлена на общее ограничение энергопроизводства, или в терминологии протокола объемов эмиссии углекислоты в атмосферу. С этим согласились практически все страны-участницы, за исключением некоторых, а главное, протокол не подписали США — крупнейший потребитель органического топлива. И вторая — разрешалось торговать квотами. Появились разногласия по принципам распределения квот. Протокол пред-

Наша справка

В декабре 2007 года на индонезийском острове Бали прошла очередная конференция сторон Рамочной конвенции ООН об изменении климата (РКИК ООН). В этом представительном форуме участвовало около 10 тысяч делегатов из 187 стран, в том числе России. От Балийской конференции в первую очередь ждали решений по вопросам, определяющим будущее климатического процесса. Ключевыми здесь стали два пункта повестки дня: 1) о долгосрочных мерах сотрудничества по решению проблем, связанных с изменением климата, и 2) о будущих обязательствах развитых стран в рамках Киотского протокола. Переговорный процесс по этим проблемным вопросам шел крайне непросто. Для согласования решений понадобились ночные совещания министров и глав делегаций, дополнительный день работы конференции и повторный визит генерального секретаря ООН Бан Ги-Муна, призвавшего стороны к достижению компромисса. Компромисс был найден, согласованные решения были приняты, однако будущее климатического процесса остается не вполне очевидным. Глубинные причины этой неопределенности связаны как с историей международных взаимоотношений по стабилизации климата (в частности, принятием Киотского протокола и отказом США от его ратификации), так и с изменениями в глобальной структуре антропогенных выбросов парниковых газов. Балийскую «дорожную карту» представители США подписали. США поддержали новое соглашение об ограничении выбросов парниковых газов, поскольку оно их ни к чему не обязывает. Все дело в том, что план действий не содержит конкретных количественных значений снижения выбросов парниковых газов. Без конкретных критериев новое международное экологическое соглашение, надо полагать, не будет эффективным.

Своими ключевыми решениями Балийская конференция установила два переговорных трека по будущему климатического процесса. Первый трек (Специальная рабочая группа (СРГ) по долгосрочным мерам сотрудничества) осуществляется в рамках РКИК ООН и предположительно приведет к появлению нового климатического соглашения для периода 2012–2020 гг. Это соглашение будет характеризоваться сравнительно мягким режимом принятия обязательств развитыми странами, но при этом гарантирует участие США. Второй трек (СРГ по будущим обязательствам стран) продолжается в рамках Киотского протокола. Значительная часть развитых стран — участниц Киотского протокола, в первую очередь входящих в Европейский Союз, призывают к принятию крайне жестких будущих обязательств. Обе СРГ должны представить результаты к 15 Конференции сторон в Копенгагене, однако вопрос о взаимодействии этих процессов пока остается открытым. Неясно, станет ли новое соглашение в рамках Конвенции заменой Киотскому протоколу, или же оно будет действовать вместе с Протоколом. При втором варианте просматривается возможность перехода некоторых развитых стран из Протокола в новое соглашение, что уже сейчас вызвало опасения ряда развивающихся стран.

Принятые на Бали решения в полной мере отражают современные проблемы климатического процесса и противоречивые интересы договаривающихся сторон, далеко не всегда непосредственно связанные с задачами смягчения климатических изменений или адаптации к ним. Процесс, ограничивающий энергетические основы существования современной цивилизации, не может быть простым. Хотя в ключевых решениях имеется значительная доля неопределенности и они не во всем оправдали надежды тех или иных сторон, международный климатический процесс оказался способным сделать очередной шаг. Ясно, в какую сторону, остается ждать еще два года.

лагал дать странам такие квоты энергопотребления, какие они потребляли на момент подписания протокола. А это, по существу, означает то, что богатые страны все купят, бедные останутся без квот, т.е. без энергопроизводства, и, таким образом, вынуждены будут погибнуть. Китай с этим не согласился и предложил делить квоты пропорционально количеству душ в стране. Так называемое подушное распределение. В обостренном виде эта проблема вновь проявилась на совещании на острове Бали в конце прошлого года.

Такой подход, понятно, ставит западные страны в очень тяжелое положение. Именно в связи с этим последнее время мы живем под прессом судорожного поиска новых энергетических источников, которые дали бы возможность нашей цивилизации развиваться дальше. Сегодня, в общем-то, всем понятно, что никакой другой возможности, кроме атомной энергетики, нет.

Атомная энергетика сегодня

В современной атомной энергетике строятся исключительно реакторы на так называемых тепловых нейтронах. К сожалению, они сжигают уран-235. По энергетическим запасам его очень мало, гораздо меньше, чем нефти.

В качестве примера можно привести тот факт, что цены на него растут катастрофически. Буквально за несколько лет от 15–20 долларов за килограмм природного урана цена взлетела до 300 долларов. И это не предел. И если нам принять стратегию сжигания 235 урана, то это приведет к тому, что к 2030–2040, максимум к 2050 гг. мы не будем иметь ни нефти, ни газа, ни 235 урана. Тогда цивилизация просто закончит свое существование. Поэтому эта стратегия не годится. Это давно поняли все заинтересованные страны, и поэтому активно начала обсуждаться проблема внедрения реакторов на быстрых нейтро-

нах, которые посредством перевода негорящего 238 урана в плутоний предполагают сжигать уран-238. Конкретно преобразуют его в плутоний-239, а он горит уже в обычных реакторах на тепловых нейтронах. 238 урана очень много, его запасов хватит на сотни лет. К тому же по той же схеме можно использовать и торий, переводя его в уран-233.

Еще с пятидесятых-шестидесятых годов XX века эта стратегия принималась в качестве основной. Но вскоре выяснилось, что возникает множество проблем. Первая из них связана с тем обстоятельством, что плутоний — это основной материал, из которого делаются бомбы. Уран-233 для этих целей тоже будет весьма полезен. И поэтому в таком напряженном мире, в котором мы живем, строить повсеместно реакторы на быстрых нейтронах просто невозможно.

Что такое АЭС с реактором на быстрых нейтронах? Это не только реактор, в котором нарабатывается плутоний, но и радиохимический завод, на котором из тепловыделяющих элементов плутоний выделяется в чистом виде. Затем он балластируется 238 ураном и снова загружается в реактор. То есть на станции постоянно циркулируют не только соединения плутония, но и чистый плутоний. Причем в обороте постоянно крутится 20 тонн плутония в расчете на миллион киловатт. Это означает, что если эта программа будет широко запущена, весь мир будет наводнен плутонием, а это, мягко говоря, опасно.

Дело в том, что отделение 235 урана от 238-го — это физически достаточно тяжелый процесс. А если выделяется плутоний из урана, то это чисто химический процесс. Любой хороший учитель средней школы с этим легко справится. Химическое разделение достаточно простое, а если к тому же не жалко человеческих жизней, то это будет и дешевым, с экономической точки зрения, процессом. При этом, подчеркнем, продолжительность жизни рабочего

на производстве будет составлять примерно один день.

Создание плутониевого оружия в этом смысле является более простой задачей. Например, первая советская бомба была плутониевой. Обычно сторонники реакторов на быстрых нейтронах говорят, что в них нарабатывается так называемый энергетический, а не оружейный плутоний. Действительно, при длительной работе реактора, что характерно для энергетических реакторов, в них, наряду с изотопом 239, используемым в бомбах, нарабатываются так называемые четные изотопы, которые «портят» ядерные характеристики вещества.

Бомбу из энергетического плутония сделать значительно труднее. Но есть официальное заключение министерства обороны Соединенных Штатов о том, что бомба может быть сделана из энергетического плутония любого состава. Рекордов мощности взрыва на таком плутонии действительно не поставишь, но неизгладимое впечатление вполне можно произ-

вести. И это подтвердила Индия в 1974 году. Она имела канадский энергетический реактор. В нем нарабатывался энергетический плутоний. Индия его выделила, сделала так называемое мирное ядерное устройство и несанкционированно вошла в ядерный клуб. И все это происходило под контролем МАГАТЭ. Разразился международный скандал. Но по факту состоялась демонстрация того, что ядерное устройство может быть сделано из энергетического плутония, полученного на энергетическом реакторе. Поэтому о широком распространении программы строительства реакторов на быстрых нейтронах в мире говорить не приходится. Это факт. И уже благодаря только этому современная программа развития атомной энергетики неприемлема.

Но есть и другие проблемы. Например, связанные с радиоактивными отходами. Именно по этой причине последний ядерный блок был заказан американцами еще в 1978 году. Европа тоже практически ничего не строит. Почему? Потому что на сегод-

Наша справка

Франция активно распространяет ядерные технологии в развивающихся странах. В течение последних нескольких месяцев Франция заключила соглашения о сотрудничестве в сфере ядерной энергетики с Марокко, Алжиром, Ливией, Объединенными Арабскими Эмиратами (ОАЭ), Китаем. Франция является страной, где атомная энергетика, являясь высокоразвитой отраслью, стала основным источником энергоснабжения: на АЭС там приходится около 78% всей производимой электроэнергии. Так, один из крупнейших в мире производителей ядерных реакторов, французская Areva, в конце прошлого года заключила контракт с Китаем стоимостью 11,73 млрд долл. Согласно контракту, Франция обязуется установить в КНР два реактора, что позволит обеспечить Китай атомным топливом на ближайшие два десятилетия.

Президент Франции Николя Саркози выразил намерение расширить «арабский ядерный клуб», включив в него и Египет. В частности, Франция готова помочь Египту в развитии ядерной энергетики. Такое заявление президент Франции Николя Саркози сделал в преддверии встречи с президентом Египта Хосни Мубараком. Годом ранее, в сентябре 2006 года, министр электрификации и энергетики Египта Хасан Ахмед Юнес подчеркнул намерение Египта в ближайшее время приступить к строительству атомных электростанций. Сроком ввода первой из них мощностью 1 тыс. МВт был назван 2016 год. Расчетная стоимость проекта — 1,5 млрд долл. Объект планируется возвести за счет иностранных инвестиций в районе г. Эд-Дабаа на побережье Средиземного моря.

Россия и Болгария подписали 15 января с.г. контрактное соглашение на сооружение АЭС «Белене». Стоимость контракта составляет 3,997 млрд евро. В соответствии с условиями соглашения российская компания «Атомстройэкспорт» выполняет реализацию проекта на условиях «под ключ» и обеспечивает инжиниринг, поставку и строительство двух блоков АЭС мощностью по 1 тыс. МВт каждый. Глава Росатома Сергей Кириенко не исключил, что на болгарской АЭС будет построено не два, а четыре энергоблока.

няшний день нет идей, как выводить станции из эксплуатации и что делать с радиоактивными отходами, которые нарабатываются на АЭС. В качестве примера можно привести первый блок Ленинградской атомной станции. Все отходы, грубо говоря, просто «лежат» на берегу Финского залива. И что делать с ними, никто не знает. Строить новые атомные станции означает сеять по всей земле радиоактивные могильники. Я работаю в атомной промышленности с 1980 г. и все время слышу, как американцы убеждают нас, что будут строить новые станции, но ничего не строят. И не будут строить! Последний так называемый ренессанс атомной энергетики начался с 2000 года.

Много говорят, но строительства ни в Европе, ни в Америке — нет. Строительство новых АЭС ведется в основном в Юго-Восточной Азии. В основном в Китае. Но это период, который мы и американцы прошли в сороковые-шестидесятые годы, когда основной задачей атомной промышленности было накопление бомбовых материалов. Поэтому пока проблему с радиоактивными отходами не решат, Запад строить новые АЭС не будет.

Есть ли попытки решить проблему отходов? Да, есть. Американцы приняли программу под названием: «Переработка отходов с помощью ускорителей». В нее предполагается вложить до 2030 года колоссальные, до 30 миллиардов долларов, денежные ресурсы. Только после этого данный вопрос, возможно, будет решен. Но к этому моменту сожгут уран-235. И не будет инструмента для наработки плутония.

«Энергетический крест»

Сегодня все больше экспертов сходятся в том, что нас ожидает системный энергетический кризис. В генерации, энергома-

шиностроении, обеспечении ресурсами, энергосбережении мы проходим точку возврата. Сегодня от российского государства и нации требуются сверхусилия, чтобы переломить самоубийственный тренд. По поводу потребностей в нефти и газе академик РАН Р.И. Нигматулин высказал очень интересную мысль о том, что проблемы начнутся не тогда, когда органика закончится, а тогда, когда производство не будет справляться с ростом потребностей в энергоресурсах. Тогда цены на них начнут расти неограниченно. Это и есть так называемый «энергетический крест», который может наступить уже в 2010 г. И тогда ситуация с органическим топливом станет катастрофической.

В этот период может наблюдаться сильнейшее противостояние развивающихся стран, в первую очередь Китая и Индии, против стран — основных потребителей органики. Я недавно беседовал с японцами и сказал им, что основная мировая проблема заключается в простой вещи — в том, что Китай потребляет немногим более одной тонны условного топлива на душу населения, а Штаты — 16 тонн. И поэтому основная задача развивающегося мира во главе с Китаем — сократить потребление западных стран в несколько раз. А это очень болезненный вопрос. В течение короткого времени приемлемыми способами это сделать просто невозможно.

Возможны два способа решения этой проблемы: либо разумный подход, и тогда мы начнем поиск такой социальной организации, в которой объединенное человечество смогло бы начать разработку сложнейших общечеловеческих энергетических программ, либо же мир столкнется в ближайшее время с большими потрясениями, о которых, откровенно говоря, даже не хочется и думать. То есть либо разум и тяжелый совместный труд, либо тупое эгоистическое упрямство, которое приведет к жутким последствиям.

Разумный подход к решению энергетической проблемы

Все своеобразие ситуации заключается в том, что при разумном подходе Россия должна будет стать интеллектуальным и технологическим лидером человечества. Это связано со следующими обстоятельствами. Понятно, что никакие технологии, когда на земле будут проживать 9–10 миллиардов человек, а это будет, по прогнозам ООН, к середине века, не смогут удовлетворить нормальные физиологические потребности человечества. Потребуется промышленно-энергетический выход в космос. Инструментом для такого выхода являются ядерно-космические программы, которые могут базироваться только на уране-235, которого мало.

Именно в этом состоит суть отказа от сжигания урана-235, в частности, и в программах, которые сегодня декларирует Росатом. Уран-235 надо хранить как зеницу ока. На мой взгляд, это единственный шанс, который Господь дал человечеству, чтобы выжить. Это чудо, что он есть на Земле. Он выгорал в течение миллионов лет, осталось его совсем немного — на сегодня 0,7% в природном уране. И это, подчеркну еще раз, настоящее чудо. Мир создан так, чтобы человечество могло выжить в любой ситуации, но только в том случае, если оно будет опираться на разум. Все неразумное, опирающееся только на статистические выборки, погибнет. Мир пойдет к дальнейшей жизни по очень узкой дорожке разума, ибо: «Тесны врата и узок путь, ведущие в жизнь».

Основным инструментом выживания разумно организованного человечества в этот самый сложный период истории будет уран-235. Он будет применяться в ядерно-космических технологиях. А в ядерно-космических технологиях Россия является абсолютным лидером в мире. Эти программы разрабатывались только в России и в США, причем наши разработки, по при-

знанию специалистов, были на порядок лучше и больше.

Чтобы прожить период до создания ядерно-космических технологий, человечеству нужны ядерные технологии без использования урана-235. И такая возможность опять же существует. Воистину мир устроен удивительно разумным образом! Есть ядерная технология, которую наша группа разрабатывает около 10 лет¹. Мы назвали ее релятивистской тяжелоядерной или сокращенно — ЯРТ-энергетикой. Суть в том, что с помощью ускорителя уран-238 можно сжигать напрямую, не переводя его в плутоний. И тоже удивительная вещь, настоящее чудо — единственный ускоритель для этих целей предложил мой сокурсник по Физтеху Алексей Сергеевич Богомолов.

Таким образом, **два базовых патента по энергетике переходного периода находятся в России**. Поэтому мы имеем абсолютный приоритет в ядерно-космических технологиях и абсолютный приоритет по переходной ядерной технологии, которая позволит нам прожить до середины или даже до конца этого века. На мой взгляд, с тем, чтобы эти работы начались, по существу, проблем нет. Другое дело, что наша административная элита по факту зависима от Штатов, поскольку там «лежат» их деньги. Американцы активно тормозят российские атомные разработки. Они понимают, что если сегодня промышленное использование этих разработок начнется, то Россия мгновенно становится центром мира.

С другой стороны, они понимают и другое. Если эти разработки не начать, то США

¹ Командой ученых и специалистов ФГУП ВНИИИМ с участием ведущих специалистов ряда профильных организаций России и Беларуси в инициативном порядке разработаны физико-технические основы принципиально новой схемы ядерной энергетики — релятивистской тяжелоядерной (ЯРТ) энергетики, — способной решить проблемы ядерных отходов и нераспространения ядерного оружия.

в пределах десятилетия придется очень тяжело, поскольку они напрямую будут иметь перед собой развивающийся мир во главе с Китаем. Поэтому США, чтобы выжить, должны принять то, что Россия на базе создания ядерных энергетических технологий, которые позволят выжить человечеству, имеет абсолютный приоритет, который получит всемирное признание.

Это миссия России, это ее предназначение, и она обязана это сделать.

Ядерно-космические программы на 235 уране

Существует целая серия программ, с помощью которых можно обеспечить энергетические потребности человечества, начиная с 1950 годов. Например, академик Ю.А. Израэль и его коллеги разрабатывают программы обеспечения Земли солнечной энергией из космоса с помощью гро-

манных зеркал на стационарных орбитах Земли. Что для этого нужно? Нужен металл. В космосе существуют металлические астероиды. Их нужно доставить к Земле, переплавить и создать зеркала. Долететь туда с помощью химических двигателей нельзя. Например, для экспедиции на Марс — а астероидный пояс находится дальше — вам потребуется собрать на орбите корабль массой 2000 тонн. Самый крупный носитель выводит на орбиту около сотни тонн. И если вы такие носители будете пускать раз в месяц, то только сборка затянется на два года. Надежность всего мероприятия при этом будет просто нулевая. Если же вы используете ядерную энергетику, то вы сможете обойтись одним крупным носителем, чтобы слетать туда и обратно. Например, если носитель «Сатурн-5» в рамках американской программы «Аполлон» доставлял на Луну аппарат массой 5 тонн, то при использовании на третьей ступени ядерного двигателя масса этого

Наша справка



В настоящее время на 10 атомных станциях России эксплуатируется 31 энергоблок установленной мощностью 23242 МВт, из них 15 реакторов с водой под давлением: 9 — ВВЭР-1000; 6 — ВВЭР-440; 15 канальных кипящих реакторов: 11 — РБМК-1000 и 4 — ЭГП-6; 1 реактор на быстрых нейтронах

аппарата достигала 40 тонн. А для дальних перелетов абсолютно безальтернативными являются электроядерные двигатели. С их помощью могут быть решены такие, например, задачи, как борьба с астероидной опасностью и строительство околоземных энергетических структур. У человечества всегда есть путь спасения. Главная роль во всем этом предназначена, на мой взгляд, России. Только она может объединить весь мир под эгидой этих идей.

Строительство атомных станций в нашей стране сегодня необходимо вести хотя бы с точки зрения поддержания научного и технологического потенциала, кадрового потенциала и т. д.

Мы должны помнить, что запасы урана-235 ограничены. Поэтому данная программа не должна быть долгой. Мы обязаны быстро разработать ядерную энергетику, основанную на сжигании урана-238 с помощью ускорителей. Крайняя необходимость этого усугубляется и тем, что мы не можем современную ядерную технологию распространять широко. Всем известна ситуация с Ираном. Стоит вопрос о поставке топлива. Иран имеет большое количество обогащенного урана за рубежом, например в Канаде и, насколько я помню, во Франции. Но ему это топливо никто не отдает. Почему?

Возникает простой вопрос: из чего проще бомбу получить — из природного урана, в котором 0,7% урана-235, либо из 5% урана? Хотя, я думаю, что сегодня это уже не актуально, поскольку Иран и сам уже может обогатить уран до нужной кондиции. А почему Иран все же не делает плутониевую бомбу, ведь ее производство значительно легче? На этот вопрос один мой знакомый, известный физик-ядерщик, с хитрым прищуром ответил: «Потому что уран можно возить, а плутоний очень сильно светит». Начеканьте долларов, фунтов, шекелей, наделайте колец, браслетов из урана-235, покройте все это золотом и везите через таможню. Не надо никаких ракет и концы в воду спрятать легче.

Конструктивное решение этого вопроса содержится в тезисе, высказанном Президентом России В. В. Путиным на саммите тысячелетия в ООН². Он сказал: «Атомная энергетика двадцать первого века должна быть избавлена от использования обогащенного урана и плутония». Это как раз то, что делает наша группа. Я думаю, что то противодействие нашей работе, которое мы встречаем в течение длительного времени, связано в первую очередь с американским влиянием, препятствующим превращению России в интеллектуального и технологического лидера человечества. Но, с точки зрения дальнейшего развития, это просто необходимо. Ситуация в мире катастрофическая.

Для широкой общественности проблема бесконтрольного распространения ядерных материалов и обеспечение безопасности жизни населения планеты приобретает сегодня все большее значение. Возможно, что именно поэтому нашумевшая в прессе история с полонием 210, якобы использованным для устранения физического лица, стала притчей во языцех.

Относительно этого инцидента упорно замалчиваются два основных вопроса. Где и зачем получили этот полоний? Получить полоний можно двумя способами.

Во-первых, его нарабатывают из висмута на ядерных реакторах при облучении нейтронами. В этом случае в продукте должны быть следы висмута, что элементарно устанавливается. Во-вторых, его можно получить так же, как его получили открывшие полоний супруги Кюри — из урановых и ториевых руд. Полоний назван в честь родины Марии Кюри. Но если два субтильных интеллигента наработали себе полония на Нобелевскую премию, то десять «бородатых мужиков» где-нибудь в горах Афганистана, где урановых руд много, под руководством учителя средней школы

² См.: Информационный бюллетень МИД РФ. 2000. Сентябрь. www.mid.ru

могут сделать это совершенно спокойно, причем в значительно больших количествах. Особенно если за полоний стали платить лучше, чем за опиум. И это можно легко выяснить, потому что в этом случае полоний получается в результате распада более тяжелых элементов. В нем должны присутствовать такие элементы, как, например, радий. В лабораторных условиях производят полоний только Россия и немного Канада. Но основной экспортер — наша страна. Ясное дело, что здесь просто необходим анализ, и, думаю, его следует произвести и обнародовать.

Теперь второй вопрос: зачем этот полоний произвели? Ясно, не для того, чтобы отравить Литвиненко. Можно было бы использовать и менее экзотический, а в силу этого и более надежный способ. У полония, кроме космических применений, которыми едва ли Литвиненко занимался, есть второе применение. На первых этапах создания ядерного оружия он служил запалом для ядерных бомб. Но все дело в том, что полоний — это «скоропортящийся продукт». У 10 полония период полураспада 100 дней. Он очень быстро становится нерентабельным по основному своему техническому назначению. А это может означать только одно: что делящийся материал, для которого полоний предназначался в качестве инициатора взрыва, либо уже на месте, либо где-нибудь на подходе. Выше мы уже говорили о «шекелях, долларах и фунтах». Запал имеет смысл возить только тогда, когда основной материал уже где-то поблизости. А это страшно. Тогда мы по факту находимся на грани атомного терроризма. Поэтому все это требует доскональной проверки.

Эта история показала, что распространение современных ядерных технологий, основанных на 235 уране и плутонии, просто недопустимо. Президент России В. В. Путин прав в том, что ядерную энергетику действительно необходимо избавлять от обогащенного урана и плутония. Поэтому те программы, которые Минатом сегод-

ня рекламирует, могут развиваться только внутри страны. Центры по обогащению урана для продажи его всем желающим и реакторы на быстрых нейтронах — это, скажем так, совсем нехорошо. Необходимо создавать ядерные программы, которые были озвучены в тезисе Путина.

Россия должна создать общемировой ядерный центр с режимом работы в смысле сроков и темпов работы, как во времена Берии. Без этого мы не сможем выжить. Ведь любая страна имеет право развивать ядерную технологию именно на том основании, что без этого сейчас нельзя выжить. Она не только имеет право, она обязана это делать, чтобы обеспечить энергией свое население.

Мы предлагаем сжигать уран-238 и торий с помощью высокоэнергетических нейтронов. Все крупные современные термоядерные бомбы, как правило, используют внешнюю оболочку из 238 урана. В свое время это предложил Сахаров. То есть давным-давно известно, что уран-238 делится нейтронами большой энергии. И именно такие нейтроны генерирует термоядерная реакция в бомбе. Вопрос в том, как получить эти нейтроны без взрыва. Оказывается, что их можно получить только с помощью ускорителя. Других способов нет. Реакторы, основанные на делении урана-238 и тория с помощью высокоэнергетических нейтронов, абсолютно безопасны. Кроме того, в этих реакторах значительно улучшится ситуация с радиоактивными отходами. Оказывается, что при делении урана-238 и тория в области высоких энергий нейтронов нарабатываются преимущественно короткоживущие изотопы. Между прочим, наши реакторы могут работать на отработавшем топливе современных реакторов, которое сегодня является основной головной болью западной ядерной энергетики, поскольку оно практически полностью состоит из урана-238. У нас подходящий ускоритель для незамедлительного начала работ по ЯРТ-энергетике есть только в Протвино.

Ускоритель построен для изучения физики элементарных частиц в 1967 году. Сегодня в области физики частиц для этого ускорителя масштабных задач нет. Поэтому сегодня Протвино практически без работы. Неявно ставится вопрос о демонтаже ускорителя. Это, конечно, будет ужасно. Потому что сегодня Протвино — единственная база в мире, где объединенное человечество может начать разработку перспективных ядерных программ. Протвино надо беречь, как зеницу ока. Если Протвино погибнет, то ситуация усложнится колоссально. Именно поэтому мы предлагаем создать на базе Протвино Московский энергетический клуб.

Московский энергетический клуб

Идея и задача Московского энергетического клуба в том, чтобы на базе перспективных энергетических технологий объединить все страны, в первую очередь Юго-Восточную Азию и Ближний Восток. При желании в дальнейшем к клубу могут присоединиться и Европа, и США, и Канада. С рядом стран мы в частном порядке уже вели переговоры. Однако требуется официальная государственная программа. Таким образом, Московский энергетический клуб мог бы объединить большую

часть стран, большую часть человечества в направлении создания и реализации конструктивных идей, в первую очередь в области энергетики. Затем через клуб можно было бы осуществлять и социальную программу будущего построения земной цивилизации. При этом реализация программы, безусловно, должна опираться на пять великих ценностей цивилизации: опыт, науку, культуру, закон и нравственность. Опирайтесь не на словах, а на деле.

Идеи, заложенные клубом, возможно, смогли бы стать основой при формировании будущего международного правительства, создание которого, по моему убеждению, будет абсолютно необходимо к середине века, поскольку ядерно-космические программы должны быть общечеловеческими, должны быть ориентированы на всех. Клуб, как я полагаю, обязательно должен возглавить именно россиянин, национальный лидер, обладающий безусловным международным авторитетом и доверием народа.

Уверен, Россия сможет преодолеть тенденции скатывания мира к энергетическому кризису на базе создания уникальных энергетических технологий, которые позволят выжить человечеству. Это миссия России, это ее предназначение, и она обязана это сделать.

Статья поступила в редакцию 23.01.2008

*I. Ostretsov, Doctor of Engineering, Professor,
Deputy Director-General for Sciences, Russian Research and Development Institute for Nuclear
Power Production Sector Engineering*

NUCLEAR POWER PRODUCTION AND THE RUSSIAN ECONOMY COMPETITIVENESS: ISSUES, TRENDS AND PROSPECTS

The Russian natural resources (primarily, the power production-related resources) have been regarded as the country's indisputable competitive advantage for a long time.

It is clear today that the energy production issues the mankind faces cannot be resolved unless the nuclear power is used. That is why the following question becomes topical: is there a direct correlation between the Russian economy competitiveness level and the atomic power production sector development stage? Igor Ostretsov discusses this question here.

УДК 339.16

Ренне И.И., к. т. н., ст. н. с., начальник отдела государственного контроля за экономической концентрацией, анализа товарных и финансовых рынков, Тульское УФАС России

Алешин Д.А., заместитель начальника Аналитического управления ФАС России

ПРИМЕНЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В АНАЛИЗЕ ТОВАРНЫХ РЫНКОВ

Анализ товарного рынка, включающий оценку конкурентной среды за некий временной интервал, не является самоцелью и предполагает осуществление определенных управленческих действий административного или экономического характера. Следствием таких действий должно явиться либо сохранение стабильности, либо направленное изменение конкурентной среды на этом рынке. Это значит, что анализ товарного рынка должен быть выполнен, по меньшей мере, двукратно: на момент принятия решения об осуществлении управленческого действия и на момент, к которому предполагается достижение запланированного результата. Экономист-аналитик при этом должен иметь возможность удобной обработки информации при исключении повторения уже выполненных аналитических процедур.

Автоматизированная система анализа товарных рынков (АСАТР)¹ была задумана одним из авторов данной статьи как прикладная программа для управления данными о производстве и продажах хозяйствующими субъектами (юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями) различных товаров на различных территориях и в этой связи может представлять интерес для аналитиков и специалистов по маркетингу.

Исследование товарного рынка, проводимое антимонопольными органами, является своеобразной версией обычного маркетингового исследования. Его главная цель — определение наличия возможности у того или иного хозяйствующего субъекта решающим образом повлиять на ценообразование рынка. Основное отличие заключается в том, что такое исследование проводится по достаточно

жесткой, закреплённой в нормативно-правовых актах процедуре. Однако при этом аналитик — сотрудник органа государственной власти сталкивается с теми же информационными проблемами, с которыми сталкивается экономист — сотрудник крупной компании. Анализ товарного рынка в течение всего периода с момента принятия решения об осуществлении некоего управленческого действия и до момента, к которому предполагается достижение запланированного результата от предпринятого действия, должен носить характер непрерывного или дискретного монито-

¹ Авторство аббревиатуры «АСАТР» принадлежит д. т. н. А. А. Кочетыгову (Тульский государственный университет).

ринга, особенно для рынков, динамика показателей которых отличается резкими изменениями. При этом граничные условия (продуктовые и географические границы товарного рынка) могут как оставаться неизменными, так претерпевать изменения, требующие проведения их переопределения.

Массив данных, являющихся исходными для проведения аналитических расчетов показателей рынка, равно как и массив данных, содержащих результирующие показатели, может иметь значительный объем, особенно в случаях, когда на рынке действует большое число хозяйствующих субъектов, а также при высокой частоте наблюдений при мониторинге, например ежемесячные или ежеквартальные наблюдения.

Разумеется, что в данном случае вопрос об автоматизации хранения массивов этих данных и проведения расчетов над ними становится весьма актуальным.

В соответствии с поручениями Правительства Российской Федерации российские антимонопольные органы в 2002-2006 гг. проводили на еженедельной основе мониторинг таких чувствительных рынков, как рынок хлебобулочных изделий, рынок энергетического угля, рынок нефтепродуктов, рынок лекарств. Следует отметить полезность разработанной программы при его (мониторинга) проведении.

Автоматизированная система анализа товарных рынков (АСАТР) была задумана как прикладная программа для управления данными о производстве и продажах хозяйствующими субъектами (юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями) различных товаров на различных территориях.

Предполагалось, что использование этой программы позволит повысить эффективность работы аналитиков антимонопольных органов, занимающихся оценкой и анализом конкурентной среды, за счет автоматизации рутинных расчетов, а

также сохранения ретроспективных данных об исследованных товарных рынках.

На стадии зарождения проекта предполагалось использование методов математического прогнозирования для оценки возможных изменений конкурентной среды, например в результате сделок с активами. Одна из первых версий АСАТР включала блок прогноза с использованием метода экстраполяции, однако развития это направление работы не получило.

Работа над АСАТР началась в 1994 г. Разработка самой первой версии системы проводилась авторским коллективом сотрудников Тульского государственного университета по техническим требованиям, сформулированным одним из авторов настоящей статьи². В дальнейшем доработка системы проводилась непосредственно им. Завершена система была в основном к 2000 г., хотя и подвергалась незначительным доработкам вплоть до 2006 г.

Программная система АСАТР (версия 5.7) представляет собой приложение *MS Windows* для работы в сетевом режиме с удаленным источником данных на базе *MS SQL Server* или с локальными базами данных формата *DBC (VisualFoxPro)*, размещенными на рабочей станции пользователя. В сетевом режиме система АСАТР 5.0 позволяет работать одновременно и с удаленной базой данных, и одной из локальных баз данных.

Система доведена до стадии программного продукта и может быть тиражирована. С этой целью разработана программа инсталляции, предназначенная для установки АСАТР на персональные компьютеры.

Функционально система АСАТР включает следующие программные модули (рис. 1):

² Уткин В.С., Ренне И.И., Кочетыгов А.А., Моторин В.В., Скобельцын С.А. Автоматизированная система анализа товарных рынков // Вестник ТулГУ. — М.: Экономика и финансы, 1995.

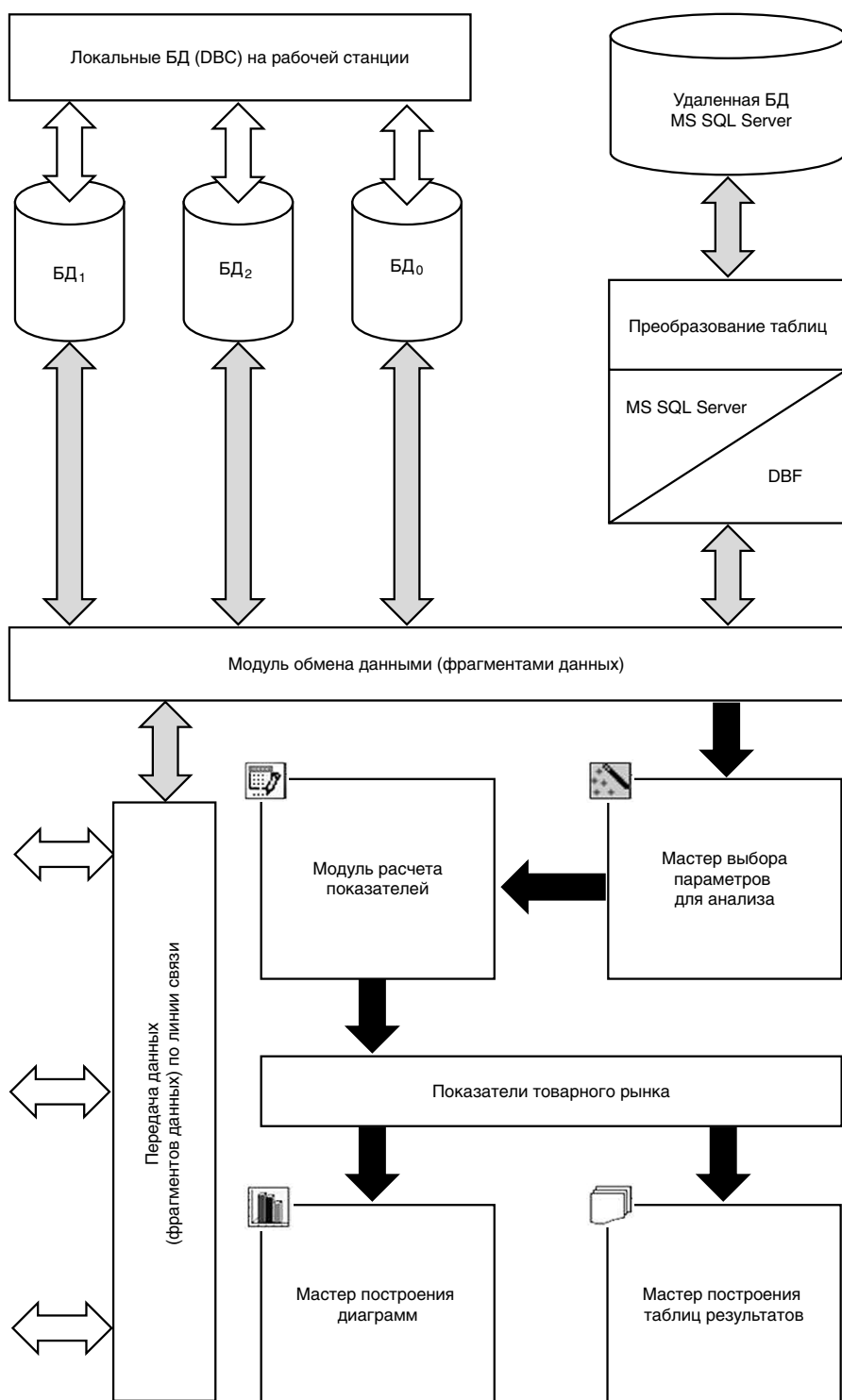


Рис. 1. Схема функционирования системы ACATP

- 1) модуль обмена данными;
- 2) модуль «Мастер выбора параметров анализа»;
- 3) модуль расчета показателей;
- 4) модуль «Мастер построения таблиц результатов»;
- 5) модуль «Мастер построения диаграмм».

Модуль обмена данными служит для создания новой локальной базы данных с пустыми таблицами (в дисковом каталоге рабочей станции) и редактирования записей в ней. Он позволяет также соединяться с удаленным источником данных, осуществлять обмен данными между удаленной и локальной базой данных. Возможны загрузки (экспорт) выборки данных из удаленной или локальной базы данных в другую локальную базу данных.

Модуль «Мастер выбора параметров для анализа» служит для формирования выборки данных из удаленной или локальной базы данных, необходимых для выполнения анализа товарных рынков в соответствии с заданными граничными условиями.

Модуль расчета показателей включает ряд процедур, выполняющих в соответствии с заложенными алгоритмами необходимые математические и логические операции над данными, содержащимися в выборке, сформированной с помощью «Мастера выбора параметров для анализа». Рассчитанные показатели размещаются во временном файле результатов, который может быть сохранен на диске.

Модуль «Мастер построения таблиц результатов» предназначен для представления рассчитанных показателей товарного рынка, размещенных во временном или сохраненном на диске файле результатов, в табличном виде. Этот модуль генерирует табличные формы, включающие любой набор показателей из перечисленных ниже, и выводит их на печать, либо осуществляет их экспорт в формат *MS Excel*.

Модуль «Мастер построения диаграмм» предназначен для представления рассчитанных показателей товарного рынка, размещенных во временном или сохраненном на диске файле результатов в графическом виде. Этот модуль генерирует диаграммы различных типов для любого набора показателей из файла результатов с возможностью их последующего сохранения в файлах графических форматов.

Охарактеризуем работу этих модулей, рассмотрев последовательно структуру базы данных системы (включая введение данных); формирование запроса, содержащего параметры анализа; вывод рассчитываемых показателей в таблицы и диаграммы.

1. Структура базы данных системы АСАТР и введение данных

Система АСАТР предназначена для автоматизации анализа товарного рынка, начиная с этапа выявления хозяйствующих субъектов, действующих на рынке в установленных продуктовых и географических границах с использованием информации, хранящейся в базе данных системы.

Предполагается, что на этой стадии пользователем системы задан временной интервал исследования (интервал отчетных периодов, для которых должны быть определены показатели товарного рынка) и установлены продуктовые и географические границы рынка, а в случае необходимости уточнен сегмент товарного рынка, подлежащего анализу.

Дальнейшие действия пользователя зависят от содержания массива данных, накопленных к моменту анализа в базе данных.

В случае если данные о продажах товаров, входящих в продуктовые границы рынка, на территориях, входящих в географические границы рынка, включая данные

о хозяйствующих субъектах, осуществляющих указанные продажи, т. е. участниках рынка, за заданный интервал отчетных периодов (временной интервал исследования) уже имеются в базе данных АСАТР в полном объеме, пользователь переходит непосредственно к выполнению анализа.

В случае если вышеупомянутые данные отсутствуют в базе данных, либо являются неполными, пользователь оказывается перед необходимостью предварительно накопить необходимую информацию в базе данных.

С этой целью пользователь путем рассылки запросов в адреса покупателей соответствующих товаров, органов государственной статистики, налоговых, таможенных и иных государственных органов, органов местной власти и иных источников предварительно выявляет состав хозяйствующих субъектов, осуществляющих производство и (или) реализацию данных товаров.

На следующем этапе пользователь также путем рассылки запросов непосредственно хозяйствующим субъектам уточняет состав хозяйствующих субъектов, осуществляющих реализацию данных товаров на территориях, входящих в установленные географические границы, в период, входящий во временной интервал исследований, а также необходимые для проведения анализа рынка показатели деятельности хозяйствующих субъектов на данном рынке.

Полученные по коммуникационным линиям связи данные пользователь вносит в базу данных системы.

База данных системы АСАТР представляет собой набор таблиц *MS SQLServer* (в случае локальной базы данных — таблиц формата *DBF*). В него входят следующие таблицы (основными являются первые две):

- Производство/закупка товаров.
- Продажи товаров по территориям.
- Товары, работы, услуги.
- Юридические лица.
- Индивидуальные предприниматели.

- Территории.
- Классификатор продукции и видов деятельности.
- Классификатор продукции.
- Классификатор видов услуг населению.
- Классификатор территорий.
- Классификатор единиц измерения.

Структура записи таблицы «Продажи товара по территориям» включает поля-идентификаторы и поля-показатели объемов продаж. Поля-идентификаторы включают:

- год отчетного периода;
- период (месяц) года отчетного периода;
- идентификатор товара (работы, услуги) по типу классификатора (ОКП, ОКДП, ОКУН, ОКВЭД)³ и код товара по классификатору;
- идентификатор хозяйствующего субъекта — участника рынка (индивидуальный номер налогоплательщика ИНН и (или) код ОКПО — Общероссийского классификатора предприятий и объединений);
- идентификатор территории продажи (дополнительный код территории, состоящий из кода территории по ОКATO⁴, дополненного тремя разрядами).

Необходимость ввода для идентификации территории продажи специального (дополнительного) кода вызвана тем, что географические границы товарного рынка могут не совпадать с административно-территориальными границами.

Структура записи предусматривает также использование идентификатора катего-

³ Соответственно, общероссийские классификаторы продукции ОК 005_93, видов экономической деятельности, продукции и услуг ОК 004_93, услуг населению ОК 002_93, видов экономической деятельности ОК 029_2001.

⁴ Общероссийский классификатор административно-территориальных образований ОК 019_95.

рии участника рынка по отношению к продаваемому товару (товаропроизводитель или посредник) и идентификатора категории участника рынка по его размещению в отношении территории продажи (резидент или нерезидент).

Основным показателем, содержащимся в записи данной таблицы базы данных и используемым в системе АСАТР для анализа товарных рынков, является величина объема продаж товара (работы, услуги) участником рынка на территории за отчетный период (год, месяц) нарастающим итогом с начала года.

Для расширения возможностей анализа рынка (увеличения числа его определяемых показателей) объемы продаж, включаемые в записи таблицы, дифференцированы следующим образом по:

- виду показателей (в натуральном и стоимостном выражениях) для обеспечения возможности анализа ценовых показателей рынка;
- видам продаж (оптовые и розничные) для анализа оптового и розничного рынка одного и того же товара (товарной группы);
- категориям продавцов (товаропроизводители и оптовые посредники) для анализа соответствующих сегментов рынка;
- категориям покупателей для оптовых продаж (оптовые посредники и конечные потребители) для анализа соответствующих сегментов рынка.

Категория конечных потребителей включает покупателей, использующих товар для собственных нужд, и предприятия розничной торговли, продажа которым выводит товар из оптового товарооборота.

Каждая запись таблицы имеет внутрисистемный идентификатор в базе данных и обязательные поля, включающие глобальные идентификаторы. Глобальные идентификаторы записей необходимы для обеспечения их уникальности (предотвращения дублирования) при объединении данных из баз различного происхождения.

Таблица «Производство/закупка товара» логически связана с таблицей «Продажи по территориям». Структура записи этой таблицы также содержит поля-идентификаторы (совпадающие по своему составу с идентификаторами рассмотренной выше таблицы) и поля показатели объемов производства (закупки) товара.

Показатели объемов производства (закупки) товара включают:

- объем производства или закупки товара участником рынка за отчетный период (в натуральном и стоимостном выражениях);
- общий объем продаж товара участником рынка за отчетный период по всем территориям (оптовый и розничный в натуральном и стоимостном выражениях);
- общий объем затрат на реализацию товара участником рынка за отчетный период;
- объем затрат на сырье и материалы, включенный в общий объем затрат, за отчетный период;
- объем затрат на оплату труда, включенный в общий объем затрат, за отчетный период.

Затратные показатели, включенные в таблицу, предназначены для анализа рентабельности реализации и ее составляющих товаров как по отдельным участникам рынка, так и по рынку (сегменту рынка) в целом.

Логическая связь этих двух таблиц реализуется через общие идентификаторы товара и участника рынка.

Структура исходных данных, поддерживаемая системой АСАТР 5.0, позволяет производить анализ товарного рынка для продуктовых границ, включающих как один товар, так и группу товаров, и географических границ, которые могут включать несколько административно-территориальных образований, т.е. как региональных, так и межрегиональных рынков (рис. 2). Хотя, как правило, хозяйствующие субъекты ведут учет реали-

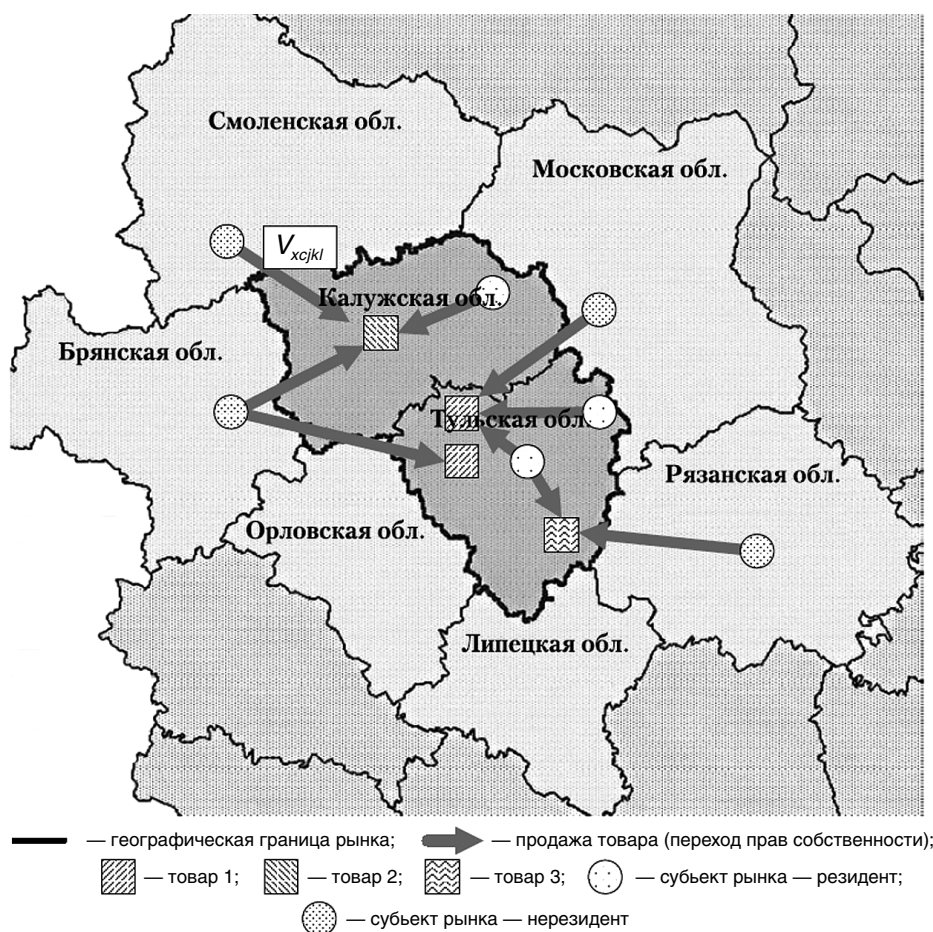


Рис. 2. Схема товарного рынка

зации товаров как определенных номенклатурных (ассортиментных) единиц, реализуемых в пределах установленных границ административно-территориальных образований.

Таблицы «Товары, работы, услуги», «Юридические лица», «Индивидуальные предприниматели» и «Территории» являются справочными, также логически связанными с основными таблицами «Продажи товара по территориям» и «Производство/закупка товара» через поля-идентификаторы.

Помимо собственно идентификационных кодов данные таблицы содержат поля-описания, в которых отражается дополнительная имеющаяся у антимонопольных

органов информация о товарах и хозяйствующих субъектах. В том числе в таблице «Территории» предусмотрено поле «Описание территории» для того случая, когда географические границы рынка не совпадают с границами административно-территориального образования.

На практике по ходу разработки системы сложилась необычная двойная идентификация юридического лица одновременно по ИНН и ОКПО. В настоящий момент после введения в 2002г. Порядка регистрации юридических лиц в налоговых органах вполне достаточно использования одного идентификатора — ОГРН (основного номера государственной регистрации).

Исходные данные для анализа товарного рынка АСАР

_____ мес., 200 г.

Наименование
товара

хлеб и хлебобулочные изделия

* – обязательны для заполнения

Наименование предприятия*

Юридический адрес*

Код ИНН*

Код ОКATO территории размещения хозяйсубъекта*

Произведено	Затраты на производство	Продано оптом всего	В отн числе предприятиями розничной торговли	Продано в розницу всего
тонн	тыс. руб. (без НДС)	тонн	тонн	тонн
тыс. руб. (без НДС)		тыс. руб. (без НДС)	тыс. руб. (без НДС)	тыс. руб.
1	2	3	4	5
Реализация на территории				
Российская Федерация				
Тульская область				
в том числе				
Алексинский р-н				
Арсеньевский р-н				
—				
Другие области				
в том числе				

Исполнитель _____ / _____ / тел. _____

Руководитель _____ / _____ /

М.П.

Отсутствие подписей ответственных лиц и печати будет расценено
как непредоставление информации в Антимонопольный орган

Рис. 3. Пример анкеты, используемой при сборе данных

Справочные таблицы введены в базу данных с тем, чтобы включать в основные таблицы необходимые описания субъектов рынка и тем самым не увеличивать излишне физический размер этих таблиц.

Таблицы классификаторов включены в базу данных в качестве вспомогательных, предназначены для ускорения заполнения необходимых полей в записях справочных таблиц и представляют собой электронные копии соответствующих классификаторов. Их структура является однотипной и состоит из поля-идентификатора, соответствующего коду классификатора, и наименования классифицируемого параметра (страна, единица измерения и т. п.).

Ввод полученных данных осуществляется пользователем либо с помощью встроенной в систему АСАТР процедуры импорта (пакетного ввода) данных, если данные, полученные по его запросу, представляют собой файл обмена данных заданной структуры, либо вручную, если данные представлены на бумажном носителе. Пример анкеты, распространяемой в ходе исследования, приведен на рис. 3.

Операции пополнения базы данных системы исходными данными, необходимыми для проведения анализа, являются наиболее продолжительными по времени, поскольку включают длительность транзакций (периоды времени, затрачиваемые на перемещения запросов к респондентам, подготовку ответов на запросы и перемещения ответов на запросы от респондентов). Практика показала, что существует большая вероятность возникновения дополнительной потери времени на транзакции, связанные с необходимостью отправки повторных запросов респондентам в случае, если ими представлены неполные или сомнительные данные.

Дополнительное увеличение затрат времени связано с ручным вводом данных, полученных от респондентов на бумажном носителе.

Наличие в базе данных системы АСАТР необходимых для проведения анализа товарного рынка исходных данных и их полнота могут быть приблизительно оценены пользователем с помощью встроенной процедуры «Статистика», анализирующей содержание данных о продажах товаров.

Использование электронных каналов коммуникаций и представление необходимых данных респондентами в машинном формате является единственно реальным путем снижения затрат времени на транзакции, а следовательно, и проведение анализа в целом. Однако эти мероприятия относятся скорее к разряду организационных, нежели технических.

2. Формирование запроса для проведения анализа рынка

Началом выполнения анализа товарного рынка с помощью системы АСАТР является формирование запроса на основе заданных граничных условий с помощью программного модуля «Мастер выбора параметров анализа». Пользователь задает в запросе:

- установленные ранее продуктовые границы товарного рынка;
- установленные ранее географические границы товарного рынка;
- заданный временной интервал исследования (интервал отчетных периодов, в пределах которого определяются показатели товарного рынка);
- при необходимости вхождение субъектов рынка в группы лиц;
- при необходимости параметры сегмента товарного рынка, подлежащего исследованию. Задание параметров запроса выполняется пошагово.

По завершении формирования запроса (выбора параметров анализа рынка) запускается процедура его исполнения, т.е. собственно процедуры автоматизиро-

ванного анализа, в результате выполнения которого:

- уточняется из содержащихся в базе исходных данных состав хозяйствующих субъектов, являющихся участниками товарного рынка (его сегмента), с учетом их вхождения в группы лиц;
- рассчитываются объемные и ценовые показатели продаж товаров по каждому из выявленных субъектов рынка;
- определяются доли субъектов рынка на анализируемом товарном рынке (его сегменте) с выделением участников рынка, доли которых превышают 35 %;
- рассчитываются концентрационные, объемные и ценовые показатели товарного рынка (его сегмента) в целом.

3. Вывод результатов анализа в таблицы и диаграммы

Модуль расчета показателей товарного рынка, встроенный в систему АСАТР, обеспечивает расчетно-аналитическую обработку массива исходных данных, сформированного процедурами программного модуля «Мастер выбора параметров анализа». Конечным результатом этой обработки является создание результирующего файла, являющегося таблицей формата *VisualFoxPro (DBF)* и состоящего из нескольких разделов, содержащих набор показателей анализируемого товарного рынка.

Содержание разделов файла результата выполнения запроса может быть выведено в соответствующих табличных формах, доступных для просмотра, вывода на печать и копирования в файлы таблиц *Microsoft Excel*.

Генерация таблиц производится по приведенным ниже четырем табличным формам (*reports*), содержащих показатели, сгруппированные следующим образом.

Форма №1 «Доли хозсубъектов на товарном рынке» содержит информа-

цию о выраженных в процентах долях хозяйствующих субъектов (групп хозяйствующих субъектов) — участников рынка на товарном рынке (его сегменте). Перечень участников рынка, включенных в раздел, ранжирован по убыванию их рыночной доли. В отношении участников рынка, имеющих рыночную долю, превышающую 35 %, в записи таблицы вносится логическая метка.

Объем продаж отдельного j -го хозсубъекта по сегменту рынка V_{xcj} рассчитывается следующим образом:

$$V_{xcj} = \sum_{k=1}^m \sum_{l=1}^n V_{xcjkl},$$

где V_{xcjkl} — объем продаж j -м хозяйствующим субъектом k -го товара, входящего в продуктовые границы сегмента рынка, на l -й территории, входящей в географические границы сегмента рынка; m — число товаров, входящих в продуктовые границы сегмента рынка; l — число территорий, входящих в географические границы сегмента рынка.

Объем продаж j -й группы хозяйствующих субъектов по сегменту рынка $V_{грj}$ рассчитывается как:

$$V_{грj} = \sum_{i=1}^G V_{xci},$$

где V_{xci} — объем продаж i -м хозяйствующим субъектом, входящим в j -ю группу; G — число хозяйствующих субъектов, входящих в j -ю группу.

Доли участников рынка (хозяйствующих субъектов или групп) по сегменту $D_{xc(Гр)j}$, соответственно, рассчитываются как:

$$D_{xc(Гр)j} = \frac{V_{xc(Гр)j}}{\sum_{j=1}^{N_{xc}} V_{xcj}} 100\%,$$

где N_{xc} — число хозяйствующих субъектов, являющихся продавцами на заданном сегменте рынка.

Форма №2 «Цены продаж субъектами товарного рынка» содержит соответствующую информацию. Перечень участников рынка, включенных в раздел, ранжирован по убыванию цены продаж товаров.

Цена единицы товара (товарной группы) j -го хозяйствующего субъекта по сегменту рынка U_{xcj} рассчитывается как:

$$U_{xcj} = \frac{V_{xcj}^F}{V_{xcj}^N},$$

где V_{xcj} — объем продаж j -го хозяйствующего субъекта по сегменту рынка в стоимостном выражении; V_{xcj}^F — объем продаж j -го хозяйствующего субъекта по сегменту рынка в натуральном выражении.

Форма №3 «Объемно-стоимостные и концентрационные показатели рынка» является основной таблицей и содержит информацию о следующих показателях:

1-2) количество участников рынка (групп участников рынка);

3) индекс Герфиндаля-Гиршмана:

$$HHI = \sum_{j=1}^{N_{xc}} D_{xc(Гр)j}^2;$$

4-8) коэффициенты концентрации для 1, 2, 3, 4 и 8 крупнейших продавцов. Коэффициент концентрации по N хозяйствующим субъектам (группам), имеющим наибольшие доли по сегменту рынка $CR_N\%$, рассчитывается как:

$$CR_N = \frac{\sum_{k=1}^{N_{xc}} V_{xc(Гр)k}}{\sum_{j=1}^{N_{xc}} V_{xcj}};$$

9) индекс открытости рынка:

$$COP = \frac{100 \cdot V_{NR}}{V_{TR} + V_{NR}} \cdot 100,$$

где $V_{TR} = \sum_{j=1}^T V_{xcj}$ — суммарный объем продаж хозяйствующими субъектами, являющимися товаропроизводителями и резидентами в пределах географических границ заданного сегмента рынка; V_{xcj} — объем продаж j -го хозяйствующего субъекта (товаропроизводителя-резидента); T — число хозяйствующих субъектов (товаропроизводителей-резидентов) на заданном N сегменте рынка;

$V_{NR} = \sum_{k=1}^N V_{xck}$ — суммарный объем продаж хозяйствующими субъектами, являющимися нерезидентами для географических границ заданного сегмента рынка; V_{xck} — объем продаж k -го хозяйствующего субъекта-нерезидента; N — число хозяйствующих субъектов-нерезидентов на заданном сегменте рынка;

10) порог индекса Линда K_L (граница олигополии) определяется как значение параметра k , при котором нарушается монотонность функции:

$$L(k) = \frac{1}{k \cdot (k-1)} \sum_{i=1}^k Q_i,$$

где k — число субъектов рынка, имеющих наибольшие доли на сегменте рынка; Q_i — отношение средней рыночной доли i субъектов рынка, входящих в число k субъектов рынка, к средней рыночной доле $k-i$ субъектов рынка определяется из выражения:

$$Q_i = \frac{(k-1) \cdot \sum_{j=1}^i D_{xcj}}{i \cdot \left(\sum_{j=1}^k D_{xcj} - \sum_{j=1}^i D_{xcj} \right)},$$

где i — число субъектов рынка с наибольшей рыночной долей среди k субъектов рынка;

$\sum_{j=1}^i D_{xcj}$ — суммарная рыночная доля, приходящаяся на i субъектов рынка;

$\sum_{j=1}^k D_{xcj}$ — суммарная рыночная доля, приходящаяся на k субъектов рынка.

Алгоритм определения параметра K_l включает расчетный цикл значений функции $L(k)$ для значений $k > 2$ до тех пор, пока удовлетворяется условие $L(k+1) > L(k)$. Значение k , для которого условие $L(k+1) > L(k)$ нарушается, присваивается показателю K_l ;

11-24) для показателей объема производства, объема продаж, цен, рентабельности рассчитываются максимальные и минимальные значения, темпы роста, коэффициенты вариации;

25) средневзвешенная доля затрат на сырье и материалы в себестоимости;

26) средневзвешенная доля затрат на оплату труда в себестоимости по сегменту рынка;

27) уровень концентрации.

По результатам определения концентрационных показателей товарного рынка автоматически формируется и записывается в файл результатов качественная оценка степени концентрации рынка: высококонцентрированный ($2000 < HHI < 10000$ или $70\% < CR_3 < 100\%$), среднеконцентрированный ($1000 < HHI < 2000$ или $45\% < CR_3 < 70\%$) или низкоконцентрированный ($HHI < 1000$ или $CR_3 < 45\%$).

Форма №4 «Объемно-стоимостные показатели субъектов рынка» содержит информацию о доле хозяйствующего субъекта по сегменту рынка, а также информацию, аналогичную показателям 11-24 из Формы №3.

Сформированный файл результатов анализа при необходимости сохраняется и используется для генерирования табличного и графического представлений результатов анализа. Для генерации таблиц и выбора параметров, подлежащих включению в таблицы, в системе АСАТР предусмотрен «Мастер построения таблиц».

Опыт создания автоматизированной системы анализа товарных рынков показал, что она может стать одним из элементов автоматизированного рабочего места

экономиста-аналитика. Для широкого распространения и универсального применения такой системы она должна обладать следующими характеристиками:

1) упрощать наиболее трудоемкую процедуру анализа — сбор данных;

2) содержать процедуры определения продуктовых и географических границ рынков⁵;

3) информировать аналитика об имеющихся вариантах проведения анализа, наличии или отсутствии соответствующей информации;

4) генерировать текст заключительного аналитического отчета.

Представляется, что такая система могла бы содержать в себе банк данных о различных вариантах успешного проведения анализа товарного рынка антимонопольными органами, и на этой основе в зависимости от характеристик рассматриваемого товарного рынка осуществлять формирование бланков анкет (опросников). Система должна затем обрабатывать их в автоматическом режиме, а также для случая «ручного» ввода данных обладать специальной эргономикой, облегчающей работу оператора. Такая система должна быть более эффективна по сравнению с осуществлением всех расчетов «вручную» или с использованием стандартных офисных программ как при анализе рынков «b2b» (с небольшим числом продавцов и покупателей), так и «b2c» (с большим числом розничных покупателей). Для «b2b»-рынков интересной может являться функция сравнения данных продавца и покупателя (кто кому и сколько продал — у кого купил).

⁵ Примеры алгоритма расчета см. в: Михайлов А.П., Петров А.П., Алешин Д.А. Математические модели и алгоритмы определения границ рынка с помощью теста гипотетического монополиста // Анализ товарных рынков в антимонопольном регулировании. Технологии и алгоритмы / Сб. под ред. Д.А. Алешина. — М.: ФАС России; Маркет ДС, 2007.

Форма 3

Объемно-стоимостные и концентрационные показатели товарного рынка

№ п/п	Показатель	Период	Период
1	Количество участников рынка по сегменту $N_{\text{хс}}$		
2	Количество участников рынка по сегменту $N_{\text{гр}}$		
3	Индекс Герфиндала-Гиршмана HHI		
4	Коэффициент концентрации по 1-му ХС (ГР) CR_1 , %		
5	Коэффициент концентрации по 2-м ХС (ГР) CR_2 , %		
6	Коэффициент концентрации по 3-м ХС (ГР) CR_3 , %		
7	Коэффициент концентрации по 4-м ХС (ГР) CR_4 , %		
8	Коэффициент концентрации по 8-ми ХС (ГР) CR_8 , %		
9	Индекс открытости рынка COP , %		
10	Порог индекса Линда K_L		
11	Суммарный объем производства (закупок) по сегменту рынка $V_{\text{пз}}$, (ед. изм.)		
12	Прирост суммарного объема производства (закупок) по сегменту рынка $\Delta V_{\text{пз}}$, %		
13	Суммарный объем продаж по сегменту рынка $V_{\text{р}}$, (ед. изм.)		
14	Прирост суммарного объема продаж по сегменту рынка $\Delta V_{\text{р}}$, %		
15	Средневзвешенная цена единицы товара по сегменту рынка $Ц_{\text{свр}}$, (ед. изм.)		
16	Прирост средневзвешенной цены товара по сегменту рынка $\Delta Ц_{\text{свр}}$, %		
17	Средняя цена единицы товара по сегменту рынка $Ц_{\text{ср}}$, (ед. изм.)		
18	Прирост средней цены товара по сегменту рынка $\Delta Ц_{\text{ср}}$, %		
19	Максимальная цена единицы товара по сегменту рынка $Ц_{\text{макср}}$, (ед. изм.)		
20	Прирост максимальной цены единицы товара по сегменту рынка $\Delta Ц_{\text{макср}}$, %		
21	Минимальная цена единицы товара по сегменту рынка $Ц_{\text{минр}}$, (ед. изм.)		
22	Прирост минимальной цены единицы товара по сегменту рынка $\Delta Ц_{\text{минр}}$, %		
23	Коэффициент вариации цены единицы товара по сегменту рынка $KV_{\text{цр}}$		
24	Средневзвешенная рентабельность товара по сегменту рынка $R_{\text{свр}}$, %		
25	Средневзвешенная доля затрат на сырье и материалы в себестоимости по сегменту рынка $D_{\text{свмр}}$, %		
26	Средневзвешенная доля затрат на оплату труда в себестоимости по сегменту рынка $D_{\text{свогр}}$, %		
27	Уровень концентрации: В – высоконцентрированный рынок; С – среднеконцентрированный рынок; Н – низкоконцентрированный рынок		

Форма 4

Объемно-стоимостные показатели субъектов рынка

Субъект рынка	Показатель	Период	Период
1	Доля ХС _j по сегменту рынка, D _{хсj} , %		
2	Объем производства (закупок) ХС _j , V _{пзхсj} , (ед. изм.)		
3	Прирост объема производства (закупок) ХС _j , ΔV _{пзхсj} , %		
4	Объем продаж ХС _j по сегменту рынка, V _{хсj} , (ед. изм.)		
5	Прирост объема продаж ХС _j по сегменту рынка, ΔV _{хсj} , %		
6	Цена единицы товара у ХС _j , Ц _{хсj} , (ед. изм.)		
7	Прирост цены товара у ХС _j , ΔЦ _{хсj} , %		
8	Рентабельность товара у ХС _j , R _{хсj} , %		
9	Доля затрат на сырье и материалы в себестоимости у ХС _j , D _{мхсj} , %		
10	Доля затрат на оплату труда в себестоимости у ХС _j , D _{отсхj} , %		

Для «b2c»-рынков — формирование репрезентативных выборок из крупных массивов данных.

Устанавливать продуктовые и географические границы рынка можно разными методами⁶, и система должна включать различные процедуры, выбор между которыми аналитик делает в зависимости от наличия исходной информации (данные по ценам, данные по транспортным издержкам, ответы покупателей на стандартные вопросы теста гипотетического монополиста). В идеальном случае ответов

участников рынка на вопросы антимонопольного органа должно быть достаточно, чтобы юридически корректно определить искомые границы.

Система должна подсказывать исследователю, на каком этапе находится анализ, что еще не выявлено, что уже доказано. В качестве «развилки» анализа, которые будут предопределять использование разной методологии, можно указать:

- известны/не известны продуктовые границы;
- транспортные издержки известны заранее или осуществляется опрос хозяйствующих субъектов;
- распадается или нет рынок по звеньям системы распределения (оптовый/розничный);

⁶ Алешин Д.А. Новые подходы ФАС России к анализу товарных рынков: применение теста гипотетического монополиста//Законы России: опыт, анализ, практика. 2007. №6. Июнь.

- распадается ли рынок на сегменты покупателей;
- одновременно или нет, определяют продуктовые и географические границы и т. д.

Перспективная система также должна исполнять роль текстового процессора, предлагающего в зависимости от полученных результатов расчетов стандартные шаблоны текста, попадающего в отчет (для чего она должна содержать в себе базу данных образцов отчетов, варьирующихся в зависимости от методологии проведенного анализа).

Работа такой программы видится следующим образом: генерация опросника — ввод данных — анализ данных — генерация от-

чета. Конечная задача системы — экономия времени аналитика.

Литература

1. *Алешин Д. А.* Новые подходы ФАС России к анализу товарных рынков: применение теста гипотетического монополиста // *Законы России: опыт, анализ, практика.* 2007. № 6. Июнь.
2. *Михайлов А. П., Петров А. П., Алешин Д. А.* Математические модели и алгоритмы определения границ рынка с помощью теста гипотетического монополиста // *Анализ товарных рынков в антимонопольном регулировании. Технологии и алгоритмы* / Сб. под ред. *Д. А. Алешина.* — М.: ФАС России; Маркет ДС, 2007.
3. *Уткин В. С., Ренне И. И., Кочетыгов А. А., Моторин В. В., Скобельцын С. А.* Автоматизированная система анализа товарных рынков // *Вестник ТулГУ.* — М.: Экономика и финансы, 1995.

Статья поступила в редакцию 24.12.2007

*I. Renne, PhD (Eng), Senior Research Fellow,
Head, State Monopolization Control and Financial
and Commodity Markets Department,
Tula Directorate, Federal Antimonopoly Service of the Russian Federation*

*D. Aleshin, Deputy Head, Analysis Department,
Federal Antimonopoly Service
of the Russian Federation*

IT USE IN THE COMMODITY MARKET ANALYSIS

Commodity market analysis that includes the competitive environment analysis made during a certain period of time is not an end in itself. It is supposed that some administrative or economic decisions are to be made in the end. The decisions should be made either to maintain the market situation or to change the competitive market environment. It means the commodity market analysis should be made at different time intervals twice. Firstly, it should be made when an administrative decision is made and, secondly, at the moment when the planned outcome is about to be reached. The analyst should have an easy-to-use tool for processing the data to keep him from double work.

Automated commodity market analysis system (ACMAS) was created by one of the article authors. At the moment when it was invented it was seen as an application needed to manage the sales and production data generated by different entities (legal entities and individuals) that produced different goods on different territories. Therefore the system can be of interest for the analysts and the marketing people.

УДК 336.22

Герасименко Н.В., к. ю. н., советник Аналитического управления ФАС России,
ст. н. с. ИЭ РАН, член Международной ассоциации финансового права

ВЗАИМОСВЯЗЬ КОНКУРЕНТНОЙ И НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ

Несмотря на различие моделей реализации, конкурентную и налоговую политику объединяет общая цель — обеспечение эффективного функционирования механизма рыночной экономики, улучшение предпринимательского и инвестиционного климата. На сегодняшний день взаимовлияние и взаимосвязь конкурентной и налоговой политики в правовой сфере усиливается, что объясняется объективными процессами в экономике и тенденциями развития законодательства зарубежных стран.

В связи с этим, по мнению автора статьи, подготовку мероприятий в области конкурентной и налоговой политики необходимо координировать на уровне Правительства Российской Федерации и осуществлять совместными усилиями Федеральной антимонопольной службы и Федеральной налоговой службы. Деятельность данных органов исполнительной власти в рамках своих полномочий должна быть направлена на создание благоприятной среды для развития добросовестной конкуренции, предполагающей реализацию не фискальной, а регулирующей функции налогообложения.

Формирование эффективного механизма рыночной конкуренции и устойчивой финансовой системы являются основными направлениями государственного регулирования в развитых странах мира, что находит отражение в политических, экономических концепциях, закрепляется в нормативных правовых актах. Так, право субъекта предпринимательства на конкуренцию в указанных странах признается на доктринальном уровне, поддерживается и устанавливается нормами законодательства о конкуренции и монополии. В ч. 1 ст. 8 и ст. 34 Конституции Российской Федерации гарантируется свобода экономической деятельности при одновременном запрете деятельности, направленной на монополизацию и недобросовестную конкуренцию.

При этом если право предпринимателя на конкуренцию ассоциируется с возмож-

ностью его равного и свободного (по отношению к другим предпринимателям) доступа на рынок, то налогообложение всегда связывается с ограничением и принуждением, с обязанностью субъекта предпринимательской деятельности платить законно установленные налоги и сборы (ст. 57 Конституции РФ). Подобный подход к взиманию налоговых платежей связан с реализацией законодателем основной функцией налогообложения — фискальной, определяющей пределы государственного принуждения в процессе налогообложения и деятельности государственных налоговых и правоохранительных органов.

Однако у налогов есть и иная важная функция — регулирующая, которая в условиях рыночной экономики выступает на первый план. Данная функция проявляется через воздействие системы налогообложения на уровень и структуру сово-

купного спроса и предложения, развитие производства (стимулирующее и дестимулирующее), приводит к усилению государственного вмешательства в экономические процессы¹. Особенности реализации данной функции определяются основными направлениями государственной налоговой политики, представляющей собой совокупность конкретных мероприятий, проводимых в области налогообложения.

Традиционно выделяют несколько целей налоговой политики:

- участие государства в общественном воспроизводстве;
- косвенное регулирование экономики путем стимулирования или ограничения хозяйственной деятельности отдельных налогоплательщиков;
- поддержание государственной социальной политики по регулированию доходов;
- обеспечение поступления в доходную часть бюджета².

В свою очередь, конкуренция является необходимым условием осуществления предпринимательской деятельности и представляет собой соперничество хозяйствующих субъектов, при котором самостоятельными действиями каждого из них исключается или ограничивается возможность каждого из субъектов в одностороннем порядке воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке. Данная формулировка содержится в п. 7 ст. 4 Федерального закона от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции» и воспроизводит определение конкуренции как динамичного процесса, разделяемое большинством представителей российской правовой науки. Поэтому целями конкурентной поли-

тики и конкурентного законодательства в настоящее время являются:

- обеспечение устойчивого экономического развития, стимулирование производства;
- оптимизация распределения ресурсов, изменения в структуре рынков;
- стимулирование научно-технического прогресса и развитие инновационной экономики.

Конкурентную политику («политику в области конкуренции», «антимонопольную политику») можно определить как совокупность мероприятий, осуществляемых государством и направленных на обеспечение конкурентной среды на рынках, под которой понимают состояние рынка, где субъекты предпринимательства могут реализовать свои возможности конкурировать между собой³. Реализация конкурентной политики предполагает минимальное вмешательство государства в экономические отношения и их корректировку путем принятия важнейших законов, учитывающих потребности общества и отвечающих на запросы предпринимательского сообщества в целом. Появление законодательных норм, ограничивающих право предпринимателя на конкуренцию, и монополизация рынка в современном государстве должны находиться под контролем гражданского общества.

В свою очередь, посредством осуществления налоговой политики и реализации норм законодательства о налогах и сборах государство не просто наполняет бюджет, а эффективно реализует свои функции в экономической сфере, опираясь на вышеперечисленные конституционные основы предпринимательской деятельности. Следовательно, несмотря на различие моделей реализации, конкурентную и налоговую политику объединяет **общая цель — обеспечение**

¹ См.: Майбуров И. А. Теория и история налогообложения: Учебник. — М., 2007. С. 232.

² Козырин А. Н. Налоговое право зарубежных стран: вопросы теории и практики. — М., 1993. С. 14, 15.

³ См.: Предпринимательское право Российской Федерации/Отв. ред. Е. П. Губин, П. Г. Лахно. — М., 2004. С. 457-463.

эффективного функционирования механизма рыночной экономики, улучшение предпринимательского и инвестиционного климата.

В качестве направлений государственной социально-экономической политики конкурентная и налоговая политика имеют **общее содержание** — это обеспечение деятельности органов государственной власти и управления по формированию условий для создания стабильных механизмов правового регулирования процесса воспроизводства материальных благ, основанного на принципах приоритета прав и свобод человека и гражданина. Поэтому конкурентное и налоговое законодательство большинства западных стран и Российской Федерации распространяется также на действия органов исполнительной власти, определяющих формы (модели) государственной экономической политики.

В настоящее время в мире реализуются две основные модели налоговой политики: *либерально-ограниченная* и *социально-напряженная*⁴. Первая модель характерна для стран, основной целью которых является наращивание (восстановление) производства товаров, выход и экспансия на новые внешние рынки, рост доходов населения за счет развития его предпринимательской активности. В рамках этой модели жестко ограничивается доля налоговых изъятий (при одновременном ограничении социальных гарантий), предоставляются широкие налоговые льготы для инвестиций в производственном секторе. Власти не стремятся вмешиваться в регулирование предпринимательской деятельности и воздерживаются от предоставления особых гарантий участникам рыночных отношений (отсутствует система страхования вкладов в банках, выплат пособий по безработице и т.п.) в целях обеспечения ста-

бильности национальной валюты и ограничения роста внешнего долга. На сегодняшний день такой модели придерживаются Бразилия, Мексика, Китай.

Вторая модель присутствует в практике постиндустриальных стран, которые пока вынуждены поддерживать высокие стандарты потребления и социального обеспечения основной массы населения. В целях структурной перестройки экономики и захвата позиций на рынках высокотехнологичной продукции они выстраивают следующую иерархию приоритетов. Приоритеты «первой категории» — прежде всего сокращение неравенства в распределении доходов, обеспечение занятости населения; приоритеты «второй категории» включают разработку и проведение целенаправленной структурной политики, экспансию на мировом рынке капиталов, использование финансовых ресурсов всего мира путем наращивания внешнего долга, концентрацию передовых знаний и их носителей в своих национальных границах. Для системы налогообложения характерны высокие ставки налогов, в том числе социальных налоговых платежей, устранение налоговых ограничений на международную миграцию капиталов в целях контроля над инвестиционной политикой других стран и т.д.

Сравнивая вышеуказанные модели налоговой политики с формами (моделями) государственной антимонопольной политики, можно отметить несомненное сходство поощрительной формы конкурентной политики с либерально-ограниченной моделью и протекционистской формы с социально-напряженной моделью налоговой политики при различии в используемом инструментарии. Так, поощрительные меры в рамках антимонопольной политики могут иметь «внешний» характер, или универсальный (экспортные субсидии), и селективный характер (предоставление правительственных гарантий по конкретным сделкам иностранным компаниям). Указанные действия государств регулируются на

⁴ Аронов А.В., Кашин В.А. Налоговая политика и налоговое администрирование: Учебное пособие. — М., 2006. С. 322-326.

базе соглашений с ВТО. Кроме того, эти действия могут представлять собой «внутренние» действия, не связанные напрямую с иностранной конкуренцией (предоставление бюджетных субсидий, мер промышленной или научно-технической политики, создание льготных или дискриминационных условий деятельности для отдельных предприятий). Они регулируются в рамках политики, направленной на обеспечение благоприятных условий для успешного функционирования экономики на основании специально принятых законов⁵. В Российской Федерации это достигается путем законодательного определения и разграничения:

- функций и полномочий антимонопольного органа;
- системы мер для обеспечения государственного контроля за экономической концентрацией, предупреждения и пресечения антиконкурентных (ограничительных) соглашений, устранения злоупотреблений доминирующим положением на рынке;
- процедуры рассмотрения дел о нарушении антимонопольного законодательства и механизма защиты субъектов хозяйственной деятельности от злоупотребления доминирующим положением и недобросовестной конкуренции.

Однако в некоторых странах, например в Германии, главной задачей конкурентной политики и деятельности антимонопольного органа — Федеральной картельной службы — является защита конкуренции как таковой, а защита субъектов хозяйственной деятельности индивидуальных конкурентов, потребителей от недобросовестной конкуренции осуществляется только в судебном порядке на основании норм закона о недобросовестной конкуренции.

В Российской Федерации создана более детализированная и проработанная систе-

ма защиты хозяйствующих субъектов от негативных конкурентных явлений, в том числе от действий государственных органов, ограничивающих конкуренцию. Так, например, одной из функций Федеральной антимонопольной службы (ФАС России) является предотвращение и пресечение антиконкурентного вмешательства органов государственной власти и местного самоуправления в функционирование рынков, повышение эффективности использования бюджетных средств при размещении государственного и муниципального заказа. Согласно ст. 15 Закона о защите конкуренции ФАС России осуществляет контроль за действиями органов государственной власти и местного самоуправления с целью пресечения практики, направленной на недопущение, ограничение и устранение конкуренции. Поэтому только в I полугодии 2007 г. ФАС России было возбуждено 687 дел в отношении органов государственной власти и местного самоуправления.

В рамках выполнения контрольных мероприятий Федеральная антимонопольная служба пресекает такие действия органов государственной власти и местного самоуправления, как создание преимущественных условий для ведения бизнеса отдельными субъектами хозяйственной деятельности, формирование административных барьеров входа на рынки, необоснованное препятствование деятельности хозяйствующих субъектов, избирательное предоставление льгот и преимуществ отдельным хозяйствующим субъектам. Эти действия совершаются, в том числе и в сфере налогообложения, где органы представительной власти регионального уровня могут использовать налоговые льготы и особые экономические условия для предоставления законодательных преимуществ субъектам при осуществлении ими предпринимательской деятельности на территории субъекта Федерации.

Так, в ФАС России было рассмотрено дело № 115/67-07 о нарушении Государ-

⁵ См.: Ячеистова Н.И. Международная конкуренция: законодательство, регулирование и сотрудничество. — Нью-Йорк и Женева, 2001. С. 26-37.

ственным Советом Республики Коми ч. 1 ст. 15 Закона о защите конкуренции.

Из материалов дела следует, что Закон Республики Коми «О налоговых льготах на территории Республики Коми и внесении изменений в некоторые законодательные акты по вопросу о налоговых льготах» носит явно дискриминационный характер в отношении предприятий малого и среднего бизнеса в нефтедобыче, фактически лишая их права на предоставляемые данным Законом льготы. В результате применения соответствующих льгот одному, более крупному производителю нефти, относящемуся к одной группе лиц с вертикально-интегрированной нефтяной компанией, предоставляется экономическое преимущество по отношению к малым нефтедобывающим организациям.

В соответствии с Законом о внесении дополнений на получение налоговых льгот, в части уменьшения до 13,5% налога на прибыль и снижения на 30% ставки налога на имущество организаций могут претендовать организации, удовлетворяющие следующим условиям: годовой объем добычи нефти, осуществляемой организацией на территории Республики Коми, должен составлять не менее 7 млн тонн и (или) объем переработки нефти — не менее 3 млн тонн.

Из материалов, полученных ФАС России от федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъекта Федерации, хозяйствующих субъектов следовало, что из двадцати двух компаний соответствующего профиля, работающих на территории Республики Коми, в ближайшем будущем указанными льготами смогут воспользоваться только хозяйствующие субъекты, входящие в одну группу лиц с ОАО «ЛУКОЙЛ», а именно: ООО «ЛУКОЙЛ-Коми» и ОАО «ЛУКОЙЛ-Ухтанефтепереработка».

Статьей 56 Налогового кодекса РФ установлено, что нормы законодательства о налогах и сборах, определяющие основания, порядок и условия применения льгот

по налогам и сборам, не могут носить индивидуального характера. Указанный Закон Республики Коми фактически предоставляет индивидуальную налоговую льготу ОАО «ЛУКОЙЛ», поскольку эта компания удовлетворяет основным критериям законодательного акта. В ст. 6 Федерального закона от 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» установлено, что инвесторы имеют равные права на осуществление инвестиционной деятельности. Предоставление льгот хозяйствующим субъектам в зависимости от их годового объема добычи и (или) переработки нефти на территории Республики Коми является необоснованным, что приводит к ограничению, устранению конкуренции на рынках добычи и переработки нефти Республики Коми и свидетельствует о нарушении Государственным Советом Республики Коми ч. 1 ст. 15 Закона о защите конкуренции. Однако в связи с добровольным устранением нарушения Государственным Советом Республики Коми производство по данному делу было прекращено.

Вместе с тем деятельность органов государственной власти в процессе реализации налоговой политики регулируется Налоговым кодексом РФ (НК РФ), прежде всего нормами, закрепляющими права и обязанности налогоплательщиков, налоговых агентов, системы налоговых органов. Однако в России отсутствует законодательное определение и обоснование налоговой политики (за исключением детально разработанного механизма налогового контроля и привлечения к ответственности за нарушение налогового законодательства). В ст. 4 НК РФ только присутствует упоминание о «государственной политике в сфере налогов и сборов», которую не следует отождествлять с налоговой политикой в широком смысле слова.

Конкурентная и налоговая политики являются неотъемлемой частью государ-

ственной правовой политики, так как предполагают осуществление не только организационных, но правовых мероприятий. Правовая политика существует только в демократическом государстве и, по мнению некоторых исследователей, может объективироваться в двух формах:

1) политических документах (программах, посланиях и т.д.);

2) непосредственно в законодательных актах⁶.

Разработка единой правовой политики требует координации усилий различных органов государственной власти, одновременного и своевременного внесения изменений и дополнений в различные отрасли законодательства. Но применительно к законодательству о конкуренции и монополии и законодательству о налогах и сборах соответствующая правотворческая деятельность на федеральном уровне будет затруднена, а законодатель столкнется с рядом проблем.

1. В настоящее время в Российской Федерации создана система законодательства о конкуренции и монополии, которое включает конкурентное законодательство (акты антимонопольного законодательства и законодательства о недобросовестной конкуренции) и законодательство о государственных и естественных монополиях. Указанное законодательство формировалось в течение долгого времени, первые законодательные акты были приняты на общесоюзном и республиканском уровнях в рамках ранее существовавшего государства. При этом использовался опыт антитрестовского законодательства США и аналогичного законодательства стран Европы, поэтому в законах был представлен апробированный во многих странах набор средств (запрещение отдельных видов предпринимательских соглашений — вертикальных и горизонтальных, торговых практик, которые ведут к ограничению конкуренции на рын-

ках)⁷. При этом изменение конкурентного законодательства осуществлялось путем **совершенствования**, т.е. внесения новых элементов и замены устаревших правовых конструкций. Это способствовало устранению пробелов в законодательном регулировании. Так, Закон о защите конкуренции уточняет правовые основы государственной конкурентной политики, обновляет правовой инструментарий пресечения и предупреждения монополистической деятельности и антиконкурентной деятельности органов власти, унифицирует правовое регулирование отношений по защите конкуренции не только на товарных рынках, но и на рынках финансовых услуг (что является новацией). Кроме того, в соответствии с общемировой практикой были разработаны законодательные акты о рекламе, о размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд, о естественных монополиях, а также ужесточена административная ответственность за неисполнение законного решения, предписания антимонопольного органа и т.д.

2. Отличительным признаком налоговой политики является проведение существенных преобразований налоговой системы (системы налогов и сборов, системы налогового администрирования и т.п.), т.е. налоговых реформ, оформляемых соответствующими финансовыми законами. Это предполагает разработку и создание модели налогообложения на среднесрочную и долгосрочную перспективу, распределение налоговых обязанностей, создание механизма равенства участников налоговых правоотношений. При этом именно на государственные органы возложена задача соблюдения баланса интересов государства и налогоплательщиков, и имен-

⁶ Карасева М.В. Бюджетное и налоговое право России (политический аспект). — М., 2005. С. 110.

⁷ Жидков О.А. Антимонопольное законодательство в СССР: проблемы и противоречия: Сборник тезисов выступлений/Под ред. В.Тищенко, У.Батлера. — Лондон, 1991. С. 100.

но государство определяет пределы фискального вмешательства в перераспределительный процесс⁸. Следовательно, изменение законодательства о налогах и сборах осуществляется путем **реформирования**. В связи с этим устойчивость налоговой системы и налогового законодательства относительна, поскольку процесс их реформирования в странах с формирующейся политической системой является непрерывным. Однако в Российской Федерации наметилась тенденция к ограничению реформирования налогового законодательства во времени в условиях стабилизации социально-экономической политики государства.

3. На формирование конкурентной политики государства оказывают влияние объективные законы экономического развития и различные социальные силы (корпорации, граждане). Налоговая политика отличается противоречивостью, поскольку ее реализация связана не только с экономическим развитием страны и структур гражданского общества, но и с влиянием различных политических (оппозиционных) сил на процесс налогового реформирования. К налогам, которые предполагается ввести в систему налоговых платежей РФ с учетом экономических и политических перспектив, относятся налог на недвижимость, объединяющий два ныне действующих налога (на имущество физических лиц и на землю), и предполагающий исчисление на основе рыночной стоимости недвижимости, и налог на роскошь.

Несмотря на различие в подходах к формированию системы отраслевого законодательства, специалисты едины во мнении о том, что конкурентное законодательство тесно связано с другими отраслями регулирования. Функционирование правового механизма регулирования конкуренции вза-

имосвязано с процессом сближения отраслевых норм. Введение в земельное, лесное, жилищное, водное, законодательство о природных ресурсах норм прямого действия, предусматривающих обязательность проведения публичных процедур (аукционов, конкурсов) при распределении соответствующих активов (прав, ресурсов) приведет к развитию конкуренции в указанных отраслях. А это даст возможность федеральному антимонопольному органу осуществлять контроль в тех сферах, которые раньше были фактически для него «закрыты».

На сегодняшний день взаимовлияние и взаимосвязь конкурентной и налоговой политики в правовой сфере усиливается, что объясняется объективными процессами в экономике и тенденциями развития законодательства зарубежных стран.

Во-первых, наблюдается постепенное сближение институтов финансового, в том числе налогового, и гражданского предпринимательского права, а также соответствующих отраслей законодательства. Большинство исследователей признает, что финансовому, налоговому и предпринимательскому праву (непосредственно связанному с правовым регулированием конкуренции и монополии в предпринимательской деятельности) присущи как публично-правовые (основанные на отношении власти и подчинения), так и частно-правовые методы регулирования (основанные на равенстве субъектов правоотношений). Это отражается и в современном определении налога как части имущества налогоплательщика, изымаемого в денежной форме. Однако в ст. 8 НК РФ содержится устаревшее определение, не отвечающее существующим реалиям, подчеркивающее только принудительный характер изъятия налоговых платежей. Поэтому на сегодняшний день предмет налогового права следует определять через имущественные и связанные с ним неимущественные отношения, возникающие в процессе фискальной деятельности государства. Наличие подобных взгля-

⁸ Карасев М.Н. Налоговая политика и правовое регулирование налогообложения в России. — М., 2004. С. 26-28.

дов приводит к возникновению проблемы применения норм гражданского законодательства к налоговым правоотношениям и установления с помощью налоговых норм режима совершения некоторых сделок.

Совершенствование законодательных норм позволит субъектам хозяйственной деятельности реально управлять своими доходами, в том числе при осуществлении внешнеэкономической деятельности, что приведет к появлению реального налогового планирования (а не мнимой оптимизации или налогового маневрирования), как внутрифирменного, так и международного.

Во-вторых, в налоговом праве и законодательстве о налогах и сборах будут созданы ранее неизвестные институты, присущие гражданскому и предпринимательскому праву (налоговое обязательство, специальный налоговый режим консолидированного налогообложения и т. д.).

Так, анализ зарубежного опыта показывает, что основными элементами системы консолидированного налогообложения являются следующие принципы:

- группа взаимосвязанных предприятий рассматривается как единый налогоплательщик;
- исполнение обязанностей по уплате налогов от имени всей группы осуществляет головная организация;
- по налоговым обязательствам группы заполняется единая налоговая декларация;
- доходы и убытки членов группы, возникшие после консолидации, объединяются с возможностью их взаимозачета (как следствие — введение консолидированной отчетности);
- внутригрупповые операции освобождены от налогообложения (в этой области существует и ряд ограничений)⁹.

Тем не менее реализация подобной модели налогообложения при всех ее очевид-

ных преимуществах потребует внесения ряда поправок в Закон о защите конкуренции. Это связано с тем, что в отличие от антимонопольного права Европейского Союза, в ст. 9 Закона о защите конкуренции юридические лица, образующие группу лиц, не рассматриваются в качестве единого субъекта хозяйственной деятельности.

Подготовка и реализация мероприятий, важных для российской экономики, будут определяющими и при появлении новаций в антимонопольном законодательстве. Например, в странах Европейского Союза предприятия могут получать освобождения от так называемых экологических налогов в виде государственной помощи (которая в этих странах применительно к данной ситуации обозначается как субсидия). Это происходит в том случае, если необходимо компенсировать временный риск потери конкурентоспособности субъекта хозяйственной деятельности на международном рынке; соответствующий налог играет существенную роль в сохранении экологического баланса, а его уплата вносит значительный вклад в охрану окружающей среды.

В-третьих, происходит становление механизма международно-правового регулирования конкурентных отношений, что приводит к упорядочению отношений между государствами в данной сфере. Работа по формированию международных принципов обеспечения конкурентной среды на товарных рынках должна включать:

- двустороннее и многостороннее сотрудничество антимонопольных органов с использованием международного принципа «взаимной вежливости»;
- унификацию и гармонизацию антимонопольного законодательства и конкурентной политики различных государств (например, в рамках ЕС);
- подготовку и заключение многостороннего соглашения в рамках ВТО.

В-четвертых, развиваются международные правоотношения в сфере налоговой конкуренции, что способствует появлению

⁹ Иконникова О.А. Консолидированная группа налогоплательщиков: Обзор. — М., 2003.

международно-правовых норм в этой области.

Таким образом, подготовку мероприятий в области конкурентной и налоговой политики необходимо координировать на уровне Правительства Российской Федерации и осуществлять совместными усилиями Федеральной антимонопольной службы и Федеральной налоговой службы. Деятельность данных органов исполнительной власти в рамках своих полномочий должна быть направлена на создание благоприятной среды для развития добросовестной конкуренции, предполагающей реализацию не фискальной, а регулирующей функции налогообложения. Изменение функциональной роли налогообложения приведет к реорганизации деятельности Федеральной налоговой службы и формированию законодательства о налогах и сборах на основе механизма совершенствования существующих норм.

Литература

1. Аронов А.В., Кашин В.А. Налоговая политика и налоговое администрирование: Учебное пособие. — М.: Экономистъ, 2006.
2. Доклад о результатах за 2006 год и основных направлениях деятельности Федеральной антимонопольной службы на 2008–2010 годы. — М.: Маркет ДС, 2007.
3. Дэйвис К. Право Европейского Союза/Пер. со 2-го англ. изд. — Киев: Знания, 2005.
4. Жидков О.А. Антимонопольное законодательство в СССР: проблемы и противоречия: Сборник тезисов выступлений/Под ред. В.Тищенко, У.Батлера. — Лондон, 1991.
5. Иконникова О.А. Консолидированная группа налогоплательщиков: Обзор. — М.: Пепеляев, Гольцблат и партнеры, 2003.
6. Карасев М.Н. Налоговая политика и правовое регулирование налогообложения в России. — М.: ООО «Вершина», 2004.
7. Карасева М.В. Бюджетное и налоговое право России (политический аспект). — М.: Юристъ, 2005.
8. Козырин А.Н. Налоговое право зарубежных стран: вопросы теории и практики. — М.: Манускрипт, 1993.
9. Предпринимательское право Российской Федерации/Отв. ред. Е.П. Губин, П.Г. Лахно. — М.: Юристъ, 2004.
10. Майбуrows И.А. Теория и история налогообложения: Учебник. — М.: ЮНИТИДАНА, 2007.
11. Ячеистова Н.И. Международная конкуренция: законодательство, регулирование и сотрудничество. — Нью-Йорк и Женева: ООН, 2001.

Статья поступила в редакцию 24.12.2007.

*N. Gerasimenko, PhD (Law), adviser,
Analysis Department, Federal Antimonopoly Service of the Russian Federation,
member of the International Financial Law Association*

INTERDEPENDENCY OF FISCAL AND COMPETITIVE MARKET-RELATED POLICIES

Despite the fact that the policies are implemented in different ways, the fiscal and competitive market-related policies have a common goal of ensuring the market economy mechanisms' efficiency and improving the climate for doing business and making investments. Today the interdependency and the mutual influence between the fiscal and market competition-related policies are growing bigger in the field of legislation. The reason for the growth is the fact that certain processes are going on in the economy and the correlation is being sought with the development trends that exist in the foreign legislative systems.

According to the author, the competitive market-related policies and the fiscal policies should be elaborated by the Federal Antimonopoly Service in cooperation with the Federal Tax Service. The work should be coordinated by the RF Government. These two executive bodies should act within the framework of their terms of reference and should foster favorable environment needed to develop bona fide competition where the tax law is used as a control instrument and not as a basis for taking punitive measures.

УДК 336.71

Моисеев С.Р.,*к. э. н., директор Центра экономических исследований МФПА*

ЭФФЕКТЫ БАНКОВСКОЙ КОНЦЕНТРАЦИИ

Сегодня российскую банковскую систему отличает достаточно высокая степень концентрации: 100 крупнейших банков контролируют 83,5% активов. Высокий уровень концентрации банковского сектора не является чем-то уникальным в международной практике. На долю крупнейших пяти коммерческих банков в Швеции приходится 90% активов, в Канаде — 87%, в Нидерландах, Швейцарии, Бельгии — 80-85%, в Чехии — 66%, в Испании — 55%, в Венгрии — 51%, в Польше — 48%, в Индии — 42%.

Означает ли концентрация капитала повышение конкурентоспособности банковской системы? Каково влияние этой концентрации на реальный сектор экономики? Ответы на эти вопросы далеко не однозначны.

Традиционная теория отраслевой организации предполагает, что крупные банки оказывают угнетающее воздействие на экономику. Рыночная власть крупных банков позволяет им устанавливать заниженные процентные ставки по депозитам и завышенные ставки по кредитам. В результате действий крупных банков доступные для реального сектора финансовые ресурсы и экономический рост находятся ниже потенциального уровня. Однако конкуренция имеет и обратную сторону медали. По мере ее ужесточения качество финансовых активов снижается — на высококонкурентном рынке банк, заполучивший нового заемщика, может обрести «проклятие победителя» — право финансировать некредитоспособную фирму. Кроме того, в течение фазы экономического роста банки на высоко конкурентном рынке стремятся заполучить новых заемщиков невзирая на риски, что приводит к увеличению волатильности делового цикла. В конечном счете, конкуренция среди банков — благо или зло для экономики?

Если бы банки выполняли только функцию финансового посредника на кредитном рынке, то концентрация рыночной власти в руках узкой группы банков могла бы произвести лишь отрицательный экономический эффект, связанный с извлечением монопольной ренты. Однако банки выполняют и другие важные функции, в частности, их деятельность снижает информационную асимметрию. Банки должны способствовать не просто распределению финансовых ресурсов, на макроэкономическом уровне их задача состоит в распределении ресурсов оптимальным для общества образом. Банковский сектор производит множественные и различные по направлениям эффекты на экономику. С одной стороны, конкуренция способствует тому, что банки лишаются возможностей и стимулов эффективно распределять финансовые ресурсы. С другой стороны, концентрация рыночной власти позволяет им устанавливать неконкурентные процентные ставки и выводить кредитный рынок из равновесия. Фактически дилемма банковской конкуренции заключается в следующем. Концентрация

Таблица 1

**Исследования положительных и отрицательных эффектов
банковской конкуренции**

Авторы	Год	Выводы
ОТРИЦАТЕЛЬНЫЕ ЭФФЕКТЫ БАНКОВСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ		
Jayaratne J. and Strahan P.	1996	Личный доход и выпуск продукции растут больше после устранения ограничений на открытие банковских филиалов, следовательно, можно заключить, что банковская конкуренция имеет положительный эффект на экономический рост
Shaffer S.	1998	Доход домохозяйств растет быстрее в областях с большим числом банков
Black S. and Strahan P.	2000	Число новых фирм и новых деловых объединений меньше в регионах, где рыночная концентрация выше
ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ ЭФФЕКТЫ БАНКОВСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ		
Petersen M. and Rajan R.	1995	На рынках с высокой степенью концентрации кредиты малому бизнесу более доступны, кроме того, новые фирмы получают кредиты по льготным процентным ставкам
Collender R. and Shaffer S.	2000	В то время как эффект рыночной концентрации на доходы домашних хозяйств в 1973-84 гг. был отрицательным, в 1984-96 гг. он стал положительным
Bonaccorsi D. and Dell'Ariccia G.	2000	Создание новых фирм происходит активнее на рынках с концентрированным банковским сектором

Упомянутые исследования:

- Jayaratne J. and Strahan P. The finance growth nexus: Evidence from bank branch deregulation // Quarterly Journal of Economics, 1996. Vol. 111. P. 639–670.
- Shaffer S. The winner's curse in banking // Journal of Financial Intermediation, 1998. Vol. 7, № 4. P. 359-392.
- Black S. and Strahan P. Entrepreneurship and the structure of the banking industry, 2000. Mimeo.
- Petersen M. and Rajan R. The effect of credit market competition on lending relationship // Quarterly Journal of Economics, 1995. Vol. 110. P. 407–443.
- Collender R. and Shaffer S. Local bank office ownership, deposit control, market structure, and economic growth. Technical bulletin of U.S. Department of Agriculture, 2000. № 1886.
- Bonaccorsi D. and Dell'Ariccia G. Bank competition and firm creation, 2000. Mimeo.

рыночной власти способствует эффективному распределению ресурсов и повышает качество банковских активов. Однако она снижает предложение кредитов реальному сектору. Иными словами, качество финансовых активов противостоит их количеству.

Размер и эффективность кредитного рынка, в свою очередь, определяют доход от инвестиций в реальный сектор, прирост сбережений и экономический рост. Главный вывод, к которому приходят теоретические исследования конкуренции, заключается в том, что дилемма между качеством и коли-

чеством финансовых активов выражается в нелинейной связи между структурой банковского рынка и доходом на душу населения¹. Структурой банковского рынка, максимизирующей экономическое развитие,

¹ С теоретическими моделями банковской конкуренции можно познакомиться в работах экономистов ФРС США: Cetorelli N. The role of credit market competition on lending strategies and on capital accumulation. Federal Reserve Bank of Chicago Working paper № 14, 1997. Cetorelli N. and Peretto P. Oligopoly banking and capital accumulation. Federal Reserve Bank of Chicago Working paper. № 12. 2000.

является ни монополия, ни совершенная конкуренция, а олигополия.

С развитием теоретических моделей банковской конкуренции с 1990-х гг. появились первые эмпирические исследования влияния структуры банковского рынка на экономическое развитие. Как теоретические, так и эмпирические работы приходят к выводу, что конкурентная структура банковского рынка имеет одновременно положительные и отрицательные эффекты. В табл. 1 сведены результаты исследований за два последних десятилетия. В конечном счете, из приведенных исследований трудно определить, какие из эффектов доминируют.

Внести ясность в эффекты банковской конкуренции позволяет более подробный отраслевой анализ. В частности, исследование экономистов ФРС США Н.Циторелли и М.Гамбера можно считать ключевым для понимания множественности эффектов конкуренции². Авторы проанализировали роль структуры банковского рынка, опираясь на статистические данные 36 секторов промышленности в группе, состоящей из 41 развитой и развивающейся страны. Исходный вопрос, на который отвечает исследование, звучит следующим образом: характеризуются ли страны с высокой концентрацией на банковском рынке меньшим экономическим ростом? Учитывая результаты предыдущих исследований, ответ на этот вопрос далеко не очевиден. С одной стороны, если концентрация приводит к меньшей доступ-

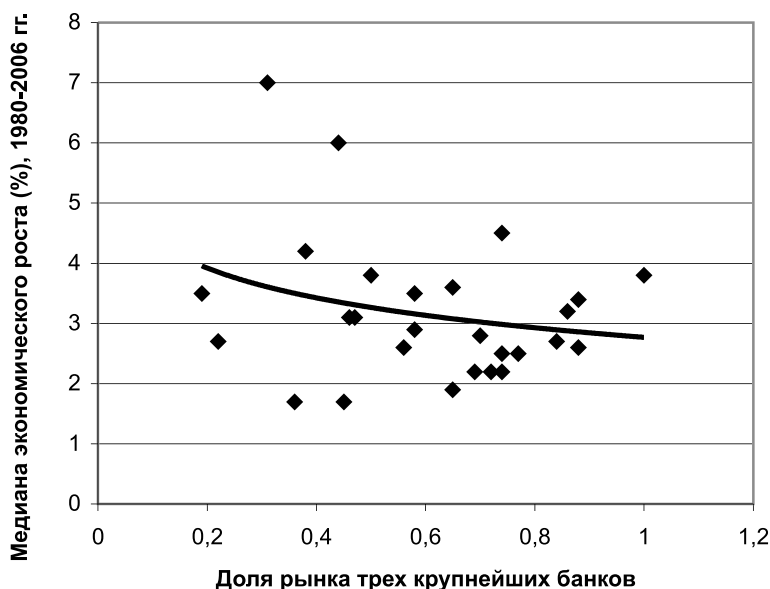


Рис. 1. Зависимость долгосрочного экономического роста от концентрации в банковском секторе

ности кредитов, рост в отраслях промышленности должен быть медленнее. С другой стороны, если рыночная власть, приходящая с увеличением доли рынка, производит положительные эффекты, связанные с тесными взаимоотношениями кредитора и заемщика, то рост должен быть выше.

Если отвечать на поставленный вопрос напрямую, то в среднем, на макроэкономическом уровне концентрация в банковском секторе имеет отрицательный эффект на промышленный рост. Наши собственные оценки показывают, что по мере увеличения концентрации долгосрочные темпы экономического роста снижаются. На рис. 1 приведена зависимость медианы годовых темпов прироста ВВП от доли рынка трех крупнейших банков. Расчеты произведены за 1980–2006 гг. по двадцати семи странам³. Аналогичные результаты получены

² Cetorelli N. and Gambera M. Banking market structure, financial dependence, and growth: International evidence from industry data // *Journal of Finance*, 2001. Vol. 56, №2. P. 617-648.

³ Австралия, Австрия, Бельгия, Канада, Чехия, Дания, Финляндия, Германия, Греция, Венгрия, Исландия, Ирландия, Италия, Япония, Южная Корея, Люксембург, Мексика, Нидерланды, Новая Зеландия, Норвегия, Польша, Португалия, Испания, Швеция, Турция, Великобритания, США.

с точки зрения источника национального дохода — экспорта за 1980–2006 гг. Между концентрацией и сальдо торгового баланса по отношению к ВВП имеется обратная связь. Иными словами, чем больше доля рынка крупнейших банков, тем больше склонность к импорту и слабее внешнеэкономические источники развития. Однако на отраслевом уровне взаимосвязь концентрации и роста выглядит неоднозначной.

Отрасли промышленности зависят от внешнего финансирования (включая банковские кредиты) неодинаково. В зависимости от технологий, масштабов проектов, продолжительности производственного цикла, денежного потока и других факторов отрасль может быть в большей или меньшей степени зависима от внешних источников финансовых ресурсов. К примеру, сектора, реализующие свою продукцию в розничной торговле, такие как легкая или пищевая промышленность, генерируют непрерывный поток наличных денег, который может использоваться для инвестиционных целей. С другой стороны, сектора, которые в значительной мере подвержены рискам нерентабельности долгосрочных проектов (компьютерные технологии или фармацевтические препараты), больше зависят от внешних источников финансовых ресурсов. Кроме того, даже в пределах одного сектора зависимость фирм от внешнего финансирования неоднородна. Как правило, чем моложе фирма, тем больше ее потребность в финансировании.

Для оценки **внешней финансовой зависимости** (*external financial dependence*), как правило, используют показатель, предложенный Р.Рагхурамом и Л.Зингалесом⁴. Он представляет собой долю капиталовложений фирм, чьи акции торгуются на бирже, не финансирующихся за счет доходов от текущей деятельности (т. е. потока наличных

денег). В табл. 2 проранжированы сектора американской промышленности с точки зрения внешней финансовой зависимости за 1980–1990 гг. Наименования секторов отраслей приведены в соответствии со стандартом *ISIC United Nations Industrial Development Organization (UNIDO)*. Положительное значение внешней финансовой зависимости означает, что фирмы сектора привлекают займы и размещают долговые ценные бумаги, а отрицательное значение — что сектор обладает избытком финансовых ресурсов и размещает его на рынке.

На эмпирическом уровне оказалось, что отрасли, в большей степени зависящие от внешнего финансирования, растут быстрее, чем промышленность в среднем, в странах с высокой концентрацией на банковском рынке. Иными словами, снижение информационной асимметрии за счет более тесных взаимоотношений кредитора и заемщика на рынке с небольшим числом банков оказывает благоприятное влияние на экономический рост. Интересно отметить, что описанный эффект более проявлен для молодых фирм, нежели для фирм с продолжительной кредитной историей. Банки создают льготные условия для возникновения и взращивания новых предприятий, которые в дальнейшем становятся их постоянными клиентами. Низкие процентные ставки для молодых фирм компенсируются завышенными ставками для «старожилов» рынка. Описанная стратегия финансирования была впервые внедрена в Европе в эпоху промышленной революции и продолжает активно использоваться банками по сей день.

Влияет ли концентрация в банковском секторе на другие отрасли промышленности? Концентрация рыночной власти в руках узкой группы банков может вести к формированию промышленных групп, состоящих из немногочисленных, но интегрированных и крупных фирм. Ведь банки будут способствовать росту в первую очередь молодых и дружественных им фирм, зависящих

⁴ Raghuram R. and Zingales L. Financial Dependence and Growth // American Economic Review. 1998. № 88. P. 559–586.

от внешнего финансирования. В результате концентрация в банковском секторе гипотетически способна привести к концентрации в реальном секторе экономики. Наиболее благоприятной для банков является ситуация, где на рынке остается несколько крупных фирм, зависящих от кредитов.

Традиционно считается, что основными показателями уровня концентрации производства в промышленности являются размеры предприятий, определяемые годовым выпуском продукции; среднегодовой численностью работающих; среднегодовой стоимостью основных фондов; средним размером предприятия в отрасли. Экономическая литература на тему корпоративных финансов называет несколько детерминант, влияющих на размер фирмы. Крупные фирмы возникают, прежде всего, в капиталоемких отраслях промышленности, отраслях с высокой заработной платой и отраслях с интенсивными научно-исследовательскими разработками. Помимо перечисленных рыночных факторов,

Таблица 2

Внешняя финансовая зависимость секторов промышленности (рассчитано для фирм, работающих более десяти лет на рынке)

Сектор	Внешняя финансовая зависимость
Мебель	0,329
Деревянные изделия	0,249
Электрическое оборудование	0,230
Неэлектрическое оборудование	0,217
Профессиональные товары	0,194
Глиняная посуда и ручные изделия	0,163
Транспорт	0,163
Нефте- и угледобыча	0,162
Неметаллические изделия	0,152
Текстиль	0,141
Издательская деятельность	0,136
Бумага и бумажные изделия	0,104
Выплавка железа и стали	0,087
Цветные металлы	0,073
Металлические изделия	0,044
Стеклянные изделия	0,031
Одежда	– 0,020
Нефтяная очистка	– 0,022
Прочие промышленные товары	– 0,051
Продовольствие	– 0,052
Резиновые изделия	– 0,123
Напитки	– 0,146
Прочая химия	– 0,184
Табак	– 0,375
Обувь	– 0,573
Кожаные изделия	– 1,330

Источник: Рассчитано по Raghuram R. and Zingales L. Financial Dependence and Growth//American Economic Review, 1998. № 88. P. 559–586.

Таблица 3

Ранжирование стран по среднему размеру фирм

Место	Ранжирование по добавленной стоимости		Ранжирование по численности занятых	
	Страна	Lп (добавленная стоимость в секторе/число фирм в секторе)	Страна	Lп (численность занятых в секторе/число фирм в секторе)
1	Мексика	15,85	Бельгия	6,50
2	Германия	15,81	Турция	6,07
3	Нидерланды	15,50	Великобритания	5,92
4	Польша	15,41	Швеция	5,73
5	Швеция	15,21	Австрия	5,05
6	США	15,13	Новая Зеландия	4,95
7	Канада	15,01	Австралия	4,74
8	Австрия	14,99	Германия	4,50
9	Финляндия	14,92	Португалия	4,44
10	Турция	14,86	Канада	4,24
11	Италия	14,77	Дания	4,23
12	Венгрия	14,70	Люксембург	4,18
13	Люксембург	14,63	Польша	4,14
14	Япония	14,55	Чехия	4,06
15	Норвегия	14,51	Ирландия	3,91
16	Дания	14,46	Норвегия	3,88
17	Великобритания	14,41	Финляндия	3,84
18	Австралия	14,34	Исландия	3,81
19	Южная Корея	14,18	Венгрия	3,76
20	Ирландия	14,08	Мексика	3,68
21	Бельгия	13,98	Греция	3,68
22	Греция	13,71	США	3,67
23	Испания	13,58	Нидерланды	3,56
24	Португалия	13,22	Япония	3,37
25	Новая Зеландия	13,00	Испания	3,20
26	Исландия	12,67	Южная Корея	2,79
27	Чехия	12,08	Италия	2,28

Источник: Рассчитано по данным Cetorelli N. Real Effects of Bank Competition. Federal Reserve Bank of Chicago Working paper. №3. 2004. P. 22.

на размер фирмы влияют внеотраслевые детерминанты. Фирмы тем крупнее, чем лучше функционирует судебно-правовая система и чем больше вклад человеческого капитала в добавленную стоимость продукции.

Теория отраслевой организации расценивает потребность в обращении к внешнему финансированию как барьер входа на рынок. Однако в зависимости от степени концентрации в банковском секторе барьер входа может быть выше или ниже. Кроме того, влияние конкурентной структуры банковского рынка на промышленность эволюционирует с развитием отрасли. Концентрация рыночной власти в руках банков способствует ускоренному росту фирм на ранних стадиях развития. С течением времени по мере становления отрасли банки могут ограничивать выход на рынок новых игроков путем рационирования кредита. Выход на рынок новых фирм на зрелых стадиях развития отрасли способен увеличить конкуренцию и подорвать доходы дружественных банкам фирм. Следовательно, чтобы сохранить прибыль и долю рынка банки имеют все стимулы ограничить новым фирмам доступ к кредиту в зрелых секторах экономики. Таким образом, концентрация в банковском секторе должна вести к концентрации в реальном секторе экономики.

Однако, с другой стороны, если банки стремятся не сохранить, а максимизировать прибыль, они должны стимулировать выход на рынок новых игроков. В частности, это можно сделать, перераспределив долговую нагрузку в пользу молодых фирм. Стратегия максимизации прибыли на динамичном рынке требует поддержки высокодоходных проектов с большим количеством инно-

вационных технологий, гарантирующих банкам более высокую будущую прибыль. В таком случае концентрация рыночной власти в банковском секторе должна препятствовать концентрации в реальном секторе.

Средний размер фирмы может быть представлен двумя способами: как отношение совокупной добавленной стоимости в секторе к общему числу предприятий сектора и как отношение численности занятых в секторе к общему числу предприятий сектора. В табл. 3 автор привел ранжирование стран по обоим способам расчета. Оба показателя среднего размера фирмы являются умеренными заменителями друг друга. Коэффициент парной корреляции между двумя показателями составляет 0,48.

Если рассматривать однофакторную модель, где средний размер фирмы является функцией от доли трех крупнейших банков в активах банковского сектора, то связь оказывается отрицательной. По мере концентрации в банковском секторе средний размер фирмы снижается (рис. 2). Однако на размер фирмы влияют другие факторы, включая стационарные эффекты, такие как технологические особенности от-

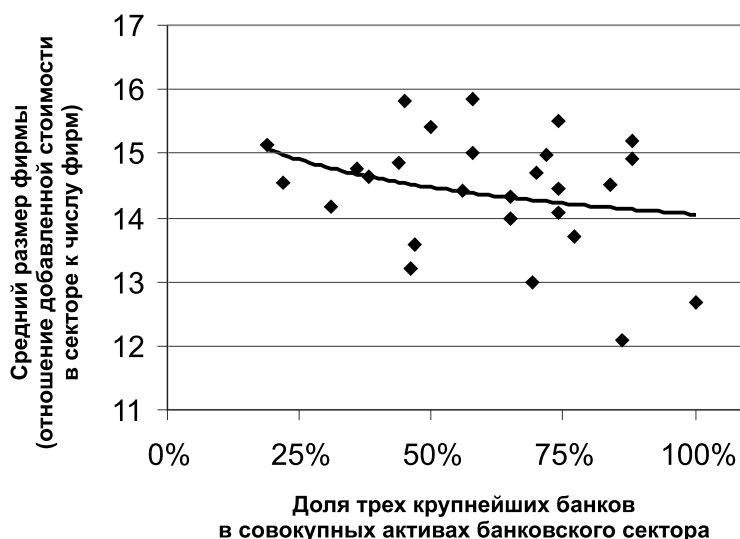


Рис. 2. Однофакторная модель зависимости среднего размера фирмы от концентрации в банковском секторе

Таблица 4

**Количественная оценка эффекта концентрации на банковском рынке
на размер фирм реального сектора экономики**

Степень зависимости от внешнего финансирования	Степень концентрации в банковском секторе	
	низкая	высокая
Низкая	+2,69	-2,99
Высокая	-2,47	+2,78

Источник: Cetorelli N. Does bank concentration lead to concentration in industrial sectors? Federal Reserve Bank of Chicago Working paper. № 1. 2001.

расли и размер национальной экономики. Если рассматривать многофакторную модель, где на средний размер фирмы влияет множество переменных, то характер связи меняется. В табл. 4 сведены результаты анализа 35 отраслей промышленности в 17 странах ОЭСР. В ней приведена количественная оценка эффекта концентрации в банковском секторе на размер фирм после устранения стационарных эффектов. Высокая или низкая зависимость от внешнего финансирования (так же как и высокая или низкая концентрация) определяют

ся исходя из того, находится ли показатель сектора выше или ниже медианы. Как можно заключить, средний размер фирм в секторах, зависящих от внешнего финансирования, больше в странах с высокой концентрацией в банковском секторе.

Проведенный нами анализ влияния банков на концентрацию в реальном секторе на российских данных выявил тенденции, расходящиеся с общемировыми. Отечественная экономика характеризуется двумя отличительными особенностями. Первой из них является высокая концентрация про-

Таблица 5

**Концентрация в отраслях российской промышленности (коэффициент
Херфиндаля — Хиршмана по рыночным долям восьми крупнейших предприятий)**

Отрасли промышленности	Коэффициент Херфиндаля — Хиршмана
Электроэнергетика	1418
Топливная	1661
Нефтеперерабатывающая	1693
Черная металлургия	1432
Цветная металлургия	1692
Химическая и нефтехимическая	1964
Машиностроение и металлообработка	1436
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	1791
Строительных материалов	1287
Легкая промышленность	1328
Пищевая	1497

Источник: Бойко И. П. Процессы концентрации производства в промышленности РФ: оценка уровня и динамики // Вестник Санкт-Петербургского Университета. 2005. Сер. 5. Вып. 4. С. 103.

Таблица 6

Внешняя финансовая зависимость российских отраслей экономики

№	Отрасли экономики	Уровень фактического самофинансирования, %*			Доля обязательств перед банками в общем объеме обязательств предприятий, %		
		2004 г.	2005 г.	2006 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
	Всего по предприятиям-заемщикам	68,3	71,4	70,9	31,7	35,3	38,9
1	Промышленность	69,5	72,8	72,5	32,8	36,2	40,3
1.1	Электроэнергетика	74,9	75,5	74,9	19,7	25,5	31,7
1.2	Топливная промышленность	77,6	82,4	80,8	38,4	39,1	44,8
1.3	Черная металлургия	59,8	57,0	57,5	28,3	52,3	50,3
1.4	Цветная металлургия	58,0	63,6	58,8	24,8	27,3	13,6
1.5	Химическая и нефтехимическая промышленность	51,8	54,9	57,2	23,8	44,4	47,1
1.6	Машиностроение и металлообработка	47,2	44,9	44,4	31,2	33,0	34,7
1.7	Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	48,3	49,0	47,9	43,5	38,6	54,2
1.8	Промышленность строительных материалов	35,5	44,3	40,3	27,4	29,5	34,8
1.9	Легкая промышленность	48,7	44,6	39,9	32,1	45,9	45,8
1.10	Пищевая промышленность	33,5	32,0	29,6	41,1	44,2	49,7
2	Сельское хозяйство	67,2	61,8	58,2	32,5	39,5	46,8
3	Строительство	41,5	46,3	40,7	12,1	17,1	16,1
4	Торговля	24,3	28,6	33,0	26,1	39,3	42,3
5	Общественное питание	54,8	49,8	25,5	13,3	27,6	54,5
6	Транспорт и связь	50,1	56,5	53,5	27,0	30,5	25,3

* Удельный вес чистых активов в общей величине активов (итог баланса).

Источник: Обзор банковского сектора Российской Федерации, август 2006 года. № 46, табл. 42.

изводства в экспортной промышленности. В «Российском статистическом ежегоднике» приводятся сведения о долях на рынке только восьми крупнейших предприятий. По этой причине полноценный коэффициент Херфиндаля–Хиршмана рассчитать невозможно — только по данным восьми предприятий. В табл. 5 приведены показатели концентрации по отраслям российской промышленности. К группе с высокой кон-

центрацией относятся несколько экспортных отраслей: топливная, нефтедобывающая, нефтеперерабатывающая промышленность, черная и цветная металлургия. Во вторую группу, с умеренной концентрацией, входят электроэнергетика, химическая и нефтехимическая, машиностроение и металлообработка, лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность. Наконец, в остальных отра-

слях промышленности — строительных материалов, легкой и пищевой — наблюдается низкая концентрация.

Вторая отличительная особенность состоит в том, что сырьевая экспортная промышленность генерирует устойчивый и существенный денежный поток. За его счет и финансируются инвестиционные проекты отраслей. По нашим оценкам, в 2004-2006 гг. средняя доля финансирования в российских отраслях, произведенная за счет внутренних источников, составляет 70,2%. Больше всего во внешнем финансировании нуждаются торговля и пищевая промышленность, которые за рубежом в меньшей степени востребуют банковские кредиты. Внутреннее финансирование у них достигает всего 29–32% от общего объема вложений (табл. 6). В топливной промышленности, напротив, экспортные доходы достаточны для покрытия текущих и инвестиционных потребностей предприятий — за их счет финансируются 80% вложений. Как следствие, в России существует обратная связь между концентрацией в реальном секторе и зависимостью от внешнего финансирования. Парная корреляция между коэффициентом Херфиндаля–Хиршмана и долей внешнего финансирования в общей величине активов составляет -0,25. Экспортные предприятия в России обладают более сильной рыночной позицией, нежели банки, в результате чего они определяют концентрацию в бан-

ковском секторе. За рубежом же, напротив, как правило, банки формируют промышленные группы и задают концентрацию в реальном секторе.

Анализ отраслевых эффектов банковской конкуренции позволяет сделать несколько немаловажных выводов. Во-первых, в зависимости от отраслевой и секторальной структуры экономики, а также веса отраслей и секторов в ВВП концентрация на банковском рынке оказывает положительное или отрицательное влияние на промышленный рост. Во-вторых, в большинстве стран наблюдается высокая степень концентрации в банковском секторе, а значит, в них исторически сложились условия, благоприятные для развития отраслей и секторов, зависимых от внешнего финансирования. В-третьих, концентрация рыночной власти в банковском секторе позволяет эффективно создавать новые отрасли и сектора за счет тесного участия банков в деятельности молодых фирм на фазе старта. Наконец, в-четвертых, концентрация на банковском рынке способствует образованию крупных фирм и концентрации в реальном секторе экономики, что обеспечивает снижение рисков кредитования. В конечном счете, концентрация на банковском рынке оказывается необходимым условием для успешного технологического обновления экономики.

Статья поступила в редакцию 09.07.2007

S. Moiseev, PhD (Economics),

Head of the Center of Economic Research, Moscow University of Industry and Finance

THE CONSEQUENCES OF BANKS CONCENTRATION

The Russian banking business today is highly concentrated. 100 largest banks have 83.5% of total assets. The high asset concentration in the banking business is nothing new for the international practitioners. The 5 largest Swedish banks hold 90% of the assets; the same asset indicator is 87% in Canada; 80 to 85% in the Netherlands, Switzerland, and Belgium; 66% in the Czech Republic; 55% in Spain; 51% in Hungary; 48% in Poland and 42% in India.

Does the capital concentration bring about the increase of the banking system competitiveness level? What influence does the concentration exert upon the real sector of the economy? The answers to the questions are hard to find.

УДК 338.46

*Туленты Д. С., к. э. н., доцент кафедры страхования
Московской финансово-промышленной академии*

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ АНАЛИЗА СИЛ КОНКУРЕНЦИИ НА СТРАХОВОМ РЫНКЕ

В сегодняшнем мире страхование является важнейшим фактором обеспечения непрерывности процесса общественного воспроизводства, экономической стабильности и безопасности в обществе. Страховые компании как институциональные инвесторы обеспечивают значительные финансовые ресурсы, в том числе и долгосрочные, для развития экономики. Роль и значение страхования постоянно повышаются и в российской экономике. Становится очевидным, что эффективность работы страховщиков является не только их индивидуальным интересом, но и соответствует интересам общества в целом. При этом действовать страховщикам приходится в окружении различных сил, составляющих им конкуренцию. Основным направлениям анализа этих сил посвящена данная статья.

Для обеспечения успешной деятельности на рынке руководство страховой компании при разработке стратегии должно решить, какой рынок их интересует (локальный или по всей территории страны); какие они планируют оказывать услуги (стандартные или индивидуализированные); на что нужно ориентироваться в борьбе с конкурентами (на цены, качество обслуживания, дополнительный сервис) и т. д.

Факторы, которые необходимо изучить для того, чтобы определить основные показатели рынка, в основном стандартны:

- размеры рынка;
- масштабы конкуренции (в местном, региональном, национальном масштабе);
- темпы роста рынка, стадия его развития (подъем, застой, спад и т. д.);
- число основных конкурентов, их размеры;
- финансовые возможности покупателей, их характеристики;

- легкость вхождения на рынок и выхода с него;
- имеется ли возможность экономии на масштабах;
- уровень доходов и рентабельности по сравнению с другими отраслями экономики.

Важнейшим элементом анализа ситуации на рынке является тщательное изучение идущей на нем конкурентной борьбы. Несмотря на то, что конкуренция на различных рынках проходит по-разному, содержание ее схоже. Это позволяет применить к анализу конкуренции на страховом рынке общую схему сил конкуренции¹, разработанную американским

¹ Необходимо отметить, что точнее говорить о «силах конкуренции», а не о «конкурентных силах», выявленных М. Портером. Так как под конкурентными силами многие специалисты понимают степень эффективности действий экономических субъектов в конкурентной среде, а также основные средства достижения успеха этих действий.

специалистом по менеджменту М.Портером, который доказал что состояние конкуренции можно охарактеризовать пятью силами. Это:

- конкуренция внутри отрасли;
- попытки компаний из других отраслей завоевать покупателей товарами-субститутами;
- возможность появления новых конкурентов внутри отрасли;
- способность поставщиков диктовать свои условия;
- способность потребителей диктовать условия.

Из этих пяти сил конкуренции наибольшее влияние на рынок оказывает конкурентная борьба между соперничающими фирмами, поставляющими однотипные товары и услуги. В нашем случае речь идет о конкуренции между страховыми компаниями, уже действующими на том или ином секторе страхового рынка. В этой борьбе используются такие средства, как более низкие цены, более широкий объем страхового покрытия, более высокий уровень качества обслуживания, особенно при урегулировании убытков по страховым случаям, разработка новых видов страховых полисов, предоставление сопутствующих услуг и т.д.² Обычно конкуренты стремятся придать какие-либо новые черты своим товарам, отвечающие желаниям страхователей. В то же время они стремятся использовать для укрепления своих позиций слабости соперников. Конкуренция — динамичный процесс, условия и методы конкуренции постоянно меняются.

Существует множество факторов, влияющих на интенсивность конкуренции между страховщиками. Приведем некоторые из них.

- Конкуренция усиливается с увеличением числа участников рынка и по мере выравнивания объемов проводимых ими операций. Примерно одинаковые возможности конкурентов заставляют их искать новые, более эффективные способы конкурентной борьбы. Российский страховой рынок в этом смысле имеет специфическую историю развития. Процесс его возрождения был неразрывно связан с процессом монополизации, когда государственные монополисты Госстрах и Ингосстрах вынуждены были уступить часть занятого ими рыночного пространства частным страховым организациям. При этом на первых порах (в первой половине 90-х гг. XX в.) господствовал экстенсивный тип развития рынка. Число страховщиков росло впечатляющими темпами, и в 1995г. в государственном реестре страховщиков было зарегистрировано 2800 страховых компаний — показатель, недоступный даже для многих развитых рынков. Небольшая часть этих компаний (по оценкам автора до 10%) в острой конкурентной борьбе наступала на позиции госмонополистов и захватывала вновь возникающие сегменты страхового рынка. На долю 50 ведущих страховщиков приходилось более 90% собираемой страховой премии. Подавляющая же часть участников рынка либо занималась обслуживанием интересов (причем не всегда страховых) учредителей и в конкурентной борьбе практически не участвовала, либо вообще не вела страховой деятельности. В результате, в условиях существования очень большого количества страховых организаций наиболее крупные и агрессивные из них действовали в условиях сильной конкуренции, а подавляющее большинство из них только обозначали свое присутствие на рынке. Со второй половины 1990-х

² Подробнее см.: Туленты Д.С. Создание конкурентных преимуществ в системе стратегического управления страховой компанией//Система бизнеса (Ученые записки Московской финансово-промышленной академии). Выпуск первый. — М.: Маркет ДС, 2005. С. 173-175.

гг. на рынке господствует тенденция сокращения количества страховщиков, увеличения размеров их портфелей и капитализации. Этому способствовали разнообразные факторы: концентрация капиталов на рынке; борьба органа страхового надзора за повышение капиталов страховщиков и реальное обеспечение их активами; комплексная борьба с «псевдостраховыми схемами» и др. В настоящее время реально действующих российских страховщиков с точки зрения их рыночных позиций можно разделить на несколько групп: крупные универсальные компании, действующие на всех сегментах рынка и по всей территории страны; узкопрофессиональные, или кэптивные компании, специализирующиеся на сложных рисках или обслуживающих отдельные замкнутые группы страхователей; региональные компании, работающие на ограниченных территориях с местными властями и местными хозяйствующими субъектами. В рамках каждой из этих групп существует интенсивная конкуренция, и можно прогнозировать ее дальнейшее усиление. Таким образом, для российского страхового рынка с момента его возрождения и до сегодняшнего дня характерно существование и усиление конкурентной борьбы, локализованной внутри различных групп страховщиков с примерно равными рыночными запросами и возможностями.

- Если спрос на рынке растет медленно, конкуренция усиливается, на быстро растущем рынке — места хватает всем. При растущем рынке компания может расходовать все свои ресурсы на то, чтобы успевать за растущим спросом и не интересоваться клиентами конкурентов. Но в случае падения спроса участники рынка должны активизировать конкурентную борьбу, которая может вытолкнуть с рынка наиболее слабых соперников. При изучении этих факторов и их влияния на конкуренцию в страховании необ-

ходимо учитывать специфику соотношения спроса и предложения в этой отрасли. Если вынести за рамки рассмотрения обязательные и «полуобязательные» виды страхования (например, страхование залога), когда страхователя в той или иной степени принуждают к заключению договора страхования, оказывается, что спрос на добровольные виды страхования остается низким. Это является одной из существенных проблем развития страхования в РФ. Даже наиболее востребованным на рынке страхованием автотранспортных средств вряд ли охвачена защитой и половина зарегистрированных автомобилей. А страхованием имущества юридических и физических лиц охвачено по самым оптимистическим оценкам не более 10% потенциальных объектов. Долгое время низкий спрос объясняли низкой платежеспособностью потенциальных страхователей. Однако экономическая стабилизация последних лет кардинальных изменений не принесла, что позволяет говорить и о недостаточном осознании потребностей в страховании, низком доверии к страховым компаниям и качеству их услуг. Данные факторы измениться быстро не могут, значит, в ближайшее время рынок будет характеризоваться недостаточным спросом и интенсивным предложением, что не может не привести к усилению конкуренции.

- Поскольку в подавляющем большинстве видов страхования отсутствуют какие-либо существенные препятствия для того, чтобы страхователь перешел от одного страховщика к другому, конкурентная борьба за страхователя усиливается. При этом в одинаковой мере важно эффективно бороться как за сохранение собственных страхователей, так и за привлечение клиентов конкурентов.

- Большая часть портфелей ведущих российских страховщиков формируется

в результате взаимодействия с различными организациями, которые сами не являются страхователями, но служат каналами привлечения клиентов. Чаще всего это банки (страхование залогов при кредитовании юридических лиц, автострахование, ипотека); лизинговые компании (страхование предметов лизинга); государственные органы (страхование в рамках госконтрактов) и т.д. Выбор партнеров-страховщиков этими организациями проводится обычно на конкурсной основе в условиях острой конкуренции. Периодическое повторение подобных конкурсов приводит к усилению конкуренции в результате стремления увеличить свой портфель за счет доли конкурентов. Причем здесь могут применяться как индивидуальные действия, так и соглашения групп страховщиков для упрочения собственных позиций. Основные усилия направляются на прогнозирование конкурсных предложений конкурентов и выдвижение более привлекательных условий.

- Усилению конкуренции на российском страховом рынке способствует выход и утверждение на нем иностранных страховщиков. Многие из них от разведки перешли к активным действиям, в основном путем приобретения, частично или полностью, российских страховых компаний. Наибольшую активность в этом направлении в прошлом году развил крупнейший европейский страховой концерн *Allianz* (Германия). Он приобрел все компании, входящие в группу РОСНО, а также страховые компании «Прогресс-Гарант» и «Медэкспресс». Швейцарская страховая группа *Zurich* владеет компаниями «Цюрих-Русь» и «НАСТА». Накануне 2008 г. о приобретении одного из ведущих игроков российского страхового рынка «РЕСО-Гарантии» объявил крупнейший французский страховщик АХА. К возможностям приобретенных компаний западные страховщики добавляют собствен-

ный опыт, технологии и, самое главное, очень большие финансовые возможности. Все это значительно увеличивает конкурентную силу новых компаний, они ставят себе новые, более высокие цели, что также не может не привести к усилению конкуренции.

- Конкуренция усиливается, когда крупные компании, действующие в других отраслях, приобретают или учреждают новую страховую компанию с целью выхода на страховой рынок. Такое обострение конкуренции на российском страховом рынке наблюдается всякий раз, когда на нем появляется новая компания, учрежденная крупной банковской группой, топливной или производственной компанией, которые раньше не проявляли интерес к страховому рынку. Среди последних таких фактов можно привести пример создания собственной страховой компании группой «КИТ-Финанс», одним из крупнейших участников рынка ипотечного кредитования в РФ. Появление такой компании приведет к существенному перераспределению страховых премий в пользу данной компании и усилению борьбы других страховщиков за сохранение данного бизнеса. Идет процесс формирования страхового подразделения банков ВТБ и ВТБ-24, что ведет к обострению конкурентной борьбы других страховщиков за сотрудничество с этими банками.

Серьезность угрозы появления новых конкурентов на страховом рынке зависит от барьеров на пути проникновения на рынок. На возможность появления на страховом рынке новых игроков влияет целый комплекс факторов. Такому появлению препятствуют значительные издержки. Эффект экономии на масштабах производства в страховании не настолько силен, как в области материального производства. Однако компании, давно работающие на страховом рынке и продающие

значительное количество страховых полисов, серьезно экономят на постоянных издержках, удельный вес которых на каждый полис, а, соответственно, и на рубль страховой премии, значительно уменьшается. Экономия на масштабах может касаться не только результатов собственно страховой деятельности, но и рекламы, маркетинга, сбыта, инновационных разработок и т.д. Кроме того, новички испытывают трудности и несут значительные затраты в связи с необходимостью привлечения квалифицированного персонала, что является основополагающим фактором успеха в страховом бизнесе. Помимо этого, в страховании очень сильна приверженность страхователей конкретным страховым компаниям и часто конкретным людям, которые предлагают им страховые услуги. Новичкам на страховом рынке придется идти на значительные затраты с целью создания себе положительного имиджа в глазах страхователей и «покупки» доступа к каналам продаж и стимулирования сбыта. Так как страхование — отрасль, контролируемая государством, появление новых участников рынка осложняется необходимостью выполнять существующие требования государственных органов (ограничение по уставному капиталу, специфика лицензирования и т.д.).

Рассматривая вторую группу сил конкуренции, определенных М.Портером, необходимо сказать, что страховщики редко вступают в отношения острой конкуренции с фирмами другой отрасли, так как страховым услугам трудно найти товары-заместители. Но отдельные примеры можно привести. Так, компаниям, специализирующимся на страховании жизни, серьезную конкуренцию могут составить негосударственные пенсионные фонды, особенно если они получают существенные налоговые льготы и дополнительные возможности по долгосрочному инвестированию средств. Кроме того, конкурен-

цию страховщикам могут составить фирмы, предлагающие косвенные товары-субституты. Это могут быть современные системы пожаротушения и безопасности (в страховании от огня), услуги по охране и сопровождению грузов (в страховании грузов) и другие. Как правило, чем ниже цена товаров-заместителей, чем выше их качество, тем сильнее они повышают конкуренцию в страховании.

Страхование, в отличие от многих других отраслей экономики, практически не требует закупок сырья, запасных частей, оборудования и т.д. Основная деятельность страховщика заключается в формировании из полученных премий страховых резервов и умелом управлении ими (т.е. главное для работы страховой компании — наличие достаточного количества денежных средств и других ликвидных активов, а также квалифицированного персонала, способного эффективно работать с ними и с принимаемыми на страхование рисками). В этих условиях сложно говорить о возможности серьезного влияния на конкуренцию в страховании поставщиков. Хотя некоторые страховщики могут получить конкурентные преимущества за счет возможности получения по более низкой цене помещений, электронных средств и средств связи, а также снижения расходов на персонал. Однако эти преимущества вряд ли могут быть настолько велики, чтобы существенно повлиять на конкуренцию на страховом рынке. В то же время специфика страхования приводит к тому, что рядом со страховщиками действуют и обеспечивают их деятельность другие субъекты хозяйствования, которых вряд ли можно назвать «поставщиками» в полном смысле слова, но которые могут существенно повлиять на конкуренцию.

«Сырьем» для страховщиков являются страховые премии, из которых они формируют страховые резервы и производят страховые выплаты при наступлении страховых случаев. То есть важнейшим условием прочной конкурентной позиции стра-

ховщика является постоянное сохранение и расширение числа страхователей и заключаемых договоров страхования. Помимо собственных возможностей страховых компаний по привлечению страхователей, существуют и независимые от них «поставщики» клиентов — страховые брокеры, независимые агенты, подразделения риск-менеджмента крупных финансово-промышленных структур. Они могут иметь связи со значительным числом потенциальных клиентов, и на оплату их услуг может уходить значительная часть страховой премии, и они, таким образом, могут приобретать значительную конкурентную силу и влиять на состояние рынка. В то же время страховые компании, которые могут в значительной степени понизить расходы на оплату этих услуг, получают значительные конкурентные преимущества. Кто, посредники или страховщики, будет иметь в этом случае более сильные позиции, зависит от прочности связей первых со страхователями и от возможностей страховых компаний установить контакт с этими потенциальными клиентами напрямую. Проблема правильной организации взаимодействия с нестраховыми посредниками в последнее время стала особенно актуальной для российских страховщиков. В первую очередь речь идет о банках, реализующих ипотечные программы и программы автокредитования. Обязательным условием этих программ является страхование автомобиля (при автокредитовании); квартиры, жизни заемщика и прав собственности (при ипотеке). Наличие данного требования экономически вполне оправданно, так как является элементом обеспечения возвратности кредита. Однако в некоторых случаях банки выдвигают страховщикам требования, которые ведут, как минимум, к дополнительным расходам, а иногда к прямому обману заемщика (страхователя). В данном случае посредник (банк) является серьезной силой конкуренции и диктует свои условия

страховщику. В то же время и банк и страховщик могут быть подвергнуты санкциям со стороны федерального антимонопольного органа, о чем свидетельствует ряд дел, возбужденных ФАС в конце прошлого года.

Не менее, а возможно и более, важной конкурентной силой на рынке могут быть перестраховщики. Особенно это актуально для российского страхового рынка, когда емкости страховых компаний сравнительно невелики, а принимаемые ими на страхование риски могут быть весьма значительными. Так, даже компании, входящие в число 20 крупнейших российских страховщиков, вряд ли оставляют на своем чистом удержании более 500 тыс. — 1 млн долл. ответственности даже по самым благоприятным рискам. В то же время для сегодняшнего российского страхового рынка не являются чем-то необычным риски в десятки и сотни миллионов долларов. В отношении таких рисков особенно велика конкурентная сила перестраховщиков, которые, принимая на себя до 90% и более риска, фактически диктуют свои условия российским страховщикам.

И, наконец, о конкурентной силе покупателей, которая также может колебаться от значительной до слабой. Особенно очевидна конкурентная сила покупателей, если они являются крупнейшими потребителями того или иного вида страховых услуг, что дает им большие возможности влияния на ход переговоров со страховщиками и на определение условий договора страхования. В качестве примеров можно привести крупнейшие авиакомпании («Аэрофлот», «Сибирь», «Волга-Днепр») на рынке авиационного страхования или крупнейшие космические операторы (РКК «Энергия», ГНПЦ им. Хруничева) на рынке космического страхования. Страхователи выигрывают и тогда, когда предлагаемые страховщиками услуги сильно унифицированы по содер-

жанию и цене и не составляет труда отказаться от услуг одного страховщика в пользу другого. В последнее время такая ситуация на российском рынке складывается вокруг обязательного страхования автогражданской ответственности и страхования ответственности эксплуатантов опасных производственных объектов. Проведение этих видов страхования почти полностью стандартизировано решениями государственных органов (объем страхового покрытия, страховые суммы, тариф, размер комиссионного вознаграждения и т.д.), и страховщики практически не имеют возможности индивидуализировать свои услуги, сделать их более привлекательными для покупателя, и он имеет существенную конкурентную силу для влияния на действия страховщиков. В целом, можно согласиться с авторами «Справочника по страховому бизнесу», которые утверждают: «Существует целый ряд факторов, определяющих торговую силу покупателя... К числу таких факторов относятся: соотношение степени зависимости покупателя от продавца со степенью зависимости продавца от покупателя; уровень информированности покупателя; наличие замещающих продуктов; стоимость для покупателя перехода к другому продавцу; чувствительность покупателя к цене; наличие определенных требований к качеству товара и ответственности лиц, принимающих решение о покупке»³.

В дополнение к модели пяти сил конкуренции, разработанной М. Портером и примененной нами к страхованию, отметим, что специфика российского рынка вообще и страхового в частности приводит к тому, что на них периодически появляется еще одна сила конкуренции — государство. Речь идет не только о государственном

регулировании страховой деятельности, о нем уже говорилось выше и оно лишь устанавливает жесткие рамки, в которых должны свободно действовать силы конкуренции. Государство в России достаточно часто напрямую само вступает в страховые отношения в качестве страхователя (обязательное государственное страхование) или «поставщика» клиентов (при страховании имущества, полностью или частично находящегося в государственной собственности). Кроме того, различные государственные органы пытаются, и безуспешно, воздействовать на страховщиков при осуществлении ими различных видов страхования. Примеров можно привести достаточно. Госгортехнадзор России в значительной степени влияет на деятельность страховщиков по страхованию ответственности при эксплуатации опасных производственных объектов, на эту же деятельность пытаются воздействовать государственные органы, занимающиеся экологией, природными ресурсами, чрезвычайными ситуациями. Госатомнадзор РФ оказывает существенное влияние на конкуренцию в области ядерного страхования и деятельность российского ядерного страхового пула. Активную позицию в отношении действий страховщиков занимают противопожарные органы, органы, регулирующие деятельность воздушного транспорта, и другие государственные органы.

Экономические характеристики рынка и структура сил конкуренции много говорят о среде, в которой предстоит действовать страховщику, но дают слабое представление о том, как эта среда может измениться. На любом рынке наблюдаются тенденции развития и появляются нововведения, которые вынуждают страховые компании менять свою стратегию. Поэтому менеджерам необходимо выявить факторы, вызывающие изменения на рынке и в уровне конкуренции. Рассмотрим некоторые из этих факторов.

³ См. Справочник по страховому бизнесу/Под ред. проф. Э.А. Уткина. — М.: Ассоциация авторов и издателей «Тандем»; Издательство «Экмос», 1998. С. 44.

- Изменения долгосрочных тенденций роста рынка. Эти изменения влияют на соотношение спроса и предложения, возможность проникновения на рынок, возможный рост объема продаж страховой компании.

- Несмотря на то, что страхование производит довольно универсальный товар, не претерпевающий значительных изменений, могут происходить некоторые изменения в составе потребителей, их запросах и предпочтениях. Эти изменения могут потребовать от страховщика внедрять новые виды страховых услуг, вносить изменения в уже предлагаемые на рынке товары, оптимизировать систему продаж и т.д.

- Как уже отмечалось выше, страховые услуги — универсальный и стабильный товар, и принципиально новые виды услуг появляются на рынке очень редко. Обычно они связаны с возникновением новых явлений и процессов в других отраслях экономики. В последние годы на страховом рынке появились такие новые виды страхования, как космическое страхование, ядерное страхование, страхование от компьютерных преступлений и некоторые другие. Кроме того, возможно некоторое усовершенствование традиционных услуг, предлагаемых страховщиками на рынке. Внедрение новых продуктов, усовершенствование предлагаемых может расширить круг потребителей, и это нужно учитывать менеджерам, хотя в страховании этот фактор не столь значителен, как в отраслях, где инновации являются главной движущей силой, например, производство программного обеспечения, средств связи, электронных игр и т.д.

- Внедрение технологических новшеств может существенно повлиять на ситуацию на рынке. В современном страховании эти новшества могут быть связаны с автоматизацией деятельности, разработкой более эффективных методов формирования резервов, оптимизацией

перестрахования, объединения страховых возможностей с возможностями рынка ценных бумаг и т.д. На конкурентную ситуацию влияет также скорость распространения информации о ноу-хау и быстрота, с которой это ноу-хау могут освоить конкуренты.

- Изменения в системе организации сбыта могут подхлестнуть интерес к страховым услугам, расширить спрос, что может привести к изменению структуры и характера конкуренции. Так, в последние годы в страховании все сильнее и сильнее развиваются продажи с помощью средств электронной коммерции.

- Появление на рынке новых или уход с него действовавших крупных страховых компаний может не только вызвать перестановку среди конкурентов, но и полностью изменить характер конкуренции. Серьезные изменения может повлечь за собой выход крупных иностранных компаний на ранее закрытые для них рынки или отдельные их сегменты, именно такая ситуация складывается сегодня на страховых рынках России, Китая, Индии и некоторых других стран.

- В страховании особенно сильно влияние изменений в законодательстве и действий правительственных органов на поведение и стратегию компаний. Нужно также помнить о возможном изменении общественных ценностей, ориентации и образе жизни. Так, в России серьезное осознание необходимости принятия мер для защиты от различных рисков, а не расчет на «авось» и помощь государства, может привести к резкому росту спроса на страхование со стороны широких слоев населения.

Факторы, влияющие на ситуацию на рынке, показывают менеджерам, какие внешние силы будут оказывать наибольшее влияние на деятельность компании в ближайшие несколько лет. Кроме того, очень важно спрогнозировать разме-

ры и последствия влияния каждого из них в отдельности и объединенных в систему (что часто не совпадает).

Анализ сил конкуренции позволяет менеджменту страховой компании определить ее конкурентную позицию. Под конкурентной позицией страховой фирмы понимается место, которое она занимает по отношению к каждой силе конкуренции и их комплексу. Конкурентная позиция должна иметь качественные и количественные показатели. Для страховщика основой оценки и сопоставления собственной конкурентной позиции могут быть следующие количественные показатели:

- основные виды страхования, их доля в портфеле;
- характеристики основных сил конкуренции;
- региональная сеть;
- доля рынка по основным видам страхования;
- уровень убыточности страховых операций.

С точки зрения качественной оценки можно выделить различные виды конкурентных позиций:

- стартовая, промежуточная, финишная;
- сильная, слабая;
- гибкая, негибкая;
- доминирующая, подчиненная, нейтральная и др.⁴

Результаты анализа сил конкуренции являются одним из оснований для выявления ключевых факторов успеха деятельности в конкурентной среде. К основным ключевым факторам успеха в страховании можно отнести:

- низкий уровень постоянных издержек;
- высокое качество обслуживания клиентов, особенно при урегулировании убытков;
- обеспечение активного участия страхователя в формировании страхового покрытия;
- высокий уровень автоматизации;
- эффективную систему перестрахования;
- широкую сбытовую сеть, приближение продавцов к потребителю, умелую организацию продаж;
- широкий ассортимент предлагаемых услуг;
- квалифицированный и доброжелательный персонал;
- благоприятный имидж компании.

Таким образом, для оценки структуры конкуренции в страховании может быть использована модель пяти сил конкуренции, разработанная М.Портером. При этом необходимо учитывать специфику функционирования данных сил на страховом рынке. Неравномерность развития страховых компаний, высокая концентрация бизнеса среди небольшого количества участников рынка, приводит к высокому уровню конкуренции среди этой группы страховщиков. Этому высокому уровню конкуренции сопутствует недостаточный уровень развития других сегментов рынка. Общий уровень конкуренции на страховом рынке повышается за счет низкого спроса и насыщенного предложения страхового товара.

В качестве специфических сил конкуренции в страховании необходимо дополнительно учитывать государство, перестраховщиков, независимых продавцов страхового товара. Для того чтобы проанализировать конкурентное окружение руководителей страховщика необходимо оценить возможности каждой из сил конкуренции. Коллективное воздействие этих сил определяет характер конкурентной борь-

⁴ Подробнее о конкурентной позиции см.: Рубин Ю. Б. Конкуренция: упорядоченное взаимодействие в профессиональном бизнесе/2-е изд. — М.: Маркет ДС, 2006. С. 116-121.

бы на рынке. Анализ комплекса сил конкуренции и сопоставление результатов этого анализа с собственными конкурентными преимуществами и слабостями позволяет менеджменту страховой организации выработать правильную линию поведения, опирающуюся на ключевые факторы успеха. В данной статье ключевые факторы успеха лишь перечислены, их взаимосвязь между собой и с основными силами конкуренции является самостоятельной проблемой и может быть рассмотрена в рамках отдельной статьи.

Литература

1. Архипов А.П., Гомелля В.Б., Туленты Д.С. Страхование. Современный курс: Учебник/Под ред. Е.В. Коломина. — М.: Финансы и статистика, 2006.
2. Друкер П. Энциклопедия менеджмента. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2004.
3. Портер М. Конкурентное преимущество. Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.
4. Портер М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.
5. Рубин Ю.Б. Конкуренция: упорядоченное взаимодействие в профессиональном бизнесе/2-е изд. — М.: Маркет ДС, 2006.
6. Туленты Д.С. Создание конкурентных преимуществ в системе стратегического управления страховой компанией//Система бизнеса (Ученые записки Московской финансово-промышленной академии). Выпуск первый. — М.: Маркет ДС, 2005.
7. Усикова В. Слияния и поглощения в страховании//Страховое право. 2007. №1.

Статья поступила в редакцию 11.12.2007

*D. Tulenty, PhD (Economics),
Associate Professor with the Chair of Insurance,
Moscow University of Industry and Finance*

KEY TRENDS IN INSURANCE MARKET COMPETITION ANALYSIS

Insurance today is the most important factor contributing to the constant economy renovation, economic stability and social security. Being institutional investors, the insurance companies raise sufficient funds and make long-term investments that contribute to the economic development. Insurance companies are becoming increasingly important for the Russian economy. It becomes clear that the companies' operational efficiency is not just in the interests of the insurance agents; its increase will contribute to the welfare of all citizens. The insurance agents have to work in an environment which is full of various competitors. The article is about the insurance market competition analysis trends.

УДК 339.137.2

Курнышева И.Р., д. э. н., зав. сектором проблем конкурентоспособности ИЭ РАН

КОНКУРЕНЦИЯ В УСЛОВИЯХ ДЕФОРМИРОВАННОЙ РЫНОЧНОЙ СРЕДЫ¹

В России 1990-х гг., как известно, отсутствовали многие условия, необходимые для того, чтобы механизм конкуренции работал на формирование эффективной экономики. Естественно, что применение разнообразных рыночных инструментов, характерных для стран с развитой рыночной экономикой, в стране с переходной экономикой наталкивается на существенные ограничения.

Тем не менее за короткое для истории время в России сформировалось пространство конкурентного права, регламентирующее и регулирующее развитие конкуренции; апробированы на практике многие рыночные инструменты и механизмы; понятия конкуренция и конкурентоспособность прочно закрепились в деловом обороте; налицо успехи в экономическом развитии.

Однако есть понимание и того, что надежные предпосылки, обеспечивающие безусловную конкурентоспособность национальной экономики, еще не созданы; наличие глубочайших экономических деформаций прошлого является существенным тормозом в развитии конкуренции и конкурентной среды.

Национальную экономику в современных условиях глобализации можно рассматривать как открытую систему, органично встроенную в динамично изменяющееся внешнее окружение. Интеграция является неизбежным, объективным и необратимым процессом, который определяет экономико-социальное развитие большинства стран мира, включая Россию. Экономическая составляющая интеграции связана с источниками, факторами и формами хозяйственной эволюции. Одним из важнейших механизмов интеграции и экономической

практики высокоразвитых экономик является конкуренция². В то же время именно конкуренция — неотъемлемое внутрисистемное условие существования рыночной среды, причем на всех стадия ее развития.

Конкуренция — это механизм, выражающий суть рыночных отношений и обеспечивающий непрерывность их развития.

¹ Работа выполнена при финансовой поддержке гранта РГНФ (Российский гуманитарный научный фонд) 06-02-00078а.

² Конкуренция — не единственный механизм эффективного развития и функционирования рыночной экономики. Наряду с ней последнее время успешно работают такие рыночные формы, как кооперация, партнерство конкурентов, интеграция, государственное регулирование, международное взаимодействие и др. Соотношение между ними также может быть полем для конкуренции. Кроме того, важна и роль государственного регулирования.

Общей фундаментальной предпосылкой конкуренции является ограниченность ресурсов. В Российской Федерации по официальным оценкам Госкомстата национальное богатство России в 2006 г. оценено в 51 трлн 584 млрд руб.³ По совокупному природному потенциалу на душу населения Россия опережает многие страны мира, в том числе США в 2–3 раза. Россия рассматривается в глобальной экономике как страна, поставляющая на мировые товарные рынки топливно-энергетические ресурсы, металлы, лес и в меньшей степени человеческий капитал. Элементами национального богатства РФ, которые относятся к ограниченным ресурсам, являются воспроизводимый капитал, выраженный через состояние основного капитала, и трудовой капитал.

Другой важнейшей предпосылкой появления конкуренции служит наличие и степень развитости рыночного хозяйства. В то же время развитие конкуренции должно быть направлено на улучшение качественных характеристик рынка на основе повышения общего уровня конкурентных отношений и создания эффективной конкурентной среды.

В современном мире по степени рыночного развития выделяются три группы стран — развитые, развивающиеся и страны с переходной экономикой. В каждой из групп стран разная конкурентная среда и по-разному проявляет себя конкуренция как один из рыночных механизмов.

Примером для формирования российской рыночной модели и модели конкурентной среды, на наш взгляд, не может быть полностью ни одна страна, следует ориентироваться на общие рыночные и конкурентные принципы.

Разрушение целостности рыночной среды России было начато в 1917 г. Декретом о земле. Далее последовали декре-

ты СНК о национализации крупных, а затем и мелких предприятий, «О национализации внешней торговли», введение хлебной монополии государства и др.

Принятие 22 марта 1991 г. Закона РФ «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» послужило основой формирования в России рыночного и конкурентного пространства и антимонопольного законодательства. В настоящее время антимонопольное законодательство России состоит из актов разной правовой силы — за последнее время в РФ сформировалось пространство конкурентного права, регламентирующее и регулирующее развитие конкуренции, свидетельствующей о становлении и совершенствовании институциональной базы российской конкурентной среды.

Можно сказать, что уровень и потенциал конкурентной среды тормозится уровнем и качеством рыночной среды.

Как известно, Россия начала рыночные преобразования семнадцать лет назад. Ошибки, совершенные при проведении рыночных реформ, отмечают и российские, и зарубежные специалисты. Так, нобелевский лауреат Дж. Стиглиц считает, что «причины неудач коренятся в непонимании реформаторами самих основ рыночной экономики»⁴.

Одной из ошибок рыночных трансформаций, до сих пор мешающих становлению полноценной конкуренции, является то, что практически полностью игнорировался фактор изначальной чрезмерной монополизации производства.

Рынок промышленной продукции России было принято считать монополизированным, поскольку экономике России свойственны и специализация, и высокая концентрация промышленного произ-

³ Россия в цифрах. 2007 год: Крат. стат. сб./Госкомстат России. — М., 2007. С. 67.

⁴ Цит. по: Гончаров В., Цуканов И. Рынок — не стихия: он тоже живет по правилам//Российская газета. 1998. 21 окт. С. 2.

водства, обуславливающие существование высокомонополизированных структур, оставшихся в наследство от СССР. Так, в машиностроении до 90 % предприятий были монополистами в производстве тех или иных видов продукции и комплектующих изделий.

В целом, в соответствии со статистическими, методологическими и классификационными принципами, принятыми в экономической практике РФ, монополистами считались предприятия, чьи объемы продаж составляли не менее 35 % общего объема того или иного рынка.

Однако в соответствии с международными критериями о реальном уровне монополизации и конкуренции удобнее было судить с точки зрения уровня промышленной концентрации, представленного как доля рынка четырех крупнейших предприятий (соответствующих по масштабам компаниям с четырехзначным кодом Стандартной промышленной классификации). Оказалось, что отрасли промышленности с высоким уровнем концентрации составляют небольшую часть всей экономики России. В масштабе страны уровень концентрации промышленности в России был не на много выше, чем в США.

Ликвидация монополизма шла и идет крайне медленно. Невозможность быстрого решения данной проблемы имела и имеет под собой объективные причины. Причем сейчас они совершенно другие, чем были в первые годы рыночных реформ. В начале и середине 1990-х гг. объяснения в основном были связаны со страхом массовой безработицы. Приватизация не разрушила монополизма.

За годы реформ появились новые монополии, например региональный монополизм — монополия посредников в сфере транспортировки, переработки и торговли, что еще больше снижает конкурентоспособность российской экономики по ценам. Особенно силен диктат этой монополии

был в продовольственном секторе экономики⁵, а также в нефтегазовом.

В российской экономике 90-х гг. XX в. отсутствовали многие условия, необходимые для того, чтобы механизм конкуренции работал на экономику. Нельзя было ожидать сколь-нибудь серьезного положительного результата от главного механизма эффективного функционирования экономики применительно к экономике страны, где происходило ежегодное падение производства, движение товаров не было опосредовано движением денег, где деньги как средство платежа были широко подменены бартером, векселями, взаимозачетами и другими денежными суррогатами и где, наконец, объем суммарной задолженности по обязательствам занимал значительный удельный вес в величине валового внутреннего продукта. Естественно, что применение любых рыночных инструментов в России переходного периода было качественно иное, проявлялось в искаженном виде, чем в странах с развитой рыночной экономикой.

Рыночный механизм сбалансированного развития — это конечный результат эволюционного развития рыночных отношений в течение многих десятилетий и даже столетий. Он не может быть создан как полноценный в течение короткого отрезка времени, но, и это главное, законы рыночного саморегулирования и прежде всего конкуренции не могут эффективно работать в периоды трансформаций экономических процессов.

В России уже действуют основные принципы рыночной экономики. Однако многие, характерные для развитого рыночного хозяйства процессы и механизмы только формируются.

1. Основным координирующим механизмом экономики служит рыночная систе-

⁵ Последнее резкое повышение цен на продовольствие в РФ (сентябрь-октябрь 2007 г.) свидетельствует, что и ныне он не потерял своей силы.

ма, которая пока еще не полностью развита в РФ. В 2002г. Всемирный банк присвоил России статус страны с «частично рыночной экономикой» (т. е. полурыночной), однако при этом было выставлено огромное количество условий и оговорок, указывающих на то, что даже этот статус может быть пересмотрен в любой момент. В своем анализе Всемирный банк руководствуется тремя основными критериями, с которыми в целом можно согласиться: во-первых, это социальное положение населения, во-вторых, наличие развитых рыночных институтов и, в-третьих, устойчивые темпы экономического роста. По названным международным критериям, характеризующим степень рыночного развития, в настоящее время российская экономика достигла результатов только в одном — обозначилась тенденция устойчивого экономического роста. В стране сформированы и активно функционируют рынки товаров и услуг. Надо заметить, что развитость самих этих рынков имеет ограничения, в частности, в связи с тем, что существуют некоторые административные и криминальные барьеры на пути продвижения товаров и услуг в разных регионах страны. В результате есть глубокие различия в уровне обеспеченности товарами и услугами в разных регионах. Рынки товаров и услуг не могут цивилизованно и эффективно функционировать вне целого ряда других рынков, в совокупности составляющих полноценную рыночную систему. В рыночной экономике ведущей является система финансовых рынков. Между тем пока нет настоящего рынка капитала и особенно рынка инвестиций, в неразвитом состоянии находится и рынок ценных бумаг, в том числе рынок корпоративных акций. Фрагментарен межбанковский финансовый рынок. Рынок недвижимости не имеет пока полноценного характера из-за практического отсутствия рынка земли. Не полностью сформирован рынок труда, поскольку не до конца решены вопросы продажи и покупки жилья,

в том числе административные и законодательные. Слабо развит и законодательно не оформлен рынок инновационной продукции. Не сформирован рынок экономической информации. В экономике информация как продукт не пассивна и не нейтральна, она принимает активное участие в воспроизводственном процессе. Поэтому как количество, так и качество имеющейся в распоряжении общества экономической информации формируют тенденции и пропорции его развития. В стадии активного становления находится рынок интеллектуальной собственности. Уровень развития фондового рынка и банковского сектора недостаточен для успешной трансформации сбережений экономики в инвестиции, активность национального капитала и предпринимательства низкая, деформированные системой круговой взаимозадолженности платежно-расчетные отношения необходимо изменить.

2. Неразвитая сеть рыночной инфраструктуры и малого предпринимательства не способна ослабить и ограничить монополию крупных предприятий. Парадоксально, но внутри самого малого бизнеса уровень конкуренции высок. Так, отвечая на вопрос: «Почему москвичи не идут в малый бизнес?», 35,5% опрошенных москвичей на второе место среди причин после недостатка средств на создание собственного бизнеса поставили высокую конкуренцию.

По мнению некоторых специалистов, вклад малых предприятий в РФ в ВВП не превышает 12%, а удельный вес в производстве промышленной продукции находится на уровне 4%. За последние годы экономических преобразований в России были созданы определенные предпосылки для становления и развития малого предпринимательства, но они явно недостаточны. Так, можно отметить определенную декларативность Федерального закона №88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» и отсутствие ре-

Таблица 1

**Задолженность предприятий и организаций
основных отраслей экономики, %**

Годы	1993	1997	1998	1999	2001	2003	2005	2006
ВВП	100	100	100	100	100	100	100	100
Суммарная задолженность по обязательствам (кредиторская задолженность, задолженность по кредитам банков и полученным займам)	34	59	103	76	67	66	56	56
В том числе: кредиторская задолженность;	27	52	84	61	47	40	30	29
просроченная задолженность	9	30	45	28	17	11	5	3

Источник: Рассчитано по: Финансы России. Госкомстат России. — М., 2003. С. 27, 306; Финансы России. 2006: Стат. сб./России — М., 2006. С. 213; Россия в цифрах. 2006: Крат. ст. сб./Федеральная служба государственной статистики России. — М., 2007. С. 30, 369.

альных механизмов для его реализации. Комплексная программа поддержки малых предприятий-экспортеров в 2006г. охватывала 26 регионов страны. Программа кредитования сконцентрирована на поддержке кредитной кооперации и позволяет финансировать недорогие проекты (до 10 тыс. долл.). В 2006г. на конкурс МЭРТ были представлены 60 проектов создания бизнес-инкубаторов на объектах недвижимости, но фактически они остаются не реализованными. В 2005г. только в шести субъектах РФ были сформированы региональные венчурные фонды содействия развитию малых предприятий в научно-технической сфере, которые работают в направлении повышения качества институциональных преобразований, поскольку малое предпринимательство, во-первых, оперативно реагирует на изменение конъюнктуры рынка, придает рыночной экономике необходимую гибкость; во-вторых, пытаясь конкурировать с крупным бизнесом, создает конкурентную среду; в-третьих, готово взять на себя тяжесть и риски инновационного возрождения, изобретательства.

3. Более пятнадцати лет экономика функционирует в условиях крупномасштабной задолженности всех участников воспроизводственного процесса — государства, регионов, предприятий, населения. Формирование рыночной экономики началось, проходило и происходит в условиях искаженных пропорций обмена, не позволяющих исчислять реальные финансовые результаты, в том числе прибыльность производства — основную мотивацию и движущую силу конкурентности, с необходимой достоверностью отслеживать финансовые источники инвестиционных потоков и ресурсов (табл. 1). Продукция произведена и отгружена, но деньги не выплачены. В условиях взаимных неплатежей трудно определить эффективность работы конкретного предприятия, конкурентоспособность его продукции и жизнестойкость в рыночной среде.

4. Высокий объем «скрытой», «неформальной» и «нелегальной» экономики. По оценкам экспертов, оборот «теневого» капитала в стране ежегодно составляет 20–25 млрд долл. США. С одной стороны, наличие теневого сектора в эконо-

мике затрудняет, всячески препятствует развитию конкурентных отношений, созданию конкурентоспособной продукции, а с другой — происходит и обостряется конкурентная борьба между теневым и легальным капиталом за сферы влияния. Гипотетически в ходе межсекторальной конкуренции (легального и нелегального секторов) должна происходить миграция капитала и труда из одного сектора в другой в расчете на более высокую норму прибыли. В итоге межсекторальная конкуренция объективно создает предпосылки динамического равновесия потоков капитала в экономике.

Одной из основных причин роста «теневой экономики» является закрытость и неподконтрольность обществу государственных органов власти и управления. Цивилизованное функционирование рыночных отношений в обществе предполагает высокий уровень неподконтрольности органов управления. Кроме непрозрачности управленческих решений российской экономике присущ низкий уровень прозрачности финансовой отчетности и финансовых потоков, особенно в экспортоориентированных отраслях промышленности, составляющих основу национальной экономики.

5. Важнейшим свидетельством низкого уровня развития «рыночности» и конкурентоспособности экономики является «бегство капитала» из страны. Причины этого явления в том, что внутри страны нет выгодных и конкурирующих между собой сфер применения для национального капитала, нарушен баланс спроса и предложения на деньги на внутреннем рынке, нарушен платежный баланс государства и т.д. И в результате — отсутствие рынка капитала и, самое главное, не созданы законодательно-правовые и институциональные условия для использования национального капитала в интересах развития экономики страны. По-существу, мы тем самым инвестируем мировую экономику.

Только по данным платежных балансов РФ за период с 1992 по 2006 г. суммарная величина бегства капитала (в виде своевременно неполученной экспортной выручки и чистых ошибок и пропусков) составила 272 млрд долл., а за период 2000-2006 гг. — 177,6 млрд долл.⁶.

6. Полноценного рынка, на котором преобладают и успешно конкурируют отечественные товары, не существует, что, естественно, искажает содержание конкурентоспособности национальной экономики. На российском экономическом пространстве конкурируют между собой более импортные товары, нежели отечественные. Прежде всего, это относится к продукции машиностроения, как на рынке бытовой техники, так и инвестиционного машиностроения. Особенно на рынке высокотехнологичного приборостроения.

Можно констатировать, что пока не удалось сформировать и полноценный механизм внутренней конкуренции, причем как внутриотраслевой, так и межотраслевой. Отсутствие жесткого механизма конкуренции является одним из основных препятствий к переливу капитала и активизации научно-технической инновационной деятельности, а также повышению уровня открытости российской экономики. Основными общими проблемами, ограничивающими развитие обрабатывающих отраслей и конкурентных отношений в монополизированных секторах российской экономики, являются низкий технический уровень производства; высокая степень физического и морального износа оборудования; недостаточный для обновления и внедрения перспективных научно-технических разработок объем инвестиции; разветвленная цепь торговых посредников, деятельность которых непрозрачна и к которым зачастую невозможно применить

⁶ www.cbr.ru/Цит. По: Фетисов Г.Г. «Голландская болезнь» и вступление России в ВТО//Экономика и управление. 2007. №2. С. 5.

меры антимонопольного регулирования; высокие административные и экономические барьеры для развития бизнеса, особенно малого и среднего. Одновременно в отдельных секторах экономики существуют специфические проблемы, сдерживающие развитие внутриотраслевых конкурентных отношений.

Несмотря на очевидные успехи, достигнутые в последние годы, есть понимание того, что рост экономики в РФ не станет конкурентоспособным в долгосрочном плане без осуществления инновационной модернизации и качественной реструктуризации экономики, чему препятствует ряд негативных факторов и тенденций. Созданная сейчас в РФ макросреда реализуется на фоне глубочайших экономических деформаций, которые тормозят развитие конкуренции и конкурентной среды.

Девятый год подряд российская экономика имеет положительные темпы роста. В течение 2000–2006 гг. в России темпы роста ВВП были выше по сравнению с экономически развитыми странами и со странами с сопоставимым уровнем ВВП. В 2000–2006 гг. среднегодовые темпы экономического роста в РФ составляли 6,8 % и уступали только Китаю — 9,4 %. В США они равнялись — 2,7 %, в Индии — 6,5 %. Происходило постепенное повышение удельного веса российского ВВП в мировой экономике, прирост которой за этот период составил 13 %. Каковы перспективы наблюдаемого экономического роста, примет ли он характер долговременной устойчивой тенденции, станет ли началом повышения конкурентоспособности национальной экономики и какие есть сейчас в российской экономике условия и предпосылки, потенциал и ограничители?

Высокие темпы экономического роста, увеличение золотовалютных резервов, финансовая стабильность, повышение инвестиционной активности, снизившееся отношение государственного долга к ВВП,

рост кредитного рейтинга страны, ее регионов и крупнейших компаний — это важнейшие условия и факторы достигнутого в последние годы устойчивого экономического роста и потенциала повышения конкурентоспособности российской экономики.

Однако, несмотря на эти экономические успехи в период после 1998 г., по нашему мнению, еще не созданы надежные предпосылки, обеспечивающие конкурентоспособность экономического роста. Относительно высокие темпы экономического роста не должны вводить в заблуждение и эйфорию, особенно когда они были гарантированы благоприятной внешнеэкономической конъюнктурой. Несмотря на внушительный рост внутреннего рынка, перерабатывающей промышленности и сферы услуг, зависимость экономики от экспорта ресурсов остается большой.

В центре внимания экономистов, занимающихся проблемами конкурентоспособности, неизменно находятся традиционные факторы. По праву утверждается, что сами темпы, качество и долговременная устойчивость экономического роста все в большей степени определяют ее конкурентоспособность. В то же время проблемы влияния на конкурентоспособность процессов создания и, в большей степени, распределения валового внутреннего продукта (ВВП) и его структуры находятся на периферии, а не в центре внимания. Статистика утверждает, что сложившиеся структурные перекосы тенденции только усиливаются. Фундаментальным, «несущим» элементом экономики, определяющим ее конкурентоспособность в долгосрочной перспективе, является соотношение между:

- ростом произведенного и использованного ВВП, отражающего объем совокупного спроса экономики. Разница между ними представляет собой, по расчетам И.А. Погосова, «чистое кредитование Рос-

Таблица 2

**Доля валовой добавленной стоимости (ВДС)
и промежуточного потребления (ПП) по видам экономической деятельности
за 2002-2005 гг. (в текущих ценах, в % к выпуску в основных текущих ценах)***

Вид экономической деятельности \ Год	2002		2003		2004		2005		2006	
	ПП	ВДС	ПП	ВДС	ПП	ВДС	ПП	ВДС	ПП	ВДС
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	48,2	51,8	46,6	53,6	46,4	53,6	46,2	53,8	44,8	55,2
Рыболовство, рыбоводство	54,6	45,4	43,2	56,8	43,3	56,7	44,2	55,8	47,6	52,4
Добыча полезных ископаемых	51,7	48,3	51,2	48,8	38,8	61,2	39,5	60,5	35,4	64,6
Обрабатывающие производства	65,9	34,1	62,6	37,4	68,1	31,9	67,8	32,2	66,7	33,3
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	61,7	38,3	63,9	36,1	62,7	37,3	62,5	37,5	64,2	35,8
Строительство	50,6	49,4	51,0	49,0	53,4	46,6	53,6	46,4	53,6	46,4
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	29,3	70,4	28,1	71,9	34,0	66,0	33,9	66,1	34,5	65,5
Гостиницы и рестораны	40,7	59,3	45,4	54,6	43,7	56,3	43,7	56,3	44,9	55,1
Транспорт и связь	47,5	53,5	43,2	56,8	40,6	59,4	40,2	59,8	44,5	55,5
Финансовая деятельность	25,3	74,7	25,0	75,0	26,7	73,3	24,6	75,4	22,7	77,3
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	35,0	65,0	34,0	66,0	33,8	64,2	36,1	63,9	36,1	63,9
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	54,4	45,6	51,4	48,6	50,9	49,1	51,3	48,7	51,0	49,0
Образование	28,0	72,0	30,0	70,0	28,8	71,2	29,0	71,0	30,0	70,0
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	40,6	59,4	40,1	59,9	40,9	59,1	40,9	59,1	41,8	58,2
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	42,5	57,5	45,8	54,2	44,1	55,9	43,7	56,3	43,8	56,2

* Рассчитано по: Национальные счета России в 1999-2006 гг.: Стат. сб./Росстат. — М., 2007. С. 43-47.

Таблица 3

**Индексы физического объема выпуска
по видам экономической деятельности в 2002-2006 гг. (в % к 2002 г.)***

Вид экономической деятельности \ Год	2003	2004	2005	2006
Выпуск в основных ценах	107,3	114,8	121,6	129,7
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	101,8	104,7	106,0	109,1
Рыболовство, рыбоводство	105,0	105,2	116,0	131,1
Добыча полезных ископаемых	109,2	117,8	119,5	122,9
Обрабатывающие производства	108,1	114,9	121,2	128,1
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	103,5	105,3	106,5	110,5
Строительство	113,9	125,3	138,3	159,3
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	111,3	125,3	137,4	148,6
Гостиницы и рестораны	103,9	110,3	122,5	135,7
Транспорт и связь	107,9	119,4	128,0	139,8
Финансовая деятельность	109,2	120,1	130,0	143,0
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	104,6	106,2	119,2	127,1
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	103,6	106,8	103,6	108,9
Образование	102,6	103,1	103,6	105,5
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	100,3	101,3	104,1	107,8
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	103,3	115,4	123,0	137,1

* Рассчитано по: Национальные счета России в 1999-2006 гг.: Стат. сб./Росстат. — М., 2007. С. 43-47.

сией экономики других стран и составляла в 2006 г. порядка 7 % ВВП⁷;

• платежеспособным спросом институциональных секторов экономики: нефинансовых корпораций, финансовых корпораций, государственного управления, домашних хозяйств, некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства;

⁷ Погосов И.А., Курнышева И.Р. Основные тенденции изменения структуры ВВП и накопления в современной России и их регулирование. — М.: ИЭ РАН, 2007. С. 9.

- промежуточным потреблением и валовой добавленной стоимостью (ВДС) и производством продукции по видам экономической деятельности в разрезе институциональных секторов.

Из данных табл. 2 можно сделать вывод, что высокое соотношение «промежуточное потребление/ВДС» достаточно стабильно, но неустойчиво во времени почти по всем видам экономической деятельности. Высокий уровень производственного потребления, особенно по обрабатывающим производствам, связан прежде всего с отсталым, устаревшим производственно-техническим потенциалом, его высоким ресурсопотреблением. Снижение уровня промежуточного потребления и соответственно рост доли НДС наблюдается в тех видах экономической деятельности, производство которых имеет экспортную направленность, в результате чего они имеют возможность обновления основного капитала за счет высоких валютных доходов с целью повышения конкурентоспособности на мировых рынках («добыча полезных ископаемых», «рыболовство, рыбоводство»). Высокий уровень НДС наблюдается в видах деятельности, оказывающих услуги (как рыночные, так и нерыночные). Это во многом обусловлено более низким объективным уровнем технического оснащения этих видов деятельности. Общий вектор направленности структурных сдвигов не носит непосредственного характера технико-технологических изменений. Хотя можно предположить, что рост доли НДС в определенной мере связан с инновационными обновлениями.

Анализ данных таблиц выпуска товаров и услуг и НДС в 2002–2005 гг. по видам экономической деятельности в разрезе основных институциональных секторов в системе национальных счетов России позволил проанализировать уровень диверсификации российской экономики по институциональным секторам и сделать

вывод, что наиболее значимым сектором в структуре выпуска в 2002–2005 гг. был сектор «нефинансовых корпораций». В течение этих лет происходила концентрация производства в этом секторе. Так, по виду экономической деятельности «обрабатывающие производства» его доля выросла более чем на 2 пункта, т.е. уменьшился уровень диверсификации экономики по институциональным секторам, уменьшился уровень разделения труда, что понизило потенциал развития конкурентных отношений и устойчивость экономики как важнейшего условия роста конкурентоспособности. С другой стороны, создание мощных госкорпораций может стать субъектом конкурентных отношений на мировых рынках.

Масштабы и тенденции предпосылок конкурентоспособности народного хозяйства характеризуют индексы физического объема выпуска продукции и услуг по видам экономической деятельности (табл. 3).

По данным системы национальных счетов, выпуск продукции и услуг в 2006 г. по сравнению с 2002 г. вырос на 129,7 %, а рост НДС составил 129,3 %.

Более высокие значения уровней индексов физического объема в 2002–2006 гг., чем в целом по выпуску, имели такие виды экономической деятельности, как «строительство», «оптовая и розничная торговля»; «ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования», «финансовая деятельность» и «транспорт и связь», т.е. в основном росла сфера услуг. Вместе с тем рост выпуска «обрабатывающих производств» опережал рост «добычи полезных ископаемых» (128,1 и 122,9 % соответственно) и рост НДС (129,3 и 123,3 % соответственно)⁸. Удельный вес добычи полезных ископаемых за этот период вырос на 1,8 процентных пункта, или на 24 %.

⁸ Рассчитано по: Национальные счета России в 1999–2006 гг. ФСГС. С. 84.

Таблица 4

**Индексы производства по отдельным видам промышленного производства
(в сопоставимых ценах, в % к предыдущему году)***

Вид промышленного производства \ Год	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2006 к 2000
Добыча полезных ископаемых, обрабатывающие производства, производство и распределение электроэнергии, газа и воды, в том числе:	109	103	103	109	108	104	104	148
добыча полезных ископаемых, из них:	106	106	107	109	107	101	102	144
добыча топливно-энергетических полезных ископаемых;	105	106	107	110	108	102	103	148
добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических	118	96	99	103	109	96	102	123
Обрабатывающие производства, из них:	111	102	101	110	111	106	104	153
производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака;	105	108	107	107	104	104	105	147
текстильное и швейное производство;	125	108	98	101	96	98	107	134
производство кожи, изделий из кожи и производство обуви;	108	114	111	112	99	97	118	174
обработка древесины и производство изделий из дерева;	114	98	104	110	109	105	101	147
целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность	118	110	104	108	105	101	106	164
производство кокса и нефтепродуктов	102	103	105	102	102	105	106	127
химическое производство	115	100	100	105	107	103	102	136
производство резиновых и пластмассовых изделий	126	102	100	106	114	106	112	184
производство прочих неметаллических минеральных продуктов	111	104	101	107	108	104	111	156
металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	115	105	105	107	104	106	109	163

Продолжение табл. 4

Вид промышленного производства \ Год	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2006 к 2000
производство машин и оборудования	106	106	91	119	121	100	103	151
производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	125	108	92	143	135	121	95	274
производство транспортных средств и оборудования	111	74	99	114	112	106	103	119
прочие производства	112	109	104	111	111	101	107	169
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	104	101	105	103	101	101	104	120

* Источники: Российский статистический ежегодник. 2006: Стат. сб./Росстат. — М., 2006. С. 368; Россия: экономическая конъюнктура. Информационно-аналитический сборник. Итоги 2006. Центр экономической конъюнктуры при Правительстве РФ. — М. Апрель 2007. С. 79; Индексы производства промышленных видов экономической деятельности: конъюнктурная оценка на 2007. Центр экономической конъюнктуры при Правительстве РФ. — М., 2007, май, С. 5.

Наибольшую долю (чуть меньше одной трети) в структуре выпуска занимает вид экономической деятельности «Обрабатывающие производства».

Основной удельный вес в структуре ВДС (20%) по видам экономической деятельности занимал в 2002–2005 гг. вид экономической деятельности «Оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования». За эти четыре года произошло некоторое снижение доли этого вида деятельности, но все равно он остается главным элементом структуры ВДС. Вторым структурообразующим элементом российской экономики является вид экономической деятельности «Обрабатывающие производства»: он определяет около 17% ВДС. Третьим по значимости видом экономической деятельности в структуре ВДС является «Транспорт и связь».

Тенденции динамики индексов промышленного производства 2000–2006 гг., раскрывающие состояние и тенденции производственного потенциала национальной экономики — базиса создания конкурентоспособной продукции, представлены в табл. 4.

Начиная с 2000 г. наблюдался рост промышленного производства в целом, охватывающего три вида экономической деятельности: «добыча полезных ископаемых», «обрабатывающие производства», «производство и распределение электроэнергии, газа и воды». В ряде случаев высокие темпы можно объяснить «эффектом низкой базы», в результате чего относительно высокие значения индексов не адекватно отражают количественные сдвиги, затушевывают реальное положение дел, создают иллюзию благополучия.

Темпы роста промышленных видов экономической деятельности во всем анали-

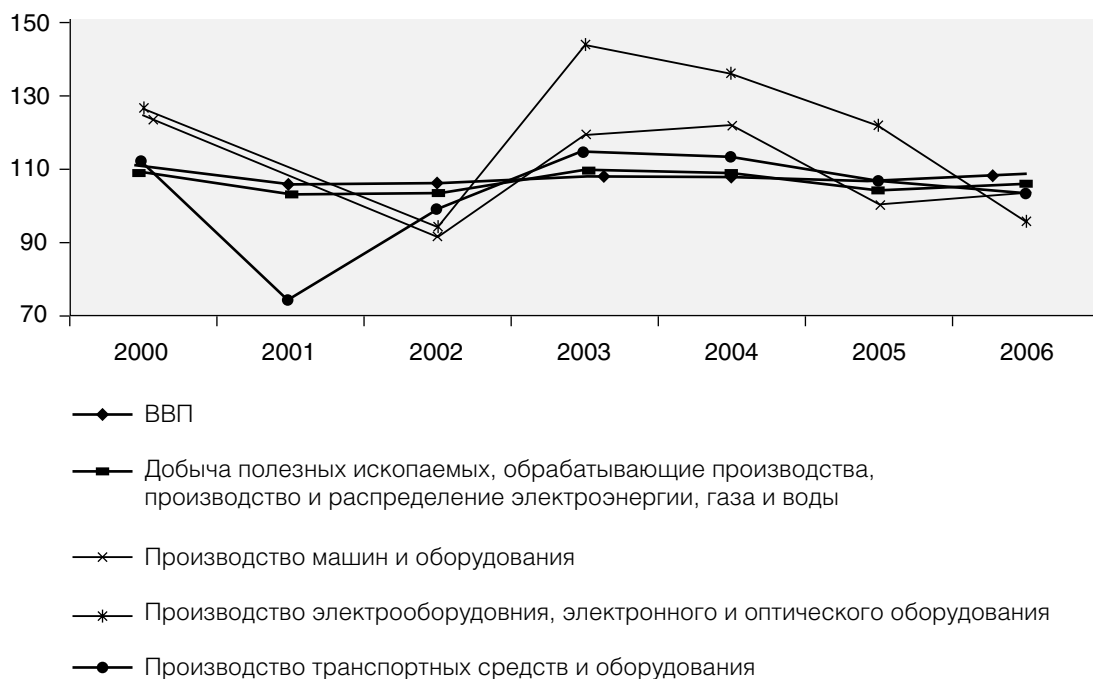


Рис. 1. Темпы роста добывающих и обрабатывающих производств в сопоставлении с ВВП

Источники: Российский статистический ежегодник. 2006: Стат. сб./Росстат. — М., 2006. С. 368; Россия: экономическая конъюнктура. Информационно-аналитический сборник. Итоги 2006. Центр экономической конъюнктуры при Правительстве РФ. М. Апрель 2007. С. 79; Индексы производства промышленных видов экономической деятельности: конъюнктурная оценка на 2007. Центр экономической конъюнктуры при Правительстве РФ. М., 2007. Май. С. 5.

зируемом периоде (2000–2006 гг.) оставались ниже темпов роста ВВП.

Динамика «обрабатывающих производств» в 2000–2004 гг. отличалась неустойчивостью. В целом прослеживается тенденция опережения их темпов над динамикой добычи полезных ископаемых. Наиболее высокими темпами роста характеризовалось в эти годы производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования, производства, транспортных средств и оборудования (рис. 1).

Данные табл. 4 показывают низкие темпы роста в отраслях, видах деятельности, производящих товары широкого потребления для населения (текстильное и швейное производство). Причин такого положения несколько: много-

летнее недоинвестирование этих видов деятельности, отсутствие инновационного развития, низкий спрос населения. Спрос российского населения на импортную продукцию товаров широкого потребления, включая бытовую технику, во многом определяется низкими ценами на них, доступностью мест покупки, несмотря на низкое качество товаров. Такая «конкурентоспособность» импортной продукции — следствие низкого уровня и качества жизни российского населения. Повышение уровня благосостояния населения может способствовать переключению его спроса на более качественные товары личного потребления. В этом видится один из потенциальных шансов поднятия российских отраслей легкой про-

мышленности, деревообрабатывающих производств и ряда других производств, относимых по классификации МЭРТ РФ к отраслям без конкурентных преимуществ и с высоким уровнем затрат на оплату труда, поскольку они работали только на внутреннее потребление в условиях закрытости внутреннего рынка.

В 2005–2006 гг. произошел заметный спад темпов роста обрабатывающей промышленности. В 2006 г. прирост обрабатывающих производств по отношению к 2005 г. составил 4,4 % против 5,7 % в 2005 г.

Таким образом, проведенный анализ показывает, что структура национального хозяйства, которая во многом определяет потенциал развития конкуренции и уровень конкурентоспособности экономического роста, остается деформировано не-

эффективной, не способствующей формированию конкурентоспособности экономики, опирающейся в основном на экспорт топливно-сырьевых ресурсов. Можно сказать, что процесс структурных трансформаций для создания рыночной и конкурентной среды практически не начат.

Литература

1. Инновационный путь развития для новой России. — М.: Наука, 2005.
2. Конкурентоспособность России в глобальной экономике. — М.: Международные отношения, 2003.
3. Курнышева И.Р. Макроэкономическое развитие. Тенденции и перспективы. — М.: Наука, 2005.
4. Национальные счета России в 1999–2006 гг. — М.: ФСГС.

Статья поступила в редакцию 9.01.2008

I. Kurnysheva,

*Doctor of Economics, Head of Competitiveness Issues Directorate,
Institute for Economics, Russian Academy of Sciences*

COMPETITION IN A DISORGANIZED MARKET

As it is known, Russia lacked many prerequisites in the early 90-s needed to ensure that the competitive market mechanisms would contribute to the efficient economy formation. Different market instruments use is a characteristic of the developed economies. It is natural that the tools' efficiency is fairly restricted if they are used in the economies where the transition period is not over.

Nevertheless, Russia created its competitive market regulations during a relatively short period of time; many market development instruments and mechanisms have been used; the business community uses the terms competition and competitiveness widely; we can see some business success stories.

However, we can see that there are no prerequisites yet that could become the basis for the Russian economy competitiveness as the deep economic crises of the past hamper the competitive environment development.

УДК 330.31

Соколов Ю.И., к. э. н., ведущий научный сотрудник
сектора проблем конкурентоспособности ИЭ РАН

ВОСПРОИЗВОДСТВО ОСНОВНОГО КАПИТАЛА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Взаимовлияние глобализации мирового хозяйства и конкурентоспособности национальных экономик увеличивается. Межстрановая миграция финансового, производственного, товарного, инновационного, интеллектуального капитала усиливает конкуренцию на национальных и мировых рынках, способствует изменению структуры производства.

Усиливается взаимозависимость развития национальных экономик, включая возможность расширенного воспроизводства основного капитала на современном уровне. Плюсы и минусы влияния глобализации, конкуренции на экономики развитых и развивающихся стран не совпадают. Противоречия между последствиями глобализации мирового хозяйства и сохраняющимися стремлениями экономических субъектов к самодостаточности не стираются. Российская экономика перманентно увеличивает импорт оборудования для базовых отраслей воспроизводства основного капитала и потому увеличивает свою зависимость от конкурентов. Перспективы инновационного роста просматриваются слабо.

В XXI в. заметно усиливаются влияния на мировую экономику глобализации и конкуренции. Со стороны интересов предприятий глобализация экономики, по сути, есть процесс перемещения капитала во всех его видах (финансового, производственного, интеллектуального) между странами в поисках наиболее выгодного приложения со стороны стоимости ресурсов и условий конкуренции. Со стороны интересов отдельных стран глобализацию мирового хозяйства можно охарактеризовать, как общий для национальных экономик процесс усложнения взаимозависимости

связей и взаимовлияния, результатом которого в перспективе должно стать формирование единого, т.е. с общими правилами поведения, мирового рынка и создание общих институтов регулирования. Конкуренция экономических субъектов есть отношение между товаропроизводителями по поводу реализации на рынке поставленной продукции. Товарная конкуренция возникает в случае, если присутствуют на рынке соотносимые по цене/качеству товары разных производителей. Глобализация сопровождается такими важными для конкуренции изменениями отношений, как

создание общего информационного поля, смягчения ограничений на межстрановое движение капиталов, товаров, услуг, предпринимательской инициативы, создание общих правил для этого движения

Возросшая доступность внутренних рынков обострила конкуренцию как в рамках национальных рынков, так и между ними. Национальные экономики в большей мере, чем ранее, подвержены влиянию экономических процессов, происходящих в других странах. Меняются условия предпринимательской деятельности по сравнению с периодом большей закрытости экономики. Воспроизводственные процессы в существующих тенденциях трансформации мирового хозяйства не могут оставаться в прежней мере самодостаточными. Тенденция интеграции ряда государств в политически и экономически единую систему не снимает проблемы защиты и сохранения государственных приоритетов. Она решается в объединяющихся государствах в рамках обеспечения самодостаточности национальных экономик, воспроизводственных процессов. Сохранение самодостаточности национальных экономик вступает ныне в противоречие с глобализацией мирового хозяйства и порождает проблемы, решение которых пока не найдено.

Самодостаточность национальной экономики есть способность обеспечить расширенное воспроизводство основного капитала собственными ресурсами, достаточными для устойчивого ускоренного социального и экономического развития в условиях возрастающего влияния мирохозяйственных процессов. Возможно и несколько по другому сформулировать этот принцип. Самодостаточность национальной экономики есть ее способность обеспечить экономическую и иную безопасность страны в любых возможных в современном мире ситуациях. Самодостаточность воспроизводственного процесса рассматривается как способность производить ресурсы для устойчивого со-

циального и экономического развития при участии в международном разделении труда. Возникает проблема конкурентоспособности воспроизводственного процесса национальной экономики, поскольку этим определяется качество функционирующего в стране основного капитала.

Если рассматривать экономику страны как единое целое, то главным ее конкурентным качеством ныне оказывается конкурентоспособность воспроизводственного процесса. В широком плане речь идет о конкурентоспособности национальной экономики по воспроизводству национального богатства. В более узком смысле — о воспроизводстве основного капитала. О конкуренции именно *процессов* можно говорить по причине общности понятий. Качество, а, следовательно, и конкурентоспособность воспроизводственного процесса обусловлены не только его материальной составляющей, но и иными ресурсами, например уровнями управления, регулирования, поддержки, стимулирования и др. Если каждое из составляющих целого имеет определенный уровень конкурентоспособности, то и целое им располагает. От частного зависит качество целого. Нематериальные составляющие воспроизводственного процесса представлены на рынке их носителями. Конкурентоспособность национальной экономики означает, что произведенные товары находят спрос на внутреннем и внешнем рынках, реализуются по недемпинговым ценам, а сальдо экспорта-импорта по добавленной стоимости положительно. И чем оно больше по отношению к ВВП, тем выше уровень конкурентоспособности. Возможны и другие показатели, прямо или косвенно характеризующие технологический уровень производимого основного капитала. Например, сопоставление доли экспорта машиностроительной продукции, а лучше высокотехнологичной, и доли всего экспорта в ВВП. Первый показатель отражает в определенной мере конкурентоспособность инвестиционной составляющей экс-

порта, а второй — конкурентоспособность всего экспорта.

В условиях открытых внутренних рынков конкурентоспособность воспроизводственных процессов как совокупности деятельности основных отраслей, воспроизводящих основной капитал, соотносится с необходимостью обеспечения экономической безопасности страны.

Межстрановая конкуренция в современных условиях обеспечивается способностью экономик воспроизводить условия конкурентоспособности и самодостаточности при меняющейся в результате мирового хозяйства структуре производства. Конкурентоспособность и самодостаточность — не взаимозаменяемые качества, поскольку первое возможно при узкой структуре производства и экспорта высокотехнологичной продукции, либо при сырьевой ориентации того и другого. Конкурентоспособность товаров развивающихся стран основана на сырьевых ресурсах и/или относительно дешевой рабочей силы. Преимущества развитых стран основаны на высокой доле добавленной стоимости в торгуемой продукции. Глобализация мирового хозяйства создала условия для обмена товарами с имманентными преимуществами тех и других экономик. Однако только обменом продукцией обе стороны не могли ограничиться. В результате возникли две тенденции изменения мировой структуры производства товаров и услуг, неоднозначные и создавшие новые трудности участникам обмена.

Первая тенденция проявилась первоначально в виде аутсорсинга — выделения «на сторону» непрофильных составляющих основной деятельности для исполнения специализированными организациями, что позволяло сократить издержки производства и увеличить прибыль. Те же причины оказались достаточными для перевода сначала отдельных профильных производств, а затем и целых предприятий в страны с лучшими условиями деятельности.

Вторая тенденция сформировалась в виде агрессивного потока товаров, мигрантов, а затем в виде предпринимательской экспансии из стран развивающихся в развитые. Предпринимательская экспансия понимается как устойчивый процесс вытеснения из бизнеса действующих в стране предпринимателей предпринимателями из других стран, сопровождающийся потерей первыми доходов и позиций в бизнесе. Причина — прежде всего в разной стоимости привлекаемой рабочей силы. Товарное и иное давление на развитые страны растет.

Обе тенденции имеют устойчивый и долговременный характер. Обе в перспективе будут оказывать существенное влияние на структурные изменения в мировом хозяйстве. Первопричиной в обоих случаях является стремление повысить конкурентоспособность товаров путем сокращения издержек производства и увеличить прибыли. Поскольку в основе обеих тенденций лежат фундаментальные экономические мотивы, можно полагать их генерирование участниками естественным продолжением развития рыночной экономики. Обе тенденции способствуют росту международной конкуренции. Тем не менее заинтересованность сторон в существовании обеих тенденций вынуждена и обоюдна.

Российская экономика оказалась на обочине мировых тенденций структурных изменений, находясь в части состояния развития между Западом и Востоком. Причина — в коротком пути вхождения в рыночные отношения: нет мощного предпринимательского и производственного потенциала, сравнимого с потенциалом развитых стран, и нет конкурентных преимуществ, присущих экономикам развивающихся стран.

Результаты глобализации не однозначны в целом для развитых и развивающихся стран, но получаемые выгоды очевидны.

Развивающиеся страны видели в отношениях с развитыми государствами возможность роста промышленного производства, занятость, получение новых тех-

нологий и финансовых ресурсов для выхода собственных экономик на новые рубежи. Экономика РФ переполнена финансовыми ресурсами, располагает более дешевой по сравнению с западными странами рабочей силой, имеет несравнимую по мощности с развивающимися странами промышленную базу, задел научных разработок, способных превратиться в технические, технологические и иные инновации, располагает уникальными природными ресурсами. Вместе с тем, наряду с перечисленными преимуществами, Россия превратилась в рынок сбыта для других стран не всегда первосортной продукции.

Первопричина перевода мощностей из развитых стран — в увеличении издержек в связи с повышением стоимости сырья, труда, энергии, социальных и экологических расходов. В сложившихся различиях между странами в условиях предпринимательской деятельности для развитых стран нет иного пути, как освобождение от производств с высокой трудовой и иной ресурсоемкостью, относительно небольшой долей добавленной стоимости в продукции. Одновременно уходят из этих стран экологически грязные и рутинные технологии, не обеспечивающие прорывных изменений. В обеспечении экономики конкурентно-

стью преимущество отдается наукоемким технологиям интеллектуальному менеджменту, контролю наиболее значимых финансовых потоков. Во всех странах существует стремление обеспечивать рыночное лидерство умением опережать конкурентов по срокам вывода на рынок результатов научно-исследовательской деятельности в виде инновационной продукции. Обостряется борьба за участие национальных предприятий в создании возможно большей части стоимости продукта в общей цепочке участников ее формирования. Наибольшую выгоду получает тот, кто оставляет за собой наибольшую интеллектуальную часть в цепочке создания стоимости и способен длительное время удерживать ее. Мировую экономику будут контролировать те и там, где выше интеллектуальный потенциал. Спрос на инновации по всей цепочке создания и реализации товара является и результатом конкуренции, и главным фактором сохранения конкурентности субъектов рынка. К конкуренции издержек добавляется и приобретает первостепенное значение конкуренция по обладанию высокими технологиями.

Продолжение следует

Статья поступила в редакцию 24.12.2007

Yu. Sokolov, PhD (Economics)

RUSSIAN ECONOMY COMPETITIVENESS AND THE REPRODUCTION OF CAPITAL IN THE GLOBAL ECONOMY

The global economy and the national economies exert some influence upon one another, and the influence is increasing. International migration of financial, commercial, current, innovation-based, and intellectual capitals makes the national and world market competition fiercer and changes the market organization.

The national economies become more intertwined, and the modern core capital extended reproduction opportunities depend on this interdependency. The globalization and the competition itself influence the developed and underdeveloped economies' development but the patterns of influence are different for the two economy types. The issues connected with the globalization consequences and the permanent economic entities' wishes to be independent are still unresolved. The Russian economy keeps increasing the volumes of the exported equipment needed for the key core capital reproduction sectors. As a result, it is becoming increasingly dependent on the competitors' behavior. The prospects related to the innovations introduction are vague.

ФАС РОССИИ: ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ ЧИТАТЕЛЕЙ

*Рубрику ведет советник Аналитического управления ФАС России,
член Международной ассоциации финансового права,
к. ю. н., ст. н. с. ИЭ РАН Герасименко Наталья Васильевна*

Каковы особенности процедуры возбуждения дела о нарушении антимонопольного законодательства?

Д. К. Силаков, г. Москва

Как следует из п. 1 ч. 1 ст. 23, ч. 1 ст. 39 Федерального закона от 26 июля 2007 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции», антимонопольный орган в пределах своих полномочий рассматривает и возбуждает дела о нарушениях антимонопольного законодательства, принимает по результатам их рассмотрения решения и выдает предписания. Соответствующая процедура возбуждения, рассмотрения дела о нарушении антимонопольного законодательства, а также принятия решения по делу и выдачи предписания установлена в гл. 9 «Рассмотрение дел о нарушении антимонопольного законодательства» Закона о защите конкуренции.

В ч. 5 ст. 39 Закона о защите конкуренции указано, что антимонопольный орган, выявивший в ходе рассмотрения дела о нарушении антимонопольного законодательства обстоятельства, свидетельствующие о наличии административного правонарушения, возбуждает дело об административном правонарушении в порядке, установленном законодательством Российской Федерации об административных правонарушениях. Следовательно, если в ходе рассмотрения дела о нарушении ст. 10, 11 или 14 Закона о защите конкуренции антимонопольный орган выявит обстоятельства, свидетельствующие об админи-

стративном правонарушении, ответственность за которое предусмотрена ст. 14.31, 14.32 или 14.33 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях, то указанный орган возбуждает производство по делу об административном правонарушении. При этом должна соблюдаться процедура, предусмотренная гл. 28 КоАП РФ.

В соответствии с ч. 1 ст. 28.1 КоАП РФ одним из оснований возбуждения дела об административном правонарушении является непосредственное обнаружение должностными лицами, уполномоченными составлять протоколы об административных правонарушениях, достаточных данных, указывающих на наличие события административного правонарушения.

По мнению большинства специалистов по административному праву, день совершения административного правонарушения должен быть подтвержден протоколом. Исчисление сроков давности привлечения к административной ответственности начинается с момента установления факта проступка, подтвержденного протоколом (за исключением случаев, предусмотренных ст. 28.6 КоАП РФ).

Дело об административном правонарушении, предусмотренном ст. 14.31, 14.32, 14.33 КоАП РФ, можно возбудить путем составления протокола об административном правонарушении в любой момент времени в течение срока рассмотрения дела о нарушении антимонопольного законодательства, если уполномоченное на состав-

ление протокола должностное лицо посчитает, что «располагает достаточными данными, указывающими на наличие события административного правонарушения».

Исходя из принципа целесообразности, дело об административном правонарушении, ответственность за которое предусмотрена ст. 14.31, 14.32, 14.33 КоАП РФ, можно возбудить (путем составления протокола об административном правонарушении) и по окончании рассмотрения дела о нарушении антимонопольного законодательства, одновременно с принятием решения по делу.

Принимает ли участие Федеральная антимонопольная служба в подготовке мероприятий по развитию инновационных секторов экономики и созданию государственных корпораций?

И.Н. Шленов, г. Рославль

В соответствии с положениями гл. 6 «Функции и полномочия антимонопольного органа» Закона о защите конкуренции Федеральная антимонопольная служба реализует государственную политику в области контроля и надзора в установленной сфере ведения. Миссией ФАС России является обеспечение свободы конкуренции и ограничение монополистической деятельности в рамках единого экономического пространства Российской Федерации. В связи с этим антимонопольные органы в процессе реализации предоставленных им полномочий оказывают содействие развитию промышленности, формированию современной конкурентоспособной технологической базы российской экономики и новых финансовых институтов.

Согласно ст. 7.1 Федерального закона от 12 января 1996 г. № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» (в ред. от 26.06.2007, с изм. от 19.07.2007) государственной корпорацией признается не имеющая членства некоммерческая организация, учрежденная Российской Федерацией на основе

имущественного вноса и созданная для осуществления социальных, управленческих или иных общественно полезных функций. Следовательно, создание госкорпораций напрямую связано как с усилением роли государства в экономических отношениях, так и с созданием так называемых прорывных технологий и новых отраслей производства. Для достижения указанных целей все существующие формы собственности (государственная, муниципальная и частная) не могут быть использованы в полной мере. Поэтому государственная корпорация представляет собой новую форму собственности — так называемую частно-государственную, где используются преимущества обеих форм, поскольку госкорпорация не ограничена рамками бюджетного финансирования и может тесно взаимодействовать с субъектами предпринимательской деятельности. При этом в Российской Федерации признаются и защищаются равным образом частная, государственная, муниципальная и иные формы собственности (ч. 2 ст. 8 Конституции РФ).

В настоящее время государственные корпорации находятся в процессе своего формирования. Каждая из них создается на основании федерального закона. При этом в мире к государственным корпорациям прежде всего принадлежат региональные банки развития, а также национальные отраслевые структуры. Федеральная антимонопольная служба принимала непосредственное участие в разработке Федерального закона от 11 мая 2007 г. № 82-ФЗ «О Банке развития», предусматривающего обеспечение качественно нового уровня участия государства в капиталах кредитных организаций, ликвидацию дефицита финансовых институтов, повышение привлекательности определенных сегментов экономики для частного капитала. Учитывая международный опыт развития подобных финансовых институтов, в Меморандуме о финансовой политике Банка развития, утвержденном Распоряжением Пра-

вительства РФ от 27 июля 2007 г. № 1007-р, по предложению ФАС России, закреплено, что деятельность Банка развития осуществляется на основе ряда критериев:

- деятельность Банка развития основывается на отсутствии конкуренции с коммерческими финансовыми институтами;
- при осуществлении инвестиционной деятельности Банк развития отдает предпочтение тем инвестиционным проектам, при реализации которых он не конкурирует с коммерческими финансовыми институтами.

Банк развития участвует в реализации инвестиционных проектов, только если они не могут быть профинансированы коммерческими финансовыми институтами на условиях, сопоставимых с условиями финансирования, осуществляемого данным Банком.

В законе, предусматривающем создание государственной корпорации, определяется наименование государственной корпорации, цели ее деятельности, место ее нахождения, порядок управления ее деятельностью. В том числе органы управления государственной корпорации и порядок их формирования, порядок назначения должностных лиц государственной корпорации и их освобождения, порядок реорганизации и ликвидации государственной корпорации, а также использования имущества в случае ее ликвидации.

Имущество, переданное государственной корпорации Российской Федерацией, является собственностью государствен-

ной корпорации. В силу п. 1 ст. 26 Федерального закона «О некоммерческих организациях» источниками формирования имущества государственной корпорации могут являться регулярные и (или) единовременные поступления (взносы) от юридических лиц, для которых обязанность осуществлять эти взносы определена федеральным законом.

Государственная корпорация не отвечает по обязательствам Российской Федерации, а Российская Федерация не отвечает по обязательствам государственной корпорации, если законом, предусматривающим создание государственной корпорации, не предусмотрено иное. При этом государственная корпорация обязана ежегодно публиковать отчеты об использовании своего имущества в соответствии с законом, предусматривающим создание государственной корпорации.

Одновременно государственная корпорация может осуществлять предпринимательскую деятельность лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых она создана, и соответствующую этим целям.

Формирование государственных корпораций и участие в этом процессе федеральных органов исполнительной власти является неотъемлемой частью системы частно-государственного партнерства в Российской Федерации, позволяющей решить задачи взаимодействия государства и бизнеса в рамках корпоративного государства, развития мировой экономики и глобальной финансовой системы.

ЧИТАЙТЕ В СЛЕДУЮЩЕМ НОМЕРЕ

Вышегородцев М. М.

Развитие малого предпринимательства — основа конкурентоспособности экономики

Кущенко С. В.

Спортивный менеджмент как ключевой фактор конкурентоспособности спортивных организаций

Тикин В. С.

Конкуренция всегда недобросовестная

Сушкевич А. Г.

Международный опыт подготовки ежегодных докладов о состоянии конкуренции как способа оценки результативности антимонопольной политики

ПОДПИСКА 2008

Журнал «Современная конкуренция» выходит 6 раз в год:

Январь Март Май Июль Сентябрь Ноябрь

1 номер	870,00	4 номера	3480,00
2 номера	1740,00	5 номеров	4350,00
3 номера (полугодие)	2610,00	6 номеров (годовая)	5220,00

Вы можете выбрать любой удобный для Вас вид подписки.

Подписка на журнал может быть осуществлена:

по каталогу агентства «Роспечать» (на I-II полугодие 2008 г.), подписной индекс **36207**;
по объединенному каталогу «Пресса России» (на I-II полугодие 2008 г.), подписной индекс **88060**;
через редакцию журнала, тел./факс (495) 987-4374, e-mail: book@marketds.ru

Доставка осуществляется заказной бандеролью с уведомлением.

Учредитель и издатель ООО «Маркет ДС Корпорейшн»
Свидетельство о регистрации ПИ № ФС77-25191

Редакция:

Директор издательства Ю.О. Драмашко
Руководитель департамента периодики Н.В. Разевиг
Ответственный секретарь В.А. Волнин
Литературный редактор Л.Д. Рубан
Дизайн макета и верстка Б.В. Зипунов

Адрес редакции:

125190, Россия, Москва, Ленинградский просп., д. 80, корп. Г, оф. 505

Тел.: (495) 987-43-74

e-mail: book@marketds.ru; www.marketds.ru

Наши реквизиты:

ООО «Маркет ДС Корпорейшн»

ИНН 7702267103

КПП 770801001

Р/с 40702810100100223100

в ОАО АКБ «НЗ Банк», г. Долгопрудный

К/с 30101810100000000259

БИК 044552259

При перепечатке и цитировании материалов ссылка на журнал «Современная конкуренция» обязательна.
Редакция не несет ответственности за достоверность информации, опубликованной в рекламных объявлениях.
Мнение авторов может не совпадать с мнением редакции.

© ООО «Маркет ДС Корпорейшн»
Тираж 1000 экз.

Отпечатано в ОАО «Типография №9»