

НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

СОВРЕМЕННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ

Май-июнь 2008 года № 3 (9)

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	8
Обзор литературы	10

Регион: конкуренция и конкурентоспособность (тема номера)

От редакции	12
-----------------------	----

Юрченко К. П.

Конкурентная позиция регионов Урала в глобальной экономике: состояние и перспективы динамики.	13
--	----

Автор статьи дает ответ на вопрос: что такое Урал в новых экономико-политических реалиях. В статье анализируются и выявляются процессы, формирующие технологическую структуру конкурентоспособности экономики региона, а также оцениваются траектории, по которым он развивается, и последствия, к которым они могут привести, на что ориентируют экономику. Внимание уделено и анализу экономических связей областей и республик Урала: действительно ли это историческое образование или искусственно соединенные территории.

Коломак Е. А.

Субфедеральная бюджетная политика в России: почему наблюдается дивергенция	35
---	----

Сохранение и развитие динамики роста требует сбалансированности развития и усиления интегрированности внутреннего экономического пространства страны, что не возможно в условиях сохранения высоких различий между территориями. В связи с этим сближение фискальных региональных параметров является одним из существенных факторов снижения межрегиональных диспропорций и сбалансированности макроэкономического развития в стране. В статье представляется исследование последствий усиления вертикального направления в бюджетной политике в России.

Конкурентоспособная Россия

Романова О. А.

Современная конкурентная промышленная политика	44
--	----

В статье анализируется эволюция понятия «промышленная политика», приведены доводы за и против ее проведения; рассмотрена целесообразность реализации промышленной политики в зависимости от приверженности авторов к разным моделям экономической политики. Особое внимание в статье уделено региональным аспектам промышленной политики, в частности опыту ее разработки и реализации в Свердловской области.

Абрамов В. Л.

Проблемы повышения конкурентоспособности экономики России в контексте грядущего присоединения к ВТО	58
--	----

В статье рассматриваются вопросы, связанные с конкурентоспособностью российской экономики в контексте предстоящего присоединения к ВТО, основанные на данных международных организаций, имеющихся оценок российских и зарубежных ученых, а также по результатам собственного анализа. Критично анализируются аргументы как сторонников, так и противников вступления, отраслевых лоббистов и глобалистов.

Стратегия и тактика

Терентьев Н. Е.

Риски инновационного развития и повышение конкурентоспособности компании	69
---	----

Недостаточная эффективность инновационного развития российских компаний в настоящее время становится одним из главных препятствий укрепления их конкурентоспособности на внутреннем и международных рынках. В статье показывается, что важнейшим фактором повышения эффективности инновационного развития компании является внедрение количественных методов оценки рисков на основе системного подхода. Рассмотрены алгоритмы решения основных задач, возникающих при моделировании рисков на трех уровнях — отдельного инновационного проекта, портфеля проектов, компании в целом.

Киндеева В. Н.

**Динамическая оценка конкурентоспособности
в условиях деловой среды организации 78**

В статье развиты положения теории сегментной конкуренции в части оценки конкурентоспособности товара путем учета динамики структуры рынка и динамики конкурентной позиции товара. Предлагаются коэффициенты, позволяющие определить размеры конкурентных позиций участников рынка в статике и динамике.

Профессиональные компетенции

От редакции 88

Бурякова Е. С.

**Система профессиональных компетенций
как инструмент управления персоналом 89**

В современном бизнесе конкурентные преимущества получают те компании, персонал которых работает эффективнее. Для того чтобы персонал компании соответствовал тому имиджу, который стратегически важен для компании, им необходимо управлять. Один из секретов успешных компаний — в постоянном внимании и эффективном управлении трудноизмеримым человеческим ресурсом.

Мурашов Ф. К.

**Модели компетенций — «подводная часть айсберга»
управления персоналом в бизнесе 95**

Баранова Н. В.

**Компетентностный подход как основа построения
профессиональных образовательных программ. 108**

Автор данной статьи делится опытом формирования профессиональных программ в одном из ведущих российских вузов, ставя вопросы, требующие обсуждения не только в образовательной сфере, но и в бизнес-среде.

Вопросы теории

Черников А. В.

Конкурентоспособность предприятия: понятие и этапы развития 114

В статье проанализированы исторические изменения в оценке деятельности предприятий. Развитие понятия конкурентоспособности предприятия увязывается с генезисом развития самого предприятия. Такой подход позволил определить основные принципы формирования конкурентоспособности предприятия.

Соколов Ю. И.

**Воспроизводство основного капитала и конкурентоспособность экономики
России в условиях глобализации мирового хозяйства (продолжение). 123**

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.

Консультации специалиста

ФАС России: ответы на вопросы читателей 134

Анонс

Читайте в следующем номере 141

НОВОСТИ БИЗНЕС-СООБЩЕСТВА

Май

По сообщению Федеральной службы государственной статистики (Росстат), инфляция в РФ в апреле 2008 г. составила 1,4 %, с начала года — 6,3 %, Индекс потребительских цен в РФ в апреле 2008 г. составил 101,4 %, за период с начала года — 106,3 %, в апреле 2007 г. — 100,6 % и 104 % соответственно.

По данным Росстата, в I квартале 2008 г. инфляция в РФ составила 4,8 %, за март — 1,2 %. Ранее Министерство экономического развития и торговли (МЭРТ) РФ прогнозировало инфляцию в апреле 2008 г. на уровне 1,3-1,4 %. Как известно, в конце марта с. г. МЭРТ повысил прогноз по инфляции на 2008 г. с 7-8,5 до 7-9,5 %. Директор сводного департамента макроэкономического прогнозирования МЭРТ при этом пояснил, что «прогноз инфляции на текущий год приходится повышать из-за роста цен на продовольствие, прежде всего на зерно». Представитель МЭРТ также сообщил, что прогноз инфляции на 2009-2011 гг. остался неизменным. Таким образом, в 2009 г. рост цен ожидается на уровне 6-7 %, в 2010-5 — 6 %, а в 2011-5 — 5,8 %.

Минэкономразвития повысило свои прогнозы роста тарифов на предоставляемые естественными монополиями продукцию и услуги. Это связано, по мнению экспертов, прежде всего с постепенной либерализацией энергетического рынка. Согласно утвержденному правительством в 2006 г. плану, уже в 2011 г. на свободном рынке будет продаваться до 77,5 % от всего объема вырабатываемой электроэнергии.

В среднем рост тарифов на электроэнергию составит в 2008 г. 16,7 %, в 2009-26 % против ранее запланированных 16, в 2010 г. тарифы вырастут на 22 % (против 13-15 %), в 2011 г. электроэнергия подорожает на 18 %, а для населения — на 25 %. Ожидается удорожание и голубого топлива. Особенно резко газ вырастет в цене в 2011 г. — на 40 %.

Эксперты в качестве основной причины пересмотра тарифов указывают на обширные инвестиционные программы энергетиков, которые основаны на завышенных прогнозах электропотребления, и предупреждают, что резкое удорожание топлива и электроэнергии может обернуться проблемами для обрабатывающей промышленности.

Американские эксперты назвали рубль самой перспективной валютой в мире, сообщают российские информагентства со ссылкой на *Bloomberg*. Американские инвестиционные банки *Goldman Sachs*, *Merrill Lynch* и немецкий *Deutsche Bank* считают, что в ближайшие шесть месяцев обменный курс российского рубля повысится по отношению к ведущим валютам мира на 4 %. При этом укрепление рубля сократит доходы от нефтяного экспорта, полагают эксперты. «Укрепление рубля и дальше будет ключевой антиинфляционной мерой, которой располагает ограниченный в своих инструментах Центробанк», — заявил *Bloomberg* Рамин Толуи из калифорнийской *Pacific Investment Management Co.*

Ведущий экономист *Deutsche Bank* в Москве Ярослав Лисоволик указывает, что в России невозможно снизить инфляцию, управляя лишь кредитной ставкой, так как в стране неразвит ипотечный рынок, а сфера развития потребительских кредитов ограничена крупными городами.

ЦБ РФ отслеживает движение курса рубля относительно валютной корзины, которая состоит на 55 % из доллара США и на 45 % из евро.

Генеральный секретарь ООН Пан Ги Мун выразил уверенность в том, что рост цен на продукты питания является всеобщим кризисом. По словам генсека, ООН и все страны — члены международного сообщества очень обеспокоены столь стремительным ростом этого показателя, передает *Associated Press*. Он призвал немедленно предпринять необходимые санкции для сдерживания этого роста, сообщив о том, что Всемирная продовольственная программа уже запросила дополнительные 755 млн долл. для обеспечения осуществления проводимой гуманитарной работы. Генсек ООН призвал лидеров стран мира собраться вместе и обсудить возможности улучшения текущей ситуации и стимулирования сельскохозяйственного производства. По мнению генсека ООН, резкий рост цен на продукты питания при отсутствии правильных мер противодействия может оказать негативное влияние на экономический рост и безопасность в мировом масштабе.

В последнее время международные организации все чаще выражают озабоченность ростом цен на продовольствие, который уже сейчас всерьез затрагивает население развивающихся стран. Говоря о причинах этой проблемы, эксперты ссылаются на рост потребления в таких перенаселенных странах, как Индия и Китай, уменьшение предложения на рынке зерновых, а также спекулятивную игру фьючерсами на товарных биржах.

Апрель

Члены Экспертного совета при Федеральной антимонопольной службе (ФАС России) по развитию конкуренции в сфере образования и науки 29 апреля 2008г. обсудили вопросы дискриминации, ограничения (устранения) конкуренции между образовательными учреждениями различных организационно-правовых форм, в том числе дополнительного профессионального образования.

По итогам состоявшегося обсуждения Экспертный совет принял решение о создании Рабочей группы по разработке проекта рекомендаций Экспертного совета для достижения равных условий функционирования образовательных учреждений всех организационно-правовых форм с точки зрения соблюдения требований ФЗ «О защите конкуренции». Рабочая группа в срок до 1 ноября 2008г., должна подготовить соответствующие рекомендации по развитию конкуренции в сфере образования, в том числе с предложением о внесении изменений в действующие законодательные и нормативно-правовые акты в сфере образования с учетом требований антимонопольного законодательства. Рекомендации будут представлены на рассмотрение руководству ФАС России, а затем направлены в заинтересованные органы государственной власти.

15 апреля 2008г. Экспертный совет по защите конкуренции на рынке финансовых услуг при Федеральной антимонопольной службе (ФАС России) и Экспертный совет при Федеральной службе страхового надзора (Росстрахнадзор) провели совместное заседание для обсуждения требований кредитных организаций, предъявляемых к страховому продукту и финансовой устойчивости страховой организации. Члены экспертных советов обсудили справку «Конкурентные аспекты взаимодействия банков и страховщиков», подготовленную ФАС России к заседанию.

В рамках предоставления потребительских кредитов кредитные и страховые организации осуществляют активное сотрудничество, в частности, в целях страхования имущества, поступающего в залог кредитным организациям, страхования жизни и здоровья заемщиков, страхования их гражданской ответственности. Взаимодействие кредитных и страховых организаций в указанной сфере в основном строится на основе соглашений (договоров) о сотрудничестве. Такие соглашения нередко предусматривают регулирование применяемых страховых тарифов, навязывание заемщику невыгодных или не относящихся к предмету кредитного договора условий, а также создают препятствия доступу на рынок другим хозяйствующим субъектам, что ограничивает конкуренцию на страховом и банковском рынке.

Одной из основных целей проведения совместного заседания экспертных советов при ФАС России и Росстрахнадзоре было узнать мнение сообщества о требованиях банков выставляемых

к страховым организациям и страховому продукту. По мнению ФАС России, для установления четкости во взаимоотношениях банков и страховщиков необходимо нормативное закрепление случаев допустимости таких соглашений.

Федеральная антимонопольная служба России начинает проверку соблюдения антимонопольного законодательства крупнейшими металлургическими компаниями: «Северсталь», Магнитогорский металлургический комбинат, «Уральская сталь», Новолипецкий металлургический комбинат в части установления цен на металлопродукцию, используемую при производстве труб нефтегазового сортамента.

Проверка проводилась в связи с обращением «Газпром нефти», Фонда развития трубной промышленности и «Сургутнефтегаз» о возможном повышении с 1 апреля 2008г. цен на металлопродукцию, используемую при производстве труб нефтегазового сортамента. «В 2003–2004 годах антимонопольный орган уже сталкивался с ситуацией необоснованного и согласованного, по нашему мнению, роста цен на так называемый штрипс (трубная заготовка), — отметил заместитель руководителя ФАС России Андрей Цыганов. — Наши решения и предписания были отменены в судебном порядке. В условиях действия нового Закона «О защите конкуренции» у ФАС России больше возможностей доказать свою правоту и применить соответствующие санкции в случае выявления фактов злоупотребления доминирующим положением, картельных соглашений или согласованных действий».

Иностранные лизинговые компании теснят российские фирмы на рынке автолизинга. В финансовую аренду предпочитают приобретать иностранные автомобили, а это играет на руку финансовым подразделениям европейских и азиатских автоконцернов. Однако не сдают свои позиции и российские лизингодатели, ведь у них есть прочные наработанные связи с клиентами.

Сегмент автолизинга занимает сейчас около трети всего рынка финансовой аренды. Лизинг автомобилей можно считать одним из самых развитых и многообразных по ассортименту услуг сегментов рынка финансовой аренды. Высокая ликвидность автомобилей и, соответственно, низкие риски форсировали выход в сегмент лизинга грузового и пассажирского автотранспорта подавляющей части лизинговых компаний, поэтому именно в секторе автолизинга идет наиболее ожесточенная конкурентная борьба.

Крупные иностранные игроки лизингового бизнеса вышли на российский рынок уже несколько лет назад. Из крупных иностранных лизинговых компаний на рынке представлены «Локат Лизинг Руссия», открытая итальянской группой *UniCredit*, «ФБ-Лизинг», учрежденная германо-австрийской группой *VR Leasing*, «ИНГ-Лизинг», принадлежащая нидерландской *ING Group*, и многие другие компании, по большей части имеющие головные подразделения в Европе.

Зарубежные игроки обладают достаточно серьезными технологиями оценки лизингополучателя, системами скоринга, а также отлаженной системой документооборота. Таким образом, конкуренция между отечественными и иностранными компаниями на рынке автолизинга в перспективе будет все более жесткой. Вместе с тем работа с частными клиентами открывает хорошие дополнительные перспективы для расширения этого вида бизнеса, хотя с наскока долю на рынке новичку уже сегодня завоевать будет сложно.

В России начался передел выставочного рынка. Под маской «консолидации» на российский выставочный рынок пытаются выйти зарубежные компании, понимая под словом «консолидация» смену российского организатора конкретной выставки на другого, но уже зарубежного.

Яркий пример того, как это происходит. В 1996г. российская компания «Евроэкспо» получила право на проведение выставки «Вода и Тепло в Вашем доме» в павильонах «Экспоцентра» на

Красной Пресне под торговой маркой «*aqua-therm*». В 2000 г. владельцем этого названия оказалась британская компания *Reed Exhibitions*. В октябре 2007 г. компанию «Евроэкспо» — организатора выставки «*aqua-therm*» — ожидала следующая ситуация: *Reed Exhibitions Messe Wien* решил хорошо раскрученный товарный знак отдать другой компании, тоже зарубежной. После этого компания зарегистрировала проект под иным названием.

Поэтому главная выставка тепло- и водоснабжения «Вода и Тепло в Вашем доме» пройдет на прежнем месте, в «Экспоцентре», с 4 по 7 марта 2009 г., но называться она будет «*MOSCOW AQUA TECHNOLOGY THERM EXPO — MATTEX*».

Ситуация вокруг «*aqua-therm*» — не единственный пример лишения российских компаний права проводить выставки под брендами, развитием которых они занимались более десятка лет.

regnum.ru

Кредитный кризис создал неблагоприятные условия для IPO и их количество сильно снизилось по всему миру. Кризис затронул и российские компании. За первые три месяца 2008 г. на Лондонской бирже впервые за четыре года не прошло ни одного IPO российских компаний. Вообще, в I квартале только одна российская компания («ТГК-7») провела IPO — на ММВБ.

На этом фоне оптимизм в инвесторов вселяют размещения «Глобалтранса» и «Магнита», запланированные на II квартал 2008 г. По некоторым оценкам аналитиков, с помощью IPO на Лондонской фондовой бирже российские компании «Глобалтранс» и «Магнит» смогут привлечь в сумме около 1 млрд долларов. «Глобалтранс», занимающийся грузовыми железнодорожными перевозками, планирует таким образом пополнить капитал на 509 млн долларов, а сеть супермаркетов «Магнит» — на 480 млн долларов.

IPO обеих компаний поручены *Deutsche Bank* (Германия) и *Morgan Stanley* (США). Для акций «Магнита» установлен ценовой диапазон 40–44 доллара, для бумаг «Глобалтранс» — 11,50–15,00 долларов. Предполагается, что будет продано приблизительно 40% акций.

Вместе с тем, по мнению специалистов, в результате спада числа размещений можно ожидать роста интереса к покупкам крупных пакетов акций, слияниям и поглощениям, поскольку компании ищут альтернативные пути развития.

Госдума расширила ограничения на рекламу азартных игр, решив, видимо, окончательно покончить с рекламой игровой деятельности в любом ее проявлении, исключить все лазейки, невольно оставленные для нее депутатами в уже принятых законах. При этом реальная ситуация в рекламном бизнесе страны меняется мало. К примеру, Закон «О рекламе» запрещает рекламу казино, игорных залов, игровой деятельности. Однако на протяжении уже двух лет реклама всех этих заведений по-прежнему наполняет наши города. Только рекламируется теперь не казино, а ночной клуб, где осуществляются игровая деятельность и выплата призов по джек-потам. Или рекламируется ресторан, где можно «поиграть».

Хотя имеющегося законодательства более чем достаточно, чтобы пресечь любую недобросовестную рекламу, профильный комитет Госдумы вынужден был разработать «очередное детальное уточнение, которое на этот раз запрещает рекламу не только игровой деятельности казино, игорных залов, но и рекламу сопутствующих игровой деятельности услуг, а также мест, где данные сопутствующие услуги предоставляются». Законопроект, поддержанный большинством депутатов во втором чтении, предлагает распространить ограничения, установленные базовым законом в отношении рекламы основанных на риске игр, на рекламу сопутствующих азартным играм услуг и рекламу игорного заведения, в том числе рекламу мест осуществления деятельности по оказанию сопутствующим азартным играм услуг — гостиничных, общественного питания, в сфере зрелищно-развлекательных мероприятий.

КАЛЕНДАРЬ МЕРОПРИЯТИЙ

Дата	Наименование, тема	Организатор	Место проведения	Телефон, факс, e-mail
Семинары и конференции				
15–16 мая	Практическая конференция «IPO Российских девелоперов. Стратегия и практика»	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
19–20 мая	6-я Международная конференция «Стратегические коммуникации. Управление репутацией компании»	infor-media Russia	Москва	Тел.: (495) 666–2244 Факс: (495) 666–2245 E-mail: serdobolsky@infor-media.org vlasevich@infor-media.org chekina@infor-media.org
19–21 мая	Практическая конференция «CFO in the world»	B2B Media	Париж	Тел.: (495) 933–5518 E-mail: kisel@b2bmedia.ru
20–21 мая	Семинар «Конкурентная стратегия компании. Маркетинговые методы конкурентной борьбы»	Эффект консалтинг	Москва	Тел.: (495) 786–3907 E-mail: info@effektivno.ru
21–23 мая	III-й Петербургский Ипотечный Форум	Правительство Санкт-Петербурга, Ассоциация региональных банков России	Санкт-Петербург	Тел.: (812) 346–5798
26–27 мая	II-я Всероссийская практическая конференция «Маркетинг коммерческой недвижимости. Борьба за клиентов»	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
26–28 мая	VI-я Международная конференция «Синдицированное кредитование в России и СНГ»	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
27 мая	II-я ежегодная конференция «Страховой рынок»	Газета «Ведомости»	Москва	Тел.: (495) 956–2536 E-mail: n.bondareva@vedomosti.ru
27–30 мая	Дни малого и среднего бизнеса России 2008	Совет Федерации Федерального Собрания Российской Федерации, Министерство экономического развития и торговли РФ, РСПП, Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ»	Москва	Тел.: (495) 981–9252 (495) 981–8220 Факс: (495) 981–8221 E-mail: barinova@Vvcentre.ru
28–30 мая	Ежегодная международная конференция «ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА РОССИИ 2008»	MarcusEvans	Мюнхен	Тел.: +442030023036 Факс: +44 (0) 2030023016 E-mail: JuliaG @marcusevansuk.com

Дата	Наименование, тема	Организатор	Место проведения	Телефон, факс, e-mail
28 мая	III-я Ежегодная конференция «Эффективные программы лояльности: Как сделать клиента своим навсегда»	Издательский дом «Коммерсантъ»	Москва	Тел.: (495) 960–3118 E-mail: conference@sf-online.ru.
29 мая	Конференция «ОЦЕНКА БИЗНЕСА»	B2B Media	Москва	Тел.: (495) 933–5518 (495) 925–7743 E-mail: stetsenko@b2bmedia.ru
2–4 июня	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
2–4 июня	3-й ежегодный саммит «Аутсорсинг: стратегия эффективного управления и производства»	infor-media Russia	Москва	Тел.: (495) 666–2244 Факс: (495) 666–2245 E-mail: dolenko@infor-media.org salivonova@infor-media.org
4–6 июня	Семинар «Сделки слияния и поглощения в России: 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
6–8 июня	XII-й Петербургский международный экономический форум	Министерство экономического развития и торговли, Администрация Санкт-Петербурга	Санкт-Петербург	Тел.: (812) 680–0000 E-mail: info@forumspb.com
18 июня	III-й Всероссийский Форум «Регионы России — инвестиционная привлекательность и кредитоспособность»	Рейтинговое агентство АК&М	Москва	Тел.: (495) 916–7153 (495) 916–7030 (499) 132–6130 E-mail: special@akm.ru
25 июня	Конференция «Слияния и поглощения в России»	B2B Media	Москва	Тел.: (495) 933–5518 E-mail: stetsenko@b2bmedia.ru
9 июля	Семинар «Антимонопольное регулирование, особые сделки и аффилированные лица в акционерных обществах»	Учебный центр МФЦ	Москва	Тел.: (495) 101–2273 (495) 963–0402 (495) 964–0480 (495) 964–3190 E-mail: ecc@educenter.ru

ОБЗОР ЛИТЕРАТУРЫ

Левшина О. Н.

Современные методы обеспечения конкурентоспособности в предпринимательстве
М.: Юриспруденция, 2008

В книге рассмотрены основные аспекты формирования конкурентной стратегии предприятия, проанализированы проблемы обеспечения конкурентоспособности отечественных предпринимательских структур в рыночных условиях, а также вопросы оценки влияния различных факторов на уровень конкурентоспособности.

Показаны основные методы и способы повышения конкурентоспособности предприятия, представлена математическая модель оценки уровня конкурентоспособности на примере машиностроительного предприятия.

Книга предназначена для руководителей и менеджеров предприятий всех форм собственности, студентов и преподавателей вузов.

Кузнецова Е. И.

Развитие конкурентных отношений и экономическая стратегия государства
М.: Юнити-Дана, 2008

Рассмотрены теоретические проблемы становления конкурентных отношений через трансформацию собственности, определены сущность, функции и формы этих отношений в рыночной системе.

Раскрыты сущность и содержание стратегического управления национальной экономикой, проанализирован его алгоритм, структура экономической стратегии государства и вопросы ее формирования. Экономическая безопасность определена как главная макроэкономическая функция государства. Изучен опыт стратегического анализа при разработке национальной и региональных экономических стратегий.

Для студентов, аспирантов и преподавателей государственных служащих федеральных и региональных органов власти, занимающихся вопросами стратегического управления.

Ричард К. Грегори, Фокс Д. Дж.

Конкурентные преимущества в денежном выражении. 3-е издание
М.: Альпина Бизнес Букс, 2008

Как выиграть в борьбе за клиента? Что следует предпринять, чтобы из множества предложений покупатель выбрал именно ваше? Какова реальная стоимость преимуществ товара или услуги, предоставляемых вашей компанией на рынок? Как измерить выгоды, получаемые потребителем от этих преимуществ, и наилучшим образом продемонстрировать их клиенту? Ответы на эти вопросы дает описанная в книге концепция долларизации, позволяющая представить конкурентные преимущества в денежном выражении и обеспечивающая читателя бесприигрышной стратегией в борьбе за клиента. Ориентированная на потребности клиента, долларизация конкурентных преимуществ товара или услуги является эффективным инструментом для успешного решения многих задач в области продаж, маркетинга и рекламы: ценообразования и реализации, позиционирования и презентации продукта, разработки новой продукции и увеличения объемов продаж, повышения эффективности рекламы и завоевания клиента.

Книга будет интересна предпринимателям, специалистам в области продаж, маркетинга и рекламы.

Дедов О. А.

Методология контроллинга и практика управления крупным промышленным предприятием

М.: Альпина Бизнес Букс, 2008

Повышение конкурентоспособности российских промышленных предприятий невозможно без комплексной модернизации управления. Автор предлагает решения, основанные на идеологии всеобщего управления на основе качества (TQM), применении контроллинга и информационных систем ERP-класса, а также рассказывает о практическом опыте внедрения этих методов.

Книга предназначена для менеджеров, экономистов, преподавателей и студентов вузов, а также для бизнесменов, стремящихся к эффективному управлению бизнесом средствами современного менеджмента.

Harvard Business Review on Supply Chain Management

Как организовать цепочку поставок

М.: Альпина Бизнес Букс, 2008

Всегда ли вашей компании удастся выполнять пожелания клиентов относительно времени и места поставок? Если нет, вас могут опередить конкуренты с более гибкими цепочками поставок. Победить конкурентов вам помогут тактические приемы, описанные в данном сборнике. Вы узнаете, как развивать отношения с поставщиками и согласовывать стимулы, чтобы сделать работу всех участников цепочки слаженной и эффективной, а также избегать непроизводительных действий на каждом этапе создания стоимости.

Книга предназначена для руководителей компаний, специалистов по управлению цепочками поставок, менеджеров по логистике.

Лукаш Ю. А.

Как выживать в условиях конкуренции

М.: ГроссМедиа, 2007

Чтобы добиться успеха в бизнесе, нужно следовать, на первый взгляд, простым правилам. И хотя универсальных рецептов, конечно, не существует, победить конкурентов можно, если правильно выбрать свой путь. В книге рассказано, как это сделать. Речь пойдет о конкурентных преимуществах, масштабах бизнеса, персонале, о сбыте продукции и эффективном управлении, а также специализации и диверсификации, о движении вперед.

Книга будет интересна начинающим коммерсантам и тем, кто уже успел добиться успеха на этом поприще.

Тукенов А. А.

Рынок электроэнергии. От монополии к конкуренции

М.: Энергоатомиздат, 2007

Книга посвящена вопросам перехода от монополии в электроэнергетике к конкуренции: причины и предпосылки дерегулирования, структура и механизмы различных моделей оптовых рынков, контракты и управление рисками, вопросы ценообразования и обеспечения рыночного равновесия, методы биржевой торговли электроэнергией, вопросы розничного рынка электроэнергии. Даны общие сведения об энергосистемах, об экономике товарных рынков и приведено описание наиболее известных дерегулированных рынков электроэнергии за рубежом.

Издание может быть полезно как специалистам, занимающимся вопросами организации, управления и регулирования рынков электроэнергии, так и собственно участникам рынка (производителям, потребителям, торговцам).

ОТ РЕДАКЦИИ

Все российские регионы с позиций конкурентоспособности национальной экономики хотелось бы делить на более и менее конкурентоспособные. Однако признак, по которому происходит деление регионов России на две основные группы иной: доноры и реципиенты. Доноров, как известно, значительно меньше.

Неравномерность регионов по уровню экономического развития и, соответственно, финансовым ресурсам является нормой для многих развитых стран. Но Россия выделяется среди них наличием огромных диспропорций между территориями в уровне обеспеченности финансовыми ресурсами.

Основной конфликт по-прежнему состоит в перераспределении доходов между центром и регионами в пользу центра. Последние десять лет центр и субъекты Федерации непрерывно ведут борьбу за доходы. Борьбу, в определенном смысле, неравную, поскольку именно центр определяет, какими будут доходы регионов, а не наоборот.

Это лишь часть проблемы. Другая состоит в том, что и у самих дотационных регионов нет стимулов для развития территорий, повышения своей конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности. Сегодня создан прецедент, при котором выгодно становиться депрессивным регионом, «ходить с протянутой рукой», выпрашивать деньги из федерального бюджета, но не заниматься собственным развитием.

В чем причины и где выход из сложившейся ситуации? Что мешает сбалансированности развития и усилению интегрированности внутреннего экономического пространства России и повышению конкурентоспособности ее регионов?

Сегодня на страницах журнала по этим острейшим для российской теории и практики вопросам высказываются представители крупнейших регионов России — Уральского и Сибирского:

- **Романова Ольга Александровна**, д. э. н., профессор, заведующая отделом промышленной политики и экономической безопасности Института экономики Уральского отделения РАН, г. Екатеринбург;
- **Юрченко Константин Павлович**, к. э. н., доцент кафедры экономической теории, заместитель декана экономического факультета Уральского государственного университета по науке и международным связям, г. Екатеринбург;
- **Коломак Евгения Анатольевна**, д. э. н., доцент, заведующая сектором межрегиональных народнохозяйственных проблем Института экономики и организации промышленного производства Сибирского отделения РАН, г. Новосибирск.

Их мнение является результатом серьезных научных исследований и, на наш взгляд, будет интересным для читателей журнала.

*Главный редактор журнала
Т. С. Новашина*

УДК 338.23:332.142

Юрченко К. П., к. э. н., доцент кафедры экономической теории, заместитель декана экономического факультета Уральского государственного университета по науке и международным связям, г. Екатеринбург

КОНКУРЕНТНАЯ ПОЗИЦИЯ РЕГИОНОВ УРАЛА В ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ДИНАМИКИ

Автор статьи дает ответ на вопрос: что такое Урал в новых экономико-политических реалиях. В статье анализируются и выявляются процессы, формирующие технологическую структуру конкурентоспособности экономики региона, а также оцениваются траектории, по которым он развивается, и последствия, к которым они могут привести, на что ориентируют экономику. Внимание уделено и анализу экономических связей областей и республик Урала: действительно ли это историческое образование или искусственно соединенные территории. Еще один круг вопросов, поставленных в статье, — место Урала в экономико-политическом пространстве России. Результаты работы позволяют более взвешенно подойти к формированию региональной экономической политики, основной задачей которой является выстраивание эффективной и конкурентоспособной экономики региона.

Введение

Сфера деятельности компаний все чаще выходит за пределы границ области или республики — бизнес становится межрегиональным. Поэтому необходима широкая картина для понимания того, что происходит в масштабах объединения, называемого Уральским регионом. Какова конкурентоспособность сложившейся в его регионах технологической структуры экономики?

Данная статья нацелена на то, чтобы дать ответ на вопрос: что такое Урал в новых экономико-политических реалиях? Процессы, происходящие в областях и республиках региона, определяются особенностями и территорий, и геополитического пространства Урала в целом. Необходимо их проанализировать и выявить, к чему они могут привести, на что ориентируют экономику. Следует

также выяснить, насколько сильны экономические связи областей и республик Урала: действительно ли это историческое образование или искусственно соединенные территории. Еще один круг вопросов — место Урала в экономико-политическом пространстве России. Особое внимание следует уделить проблемам регулирования экономической деятельности.

Сегодня в России 17 регионов-доноров. В 1993 г. их было 35, а в 1997 — всего 8. Меняется рыночная конъюнктура, налоговая политика, число самодостаточных регионов. Но не меняется тенденция: абсолютное большинство регионов нуждаются в поддержке федерального центра. Однако вера в обретение самодостаточности — миф. Никогда большая часть территорий не войдет в список регионов-доноров.

В этом контексте структура Уральского федерального округа (УрФО) уникаль-

на. Из шести субъектов, входящих в него, пять принадлежат к элите российских регионов. Но сам УрФО выстроен и скомпонован крайне нелогично, вопреки экономической и кластерной логике. Из его механизма явно выпадает Курганская область со своей сельскохозяйственной ориентацией. Так, доля агропромышленного комплекса в структуре общего производства области составляет 40 %, тогда как в Свердловской и Тюменской областях — по 8 %, в Челябинской — 12 %, в Ханты-Мансийском автономном округе — 0 %. Соответствующим образом соотносятся и показатели экономической эффективности. Доходность валового регионального продукта делится в Ямало-Ненецком автономном округе следующим образом: рента — 90 %, труд — 5 % и амортизация — 5 %. В Курганской области: труд — 87 %, рента — 5 %, амортизация — 8 %¹. Таким образом, структура крайне несбалансированная, что бьет по конкурентоспособности экономики региона, не позволяя более последовательно реализовывать кластерную динамику.

Целью настоящей статьи является обзор механизмов, формирующих конкурентную позицию региональной экономики Урала. На основе полученных результатов в дальнейшем могут быть предложены варианты адаптации экономической структуры Уральского региона к происходящим в национальной и глобальной экономике изменениям.

Оценка конкурентоспособности регионов Урала

1. Курганская область

Курганская область — самый слабый с точки зрения экономики субъект УрФО. Аграрный по природе регион, призванный

стать продовольственной житницей Урала, находится в глубоком кризисе.

Проведенная некоторое время назад администрацией полномочного представителя президента в УрФО комплексная проверка показала, что в Курганской области «подорваны основы жизнедеятельности и внутренние источники развития». На грани катастрофы находится энергетика, собственных генерирующих мощностей всего 20 %. Зависимость от Федерального (общероссийского) оптового рынка электрической энергии и мощности (ФОРЭМ) обусловила один из самых высоких в стране уровень тарифов. Это усугубляет финансовое положение базовых отраслей экономики области. Высокие тарифы — одна из главных причин того, что 52 % предприятий области убыточны. В том числе в тяжелом положении находятся ведущие системообразующие предприятия — ОАО «Курганмашзавод», ФГУП «Курганприбор», АК «Синтез». Высокий уровень безработицы и низкий доход стали причиной оттока трудоспособного населения в другие регионы страны. Ситуация в регионе, действительно, близка к критической. Конкурентоспособность курганской экономики остается крайне низкой, а перспектив ее повышения очень мало. В чем причины сложившейся ситуации?

Мину под экономику территории заложили ее создатели. В спешке военного времени Курганскую область сформировали из отрезанных от соседних Омской и Челябинской областей сельскохозяйственных районов. Предполагалось, что область будет обеспечивать сельскохозяйственной продукцией соседние промышленные регионы. Другую часть экономики составили эвакуированные предприятия машиностроения и металлообработки, связанные главным образом с военно-промышленным комплексом. Собственных добывающих и металлургических производств территория не имеет.

В 1990-х гг., когда предприятия ОПК лишились государственного оборонного за-

¹ См. подробнее: *Суспицын С. А. Итоги экономики регионов в 2006 году и перспективы развития* // Регион: экономика и социология. 2007. № 2.

каза, сложился существенный диспаритет цен на сельскохозяйственную продукцию и товары промышленного производства. Это привело к тому, что Курганская область оказалась в паутине огромных долгов. К 2002 г. по уровню валового регионального продукта на душу населения она занимала последнее место в УрФО и 63-е в России.

Более того, большинством крупных хозяйствующих субъектов региона собственники руководят из-за пределов территории. Многие эксперты указывают на неэффективность менеджмента в отношении государственной собственности — более половины федеральных государственных унитарных предприятий работают убыточно.

Вследствие высокой зависимости дотационной территории от федеральных трансфертов усилия администрации области в значительной степени направлены на обоснование и продвижение различного рода заявок на финансирование за счет средств федерального бюджета, в меньшей — на мобилизацию внутренних источников развития.

Правительство Курганской области разработало и представило правительству РФ инвестиционную программу вывода из режима дотационности. Затраты на нее вошли в федеральный бюджет на 2004 г. отдельной строкой. Программа предполагала строительство дополнительной промышленной базы в области.

Речь шла о выделении целевых инвестиционных ресурсов для геологоразведочных работ по урану и углеводородному сырью, на строительство целлюлозно-бумажного комбината, нескольких кирпичных и стекольных заводов, спиртовых производств.

Главная задача для Курганской области — вытащить из финансовой ямы село. В настоящее время 60 % сельхозпредприятий не работают, 20 % — еще работают, но фактически банкроты. Сельскохозяйственный сектор экономики Курганской области

почти в равных долях представлен зерновым клином и животноводством. А благополучие сельхозпредприятий зависит от закупочных цен на продукцию. Но физические объемы аграрного производства в последние годы устойчиво уменьшаются именно по причине низких закупочных цен, а также из-за высоких затрат на электроэнергию (что связано с уже упомянутым практически полным отсутствием собственных генерирующих мощностей).

Очевидно, что без льготных государственных кредитов сельское хозяйство не поднять, однако средств у властей нет, а коммерческие банки на риск не пойдут. Сельское хозяйство неизбежно подвержено серьезным рискам, особенно земледелие. Это не коммерческая деятельность. Значит, необходимо создание сети страховых компаний с государственным пакетом акций, которые бы специализировались на страховании сельского хозяйства. Что также блокируется отсутствием свободных средств у правительства области и недоверием правительства ко многим частным структурам, оперирующим в отраслях региональной экономики. А госсобственности в агропромышленном комплексе области практически не осталось. Есть кооперативы, 3200 фермеров и несколько крупных холдингов: «Кургансемена», «Макфа», Шадринский молкомбинат, «Полесье». Между тем сельское хозяйство, основной капитал которого серьезно изношен, очень чувствительно к инвестициям, отсутствие значимого потока которых перечеркивает перспективы Курганской области, в экономике которой этот сектор доминирует.

Для проведения антикризисной программы потребуются значительные федеральные средства и гарантии (табл. 1).

2. Республика Башкортостан (БР)

Наиболее перспективную динамику в экономике региона демонстрирует машиностроение и металлообработка, темп роста в этой отрасли в 2002 г. составил 34,2 %. Од-

Таблица 1

SWOT-матрица по экономике Курганской области

Основные характеристики внутренней среды		Возможности	Угрозы
		Диверсификация экономики Наращивание конкурентоспособности АПК	Экономический коллапс
Сильные стороны	Развитый АПК Наличие обрабатывающих предприятий ВПК	Не реализуемо без внешней помощи ввиду капиталоемкости	Не способствуют преодолению угрозы
Слабые стороны	Слабая электроэнергетика (высокие тарифы) Отток трудоспособного населения в другие регионы Отсутствие добывающих отраслей Зависимость от федеральных трансфертов Низкие закупочные цены на с/х продукцию Отсутствие инфраструктуры и навыков эффективного сбыта продукции Невысокий уровень организации и управления, особенно финансовыми ресурсами Отсутствие инвестиций в регион из-за слабого менеджмента	Не преодолеть без внешней помощи Одновременно слабые стороны серьезно снижают инвестиционную привлекательность, минимизируя шансы на получение помощи извне	Содействуют усилению угрозы

ной из ведущих отраслей промышленности региона является нефтяная. На долю этой отрасли приходится половина налоговых поступлений республики и 87 % экспортных поставок. Однако наблюдается снижение рентабельности ТЭК республики, которая сейчас составляет 18 %. Степень износа основных фондов в отрасли достигает 65 %².

Рассматривая экономику Республики Башкортостан, нельзя изначально обратить внимание на то, что управление ей сильно политизировано. Вместе с тем реалистическая оценка современных мировых тенденций указывает на то, что «балом правит» экономика. Статус российской автономии устраивал аграрное национальное обра-

зование, появившееся в составе России еще в 1919 г. на протяжении 70 лет. В начале 1990-х гг. индустриально окрепшая Башкирия существенно изменила свое отношение к федеральной власти. Для РБ, не имеющей границ с сопредельными странами, выход из состава РФ означал бы политическую и экономическую изоляцию. Не спасет экономику республики и нефтяная отрасль, в рамках которой перерабатывается около 14 % всей российской нефти. Собственной нефти для загрузки имеющихся мощностей в регионе недостаточно. Соответственно, придут в упадок заводы-производители синтетических смол и пластмасс, полиэтилена, бутиловых и изобутиловых спиртов, предприятия химической промышленности. Все то, что составляет основу бюджетных поступлений РБ.

² См. подробнее: Эксперт-Урал. Региональные приложения.

Таблица 2

SWOT-матрица по экономике Республики Башкортостан

Основные характеристики внутренней среды		Возможности	Угрозы
		Инвестиционный диверсифицированный рост	Инвестиционный коллапс Зависимость от конъюнктуры сырьевых рынков
Сильные стороны	Доходный ТЭК — сильный нефтеперерабатывающий комплекс (14 % в РФ) Диверсифицированное производство Развитый АПК Наличие предприятий ВПК	Доходность ТЭКа способствует привлечению инвестиций в развитие производственной инфраструктуры	Ориентация на сырьевые рынки подвергает экономику периодическим провалам, увеличивая риски и снижая инвестиционную привлекательность, особенно по долгосрочным проектам
Слабые стороны	Политизация экономики (мешает инвестициям) Недостаточно собственной нефти для загрузки мощностей НПК	Наносят урон инвестиционной привлекательности	Усугубляют угрозы

Сегодня Республика Башкортостан с населением в 4,1 млн человек — экономически развитый индустриально-аграрный регион с мощным производственным и сырьевым потенциалом. Здесь сосредоточены крупные производства нефтепереработки и нефтехимии, предприятия ВПК и машиностроительной отрасли.

Одним из самых важных секторов экономики республики является агропромышленный комплекс: на его долю приходится до 15 % ВРП, что позволяет реализовывать в сельской местности достаточно активную социальную политику.

Сегодняшним относительным благополучием Башкирия обязана СССР. Гигантомания тех лет ее не обошла. Результат — строительство в Башкирии крупнейшего в Европе нефтехимического комплекса и сопутствующих производств.

Однако ясно, что перебор с политической составляющей не способствует притоку в республику инвестиций. Без них Башкирия с изношенными производственными

фондами рискует превратиться из субъекта-донора в субъект-реципиент (табл. 2).

3. Свердловская область

Свердловский регион — один из крупнейших транспортных узлов в России. Область располагает мощным промышленным комплексом и занимает 4-е место в стране по объему промышленного производства.

На территории области функционирует более 2500 добывающих и перерабатывающих предприятий. Ведущее место в экономике области занимают черная и цветная металлургия, машиностроение и металлообработка. Также широко представлены химическая и нефтехимическая, лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность и промышленность строительных материалов.

Крупнейшие предприятия — заводы «Уралмаш», «Уралхиммаш», НТМК, УГМК, «Уралвагонзавод», СУАЛ.

В процессе перехода к рынку в области удалось сохранить практически все пред-

Таблица 3

SWOT-матрица по экономике Свердловской области

Основные характеристики внутренней среды		Возможности	Угрозы
		Идти вперед в стране и в мире	Влияние экономик Пермского края и Челябинской области
Сильные стороны	Мощная транспортная инфраструктура Транспортный узел Удобное экономико-географическое положение Мощная диверсифицированная промышленность (металлургия конкурентоспособна на внешних рынках) Сохранились практически все предприятия ВПК Большой научный потенциал	С экономической точки зрения позиции региона достаточно стабильны	Угроза не слишком сильная ввиду уникальности ЭГП Свердловской области
Слабые стороны	Неблагоприятный политический климат Неэффективная государственная политика	При сложившихся обстоятельствах не слишком существенно снижает инвестиционную привлекательность	Эффективное региональное управление в Челябинской области может создать в лице последней серьезного конкурента

приятия ВПК, темпы роста производства на которых в настоящее время значительно выше, чем в среднем по предприятиям области. Начиная с 1999 г. темпы экономического роста в Свердловской области выше, чем в среднем по стране. По объему промышленного производства регион переместился с 5-го на 3-е место среди субъектов РФ, уступая лишь Москве и Тюменской области (с входящими в нее автономными округами). Отраслевая структура промышленного производства Свердловской области отражена на диаграмме.

Локомотивом роста остается тяжелая промышленность. Metallургические компании занимают лидирующие позиции в экономике Урала и России. На их долю приходится 52 % общего объема промышленного производства региона³. Metallургия дает импульс развитию и других отраслей, в

частности, машиностроению, занимающему в настоящее время второе место по объемам производства. Порядка четверти металлургической продукции поставляется на внешний рынок. Так, получены сертификаты качества уральской трубной продукции в Германии и США, сертифицируются в Канаде нижнетагильские рельсы. Значительная часть успехов достигнута за счет использования предприятиями новых технологий. Так, системный характер носит работа крупных компаний региона по экономике энергоресурсов.

Постепенно растут инвестиции компаний в основной капитал, источником которых являются, в основном, собственные средства предприятий. Приток иностранных инвестиций ограничен. Однако, по экспертным оценкам, для модернизации производства предприятиям области необходимо ежегодно инвестировать в основной капитал не менее 3 млрд долл., тогда как фактические объемы инвестиций едва дос-

³ См. подробнее: Эксперт-Урал. Региональные приложения.

тигают 2 млрд. Выравнивание инвестиционной позиции (а такая тенденция существует) позволит диверсифицировать структуру промышленного производства экономики области.

Существенный сектор занимают предприятия ВПК. В отсутствие государственной промышленной политики и финансовой поддержки конверсии военных предприятий в 1990-е гг. предприятия ВПК остались практически без госзаказа. Однако самостоятельно разработанные стратегии позволили преодолеть сложный период и большей частью сохранить как производственные мощности, так и научный потенциал. Предприятия увеличили выпуск наукоемкой гражданской продукции и одновременно ведут разработку новых видов вооружений (табл. 3).

4. Челябинская область

Ориентированный некогда на сельское хозяйство регион-донор по объему промышленного производства сегодня входит в первую десятку наиболее развитых субъектов РФ. Системообразующие отрасли экономики Челябинской области — черная и цветная металлургия. На область приходится до 25 % готового проката черных металлов и стали России и седьмая часть выпускаемых в России стальных труб. Челябинская область является монополистом в производстве нескольких видов стали, стального проката, цинка, магнетитового порошка, талька, что составляет одно из ее существенных конкурентных преимуществ.

В состав ресурсной базы области входят, помимо множества других ископаемых, железные руды, уголь и золото. Достаточно развиты машиностроение и металлообработка, химическая, горнодобывающая и легкая промышленность, пищевая отрасль. Агропромышленный комплекс Челябинской области, благодаря вливаниям из областного бюджета, — лидер среди субъектов УрФО.

Однако перспективы региона, чей бюджет зависит от цен на мировом рынке металлов, особенно долгосрочные, вызывают некоторые опасения, даже несмотря на определенную диверсификацию экономики.

Таким образом, Челябинская область — не совсем типичный регион-донор. Ей присуща характерная для многих индустриально развитых территорий зависимость от рыночной конъюнктуры. Колебания мировых цен на металлургическую продукцию, таможенные санкции США и ЕС в отношении российских производителей не способствуют бурному развитию местных предприятий черной металлургии.

Достаточно эффективной представляется политика региональных властей, которые в той или иной степени влияют практически на все отрасли челябинской экономики. Именно это в ряде случаев и помогает сформировать контур конкурентоспособного производства.

На долю челябинских металлургических предприятий приходится 27 % российского выпуска проката, 26 % стали, 14,6 % стальных труб. И хотя в отрасли наблюдается рост (порядка 4 % в 2002 г.), его обеспечивают всего несколько предприятий, сумевших своевременно провести техническое перевооружение производства и, соответственно, повысить конкурентоспособность своей продукции на внутреннем и внешнем рынках. Так, например, ММК (на долю которого приходится 55 % металлопродукции Челябинской области) и «Мечел» (17,7 %) экспортируют 49 и 44,7 % своей продукции соответственно⁴.

Другая важная отрасль экономики области — машиностроение и металлообработка, которая обеспечивает 18,2 % общего объема производства промышленной продукции в области. Основу отрасли составляют предприятия ВПК, большин-

⁴ См. подробнее: Эксперт-Урал. Региональные приложения.

ство из которых, однако, переживают не лучшие времена. Резкое снижение оборонного заказа, многомиллионная задолженность со стороны государства за выполненные работы, обязательное содержание за свой счет простаивающих мобилизационных мощностей и расчеты за пользование инфраструктурой подкашивают финансовую стабильность предприятий отрасли, завышая их издержки и тем самым существенно снижая их конкурентоспособность. Даже относительно благополучные и удачно вписавшиеся в рынок оборонные предприятия имеют немалые долги, особенно перед энергетиками. К последней группе предприятий можно отнести такие, как Станкомаш, Челябинский автоматно-механический завод, специализирующиеся на выпуске оборудования для нефтяников, златоустовское АО «Булат», освоившее выпуск снегоуборочной техники и экскаваторов.

Значительная заслуга правительства Челябинской области видится во внедрении системы территориального заказа, в рамках которой, например, местные металлургические предприятия по договоренности с администрацией области реализуют определенную часть своей продукции машиностроительным и металлообрабатывающим компаниям региона. Региональная власть компенсирует металлургам недополученную прибыль налоговыми послаблениями либо лоббистскими услугами, например на рынке кредитов, особенно международных. Такая работа, приводящая к ускорению интеграции всего регионального хозяйственного комплекса в кластеры, повышает потенциал конкурентоспособности как отдельных предприятий, так и всей региональной экономики в комплексе.

Положительную динамику своей конкурентоспособности демонстрирует сельскохозяйственный сектор. В области на протяжении шести лет работает Продовольственная корпорация (ПК), на которую возложены функции государствен-

ной поддержки сельхозпроизводителя. Корпорация гарантированно приобретает у аграрных хозяйств продукцию по фиксированным ценам и реализует ее в социальной сфере. Это создает стимулы не только к поддержанию сельхозпроизводства, но и к его наращиванию.

В практике регулирования экономики Челябинской области налицо склонение администрации к своеобразным и отчасти директивным методам управления, что не только вполне естественно, учитывая хронологию и периодизацию становления челябинской экономики, но и, как показывают результаты, вполне обоснованно. Однако рыночное регулирование — процесс тонкий, и любое решение, даже правильное по сути, должно иметь экономическую базу. По состоянию на настоящий момент, экономическая база стабильно обеспечивает функционирование экономики Челябинской области только в краткосрочной и среднесрочной перспективе. Кроме того, поддержка секторов экономики со стороны областного правительства напрямую зависит от той же самой конъюнктуры мировых рынков, о которой говорилось в начале данного раздела. А в этом контексте экономика области становится крайне уязвимой в разрезе всех своих характеристик, в том числе и с точки зрения конкурентоспособности, поскольку низкая ценовая конъюнктура повлечет одновременно как падение доходов компаний, так и ослабление их поддержки со стороны государства.

В 2003 г. серьезные темпы роста на Южном Урале демонстрировала только сырьевая отрасль — металлургия. Попытки предпринимателей и администрации придать динамичность машиностроению пока не увенчались успехом. Однако, исходя из мощности уже в достаточной степени сформировавшегося кластера в экономике области, можно предположить, что решение данной задачи может быть осуществлено металлургическими компаниями.

Выстраивание и укрепление кластера в Челябинской экономике достаточно явно. Яркий пример промышленной кооперации — увеличение ММК закупок ферросилициевой продукции и феррохрома на Челябинском электрометаллургическом комбинате (ЧЭМК). До недавних пор доля ММК в продажах ЧЭМК не превышала 6%. При равенстве качества и цен ММК отдавал предпочтение казахстанскому сырью. На сегодняшний день, благодаря заказам ММК, на ЧЭМК резко возросли объемы производства, на основе чего начал работать мультипликативный эффект.

Конкурентным преимуществом южноуральской экономики, помимо развитой промышленности, мог бы стать евроазиатский транспортный коридор, поскольку у Челябинской области достаточно выгодное экономико-географическое положение. Однако этот коридор все очевиднее смещается на север (на федеральном уровне разрабатывается около двух десятков проектов), проходя через Пермскую и Свердловскую области, и оставляя Челябинскую область на обочине. Прежде всего, лоббистский потенциал администрации Свердловской гораздо мощнее, а, кроме того, в Екатеринбурге рынки существенно разнообразнее, чем в Челябинске и выше покупательная способность населения. Поэтому тяготение транспортных потоков к Свердловской области вполне объективно.

Челябинская промышленность, особенно перерабатывающая, нуждается в крупных инвестициях. Но инвестиционный поток в значительной степени сдерживается политикой собственников и менеджеров челябинских предприятий, а также отчасти региональной администрацией и даже, как ни парадоксально, самим промышленным естеством Южного Урала. Несмотря на благополучную динамику, которую демонстрирует статистика (в 2001г. объем иностранных инвестиций в экономику Челябинской области возрос на 29%, в 2002 — еще на

4,1% и составил при этом около 800 млн долл.), 95% этих инвестиций — это краткосрочные кредиты, предоплаты по экспортным контрактам⁵.

Примерно аналогичная картина наблюдается и с портфельными инвестициями. Только в 2002г. по статистике их объем вырос в 34,5 раза (!) — до 38 млн долл. В действительности же практически все эти деньги вложены в ценные бумаги единственного ОАО «Мagneзит» (Сатка). При этом большая часть инвестиций приходит из офшоров, что может ставить под вопрос их иностранное происхождение. Отсюда можно предположить, что никакого реального позитивного перелома в плане иностранных инвестиций в области не произошло. Более того, прямые иностранные инвестиции в 2002г., по сравнению с 2001г. сократились на 94,5%, составив всего 0,9 млн долл. (в 2001г. снижение составило 40%)⁶. Эта скромная сумма досталась полиграфической отрасли, являющейся периферийной для индустриально развитой Челябинской области. К сожалению, в последующем динамика портфельных инвестиций продемонстрировала стагнационную тенденцию и к 2007г. приблизилась к нулевой отметке.

Очень мощных месторождений полезных ископаемых в области нет, как нет и других устойчивых позиций, которые позволили бы привлечь крупные иностранные инвестиции. Поэтому инвестироваться в челябинскую экономику будут, по-видимому, заработанные в ней же средства, объем которых заведомо ограничен.

В числе причин сокращения иностранных инвестиций — позиция областной администрации, которая ориентируется в первую очередь на российских инвесторов, стараясь пресекать переход контро-

⁵ Постникова Е. А., Шульцин Е. А. Особенности сбалансированности российских регионов//Регион: экономика и социология. 2007. № 2.

⁶ Там же.

Таблица 4

SWOT-матрица по экономике Челябинской области

Основные характеристики внутренней среды		Возможности	Угрозы
		Инвестиционный рост	Конъюнктурные провалы Влияние экономики Свердловской области
Сильные стороны	Мощная металлургия, конкурентоспособная на внешнем рынке Диверсифицированное производство Эффективная политика региональных властей Растущий эффективный АПК	Эффективная политика и доходное производство способствуют привлечению инвестиций	Более диверсифицированная и стабильная экономика Свердловской области формирует альтернативный центр привлечения капитала
Слабые стороны	Зависимость от конъюнктуры сырьевых рынков Смещенное экономико-географическое Мало месторождений полезных ископаемых Технологическое отставание от мирового уровня, низкая конкурентоспособность Невысокая доля в производстве и экспорте обрабатывающей промышленности наукоемкой высокотехнологичной продукции Отсутствие инфраструктуры и навыков эффективного сбыта продукции Невысокий уровень организации и управления, особенно финансовыми ресурсами Дефицит денежных ресурсов, слабая инвестиционная активность	Как ни странно, не наносят серьезного урона инвестиционной привлекательности	Во многом нивелируются эффективной региональной политикой

ля над предприятиями иностранным инвесторам. Из-за концентрации наиболее конкурентоспособной и динамично развивающейся металлургической отрасли в руках отечественных инвесторов, иностранцы лишены возможности инвестировать. Встречаются лишь единичные случаи всплеска инвестиционной активности ЕБРР, которые, ввиду ограниченности, не могут закрыть потребность в средствах для технического перевооружения (табл. 4).

5. Пермский край

Ведущими отраслями экономики являются ТЭК, химическая промышленность, электроэнергетика, лесная, деревообрабатывающая, металлургия и машиностроение. Вместе с тем благополучие Пермского края строится на хорошей конъюнктуре в сырьевом секторе экономики. Поэтому в программах администрации — подъем перерабатывающих отраслей.

Запасы природных ресурсов на территории Пермского края оцениваются

в 320 млрд долл.⁷. Этот факт определил сырьевую направленность экономики региона. Ее ведущие отрасли — нефтедобыча, производство нефтепродуктов и минеральных удобрений, металлургия. На другом фланге — мощная машиностроительная составляющая, полученная в наследство от советского ВПК.

Среди предприятий области лидируют две крупные корпорации — пермский филиал НК «ЛУКОЙЛ» и ОАО «Уралкалий». Позиции этих компаний устойчивы благодаря благоприятной конъюнктуре мировых рынков. А вот перерабатывающие производства переживают сложные времена, причем их проблемы заключаются не только в отсутствии госзаказа, но и в дефиците современного менеджмента, что является серьезным тормозом на пути обретения конкурентных преимуществ всеми без исключения регионами Урала. Учитывая градообразующий характер большинства предприятий, необходимым становится принятие мер со стороны областной администрации.

Пермская область всегда была одной из самых промышленно развитых на Урале, а потому — привлекательной для инвесторов. Появление крупных холдингов произошло в Пермской области еще в первой половине 1990-х гг., когда НК «ЛУКОЙЛ» выбрала Пермь базовым для своего бизнеса регионом. Здесь сконцентрированы нефтедобыча, нефтепереработка и сбыт.

Массированная экспансия крупных российских компаний на территорию Пермской области началась в 2000 г., что обосновывается вполне объективными причинами. Промышленность региона выжила, несмотря на экстремальный характер российских реформ: предприятия по большей части сохранили свой потенциал и служат сегодня хорошей базой для развития бизнеса. В то же время большая часть машиностроительных предприятий, в том числе оборонного комплекса, практически не

производила конечного продукта, работая на головные предприятия за пределами региона. Поэтому начавшаяся в стране концентрация бизнеса, задевшая ОПК, практически не оставила им выбора собственников и инвесторов. Вертикально-интегрированные холдинги, появившиеся на базе крупных оборонных предприятий стали моделью для предприятий российского ВПК.

Металлургический комплекс Пермской области производит порядка 7% продукции, экспортируемой из региона в страны дальнего и ближнего зарубежья. Однако предприятия имеют средние масштабы, и при растущей конкуренции в этом секторе российской экономики они лишены автономии. Так, единственный в России производитель металлического магния и титановой губки ОАО «Ависма» входит в корпорацию «ВСМПО-Ависма», которая формирует вокруг себя межрегиональный кластер на основе холдинга.

Целлюлозно-бумажные комбинаты также находятся в центре внимания вертикально-интегрированных структур. Основным инвестиционным ресурсом пермских предприятий, как и предприятий, например, Челябинской области, являются собственные средства.

Такое кластерное укрупнение предприятий пермской экономики создает массу благоприятных возможностей для наращивания конкурентоспособности экономики региона. Подобно большинству других субъектов РФ, главной задачей администрации Пермской области становится создание вместе с промышленниками оптимальных условий для развития бизнеса.

Опорной точкой экономики Пермской области в свое время мог стать комплекс на базе корпорации «Пермские моторы» со статусом федерального центра авиадвигателестроения. Холдинг могли составить Пермский моторостроительный завод (производитель авиадвигателей), ОАО «Авиадвигатель» (их разработчик), «Инкар» (производитель топливной аппаратуры для авиации),

⁷ См. подробнее: Регионы России. Стат. сб.

ПНППК (производитель навигационного оборудования), КБ «Стар». Однако возникшие проблемы с неспецифицированностью прав собственности потенциал кластера не был реализован в принципе. Кроме того, блокирующим пакетом Пермского моторостроительного завода владеет американская компания Pratt&Whitney (25%), из сотрудничества с которой, в принципе, можно извлечь огромную пользу. Но в условиях стагнации мирового авиационного рынка такой прямой конкурент наращивать конкурентоспособность пермского предприятия явно не станет, а скорее, даже наоборот. Итогом неразберихи с правами собственности на пермских предприятиях авиадвигателестроения стало то, что разработку авиадвигателей пятого поколения государство поручило конкуренту «Пермских моторов» — НПО «Сатурн», входящему в группу «Рыбинские моторы», производство которой расположено в Ярославской области.

Тем не менее американские акционеры в настоящий момент практически единственные, кто вкладывает средства в разработку новых двигателей. Четвертью акций обладает государство, созидательное участие которого в судьбе авиадвигательного комплекса практически незаметно.

На протяжении XX в. экономика Пермской области трижды меняла свою специализацию. В начале века основной региональной экономики было сельское хозяйство и черная металлургия, в середине — машиностроение и химия, с 1990-х гг. — топливная промышленность. Сейчас около трети бюджета Пермской области формируется группой предприятий, входящих в концерн «ЛУКОЙЛ». Нефтяная ориентация экономики, безусловно, сыграла позитивную роль: при благоприятной конъюнктуре мирового рынка регион, несмотря на постприватизационный кризис в промышленности, оставался донором. В 2002 г. в завязанной на одну отрасль экономике началось то, что и должно было начаться: спад инвестиций и падение темпов роста производства.

Некоторое время Пермская область была одним из самых секретных регионов СССР. Закрытые производства — ОПК и химическая промышленность — оставались основой региональной экономики. За последнее десятилетие область демонстрировала все возрастающую зависимость от нефтяной отрасли и постепенно снижала в структуре промышленности долю машиностроения, высокотехнологических и наукоемких производств.

Постреформенный кризис серьезнее всего ударил по крупным предприятиям машиностроения. К концу 1990-х гг. на «Пермских моторах» прекратилось производство новых авиадвигателей — главной и до сегодняшнего дня наиболее перспективной разработки моторостроителей. Предприятие выживало за счет ремонта старой продукции. Перестали существовать как единое целостное предприятие «Мотовилихинские заводы». Оборонные предприятия лишились государственного заказа. В эти трудные времена экономика региона выжила благодаря двум факторам.

Первый из них — природные ресурсы. В области разрабатываются месторождения известняка, доломита, гипса, применяющихся в строительной промышленности. Известны месторождения хрома, свинца, меди, цинка, титана, стронция, марганца. В недрах содержатся драгоценные металлы и камни. На севере области расположено уникальное по мировым масштабам месторождение солей. Монополия на производство всех калийных удобрений России делится между двумя предприятиями: «Уралкалий» и «Сильвинит», которые занимают более 20% мирового рынка удобрений. Кроме того, в области разведано более ста месторождений нефти и газа. Группой компаний «ЛУКОЙЛ» осуществляется полный цикл производства в нефтяной отрасли. Богатство региона составляет также лес, который обеспечивает сырьем несколько крупных деревообрабатывающих и целлюлозно-бумажных комбинатов.

Вторым фактором выживания экономики Пермской области является ее экспортная ориентация. Ежегодный внешнеторговый оборот региона превышает 2 млрд долл. Естественно, экспорто-ориентированные секторы экономики зависят от конъюнктуры мировых рынков. Однако удачная отраслевая диверсификация сглаживает негативные последствия колебаний мировой конъюнктуры. Нефтяники, например, переживали не слишком хорошую конъюнктуру в 1997–1998 гг., в то время как рынки магния и калийных удобрений были на подъеме. Сегодня ситуация во многом противоположна, что не привело к резкому ухудшению состояния экономики области.

Таким образом, природные ресурсы и обусловленная ими экспортная ориентация основных отраслей экономики работали как факторы стабилизации для Пермской области в период структурного кризиса, обеспечив ей конкурентоспособность. Но эти же факторы определяли экстенсивный характер развития, по которому в 1990-е гг. пошла региональная экономика. В результате в XXIV. большинство отраслей вошли с катастрофически изношенными производственными мощностями.

Все последние годы экономика области демонстрировала опережающие по сравнению с общероссийскими показатели развития. И вот в текущем году впервые отчетливо обозначилась тенденция к снижению темпов экономического роста. В 2002 г. объем производства в Пермской области все-таки превысил уровень 2001 г., но не более чем на 1 %, тогда как рост по России в целом был значительно выше. Динамика объемов производства стала ощутимо меняться в положительную сторону только после 2005 г., когда благоприятность экономической конъюнктуры стала очевидной⁸.

Единственная отрасль промышленности, демонстрирующая серьезный рост, — цветная металлургия, но на общую ситуацию определяющего воздействия она не оказывает. Нефть, нефтехимия и химия стабилизировались, а остальные отрасли начали отставать. Есть предположение, что замедление темпов экономического роста в 2002 г. — не показатель отставания, а свидетельство выравнивания экономических процессов в Пермской области и соседних регионах. Экономика области в 1990-е гг. пострадала значительно меньше, чем экономика многих соседних регионов. Кроме того, экспортоориентированные отрасли получили наибольший эффект от девальвации рубля в 1998 г. Поэтому область довольно долго демонстрировала опережающий рост. К 2002 г. экономический эффект от девальвации был полностью исчерпан, быстрый рост экспортных отраслей остановился, а позитивных структурных изменений, которые могли бы стать основанием для роста машиностроения и других отраслей, не произошло.

Одной из главных причин снижения темпов роста региональной экономики многие эксперты называют, кроме того, изменение принципов формирования доходной части федерального и регионального бюджетов в пользу первого. Изменения в налоговом законодательстве, вступившие в силу с 01.01.2002, существенно ограничили объем налоговых полномочий региона. Несмотря на то, что с 2003 г. часть налоговых льгот была восстановлена, это восстановление далеко от прежних объемов и действие их будет значительно более слабым.

Региону необходимо принять стратегическое решение: сконцентрировать максимум усилий на развитии наукоемких производств, высоких технологий. Заложенный еще в советское время научно-технический потенциал позволяет надеяться на успех. В этой связи задача администрации заключается в создании механизмов, стимулирующих работу венчурных фондов. Это один из

⁸ Зверев В. С., Лавровский Б. Л., Сулов В. И., Унтура Г. А. Качество экономического роста и региональное развитие // Регион: экономика и социология. 2006. № 1.

Таблица 5

SWOT-матрица по экономике Пермской области

Основные характеристики внутренней среды		Возможности	Угрозы
		Рост перерабатывающих отраслей Участие в трансрегиональных холдингах	Натиск со стороны экономики Свердловской области Конъюнктурные провалы
Сильные стороны	ТЭК и экспортная ориентация Мировой уровень в производстве удобрений Развитая промышленность Удобное ЭГП Мощные предприятия ВПК Научный потенциал	Привлечение инвестиций на базе сильных сторон вполне возможно	Мощный потенциал Свердловской области и ее большая устойчивость создают меньше рисков и снижают относительную инвестиционную привлекательность Пермской области
Слабые стороны	Неэффективная государственная политика Отсутствие своих холдингообразующих перерабатывающих компаний Отсутствие инфраструктуры и навыков эффективного сбыта продукции Невысокий уровень организации и управления, особенно финансовыми ресурсами	Формируют отток части капитала в соседние регионы, не способствуя реализации возможностей	Ввиду диверсифицированности производства не создают фатально опасных угроз

немногих путей, на котором возможны резкие стратегические прорывы в экономике.

Курс регионального развития необходимо разрабатывать уже сегодня. На уровне областного законодательства должен быть создан бюджет развития, средства из которого не должны перераспределяться на другие нужды. Однако, несмотря на фактическое наличие такого бюджета, в Пермской области нет закона о его формировании, поэтому средства уходят в другие сферы (табл. 5).

6. Тюменская область (без автономных округов)

Абсолютная величина валового регионального продукта, производимого в Тюменской области, превышает 75 млрд руб.

Наибольший удельный вес в структуре ВРП имеют транспорт и связь (23%). Более 90 % грузооборота дает трубопровод-

ный транспорт: на территории области создана одна из самых разветвленных сетей трубопроводов в России. Компании «Сибнефтепровод» и Тюменское управление магистральных газопроводов входят в пятерку крупнейших предприятий области. По уровню развития банковского сектора (20 % ВРП) Тюменская область входит в пятерку передовых регионов России. В области функционируют 28 региональных банков с 83 филиалами, 37 филиалов ино-региональных банков, Западно-Сибирский банк Сбербанка России с 41 отделением⁹.

В промышленности (17 % ВРП) превалирует машиностроение, электроэнергетика, пищевая промышленность, нефтехимия и лесная промышленность. Более 25 % машиностроения ориентировано на выпуск неф-

⁹ См. подробнее: Эксперт-Урал. Региональные приложения; Регионы России. Стат. сб.

тегазового оборудования. Лидерами промышленности являются Тобольский нефтехимический комбинат и ОАО «Запсибгазпром». ОАО «Тюменьэнерго» — крупнейший в России производитель электрической и тепловой энергии, один из основных ее поставщиков в индустриально мощные регионы Урала и Западной Сибири. Тюменский аккумуляторный завод и Тюменский завод медицинского оборудования завоевали около 30 % рынка в своих отраслях. Всероссийским лидером признана текстильная фабрика «Красно».

Сельское хозяйство (10 % ВРП) развивается за счет крупнотоварных производств, снабжающих продовольствием Ямало-Ненецкий и Ханты-Мансийский автономные округа. По производству сельскохозяйственной продукции Тюменская область занимает первое место среди субъектов УрФО.

Тюменская область занимает четвертое место среди субъектов РФ в рейтинге территорий с минимальным экономическим и пятое — среди территорий с минимальным финансовым риском.

Анализируя экономику Тюменской области, необходимо учитывать привязанность машиностроительно-сельскохозяйственного юга области к углеводородным запасам ХМАО и ЯНАО.

Приоритет промышленной политики тюменских властей — восстановление и развитие перерабатывающих отраслей. Основной упор сделан на машиностроение. Главный инструмент привлечения нефтегазовых компаний Севера на машиностроительные предприятия юга — освобождение заказчиков от уплаты налога за пользование недрами на сумму заказов. В результате тюменские машиностроители более чем в два раза увеличили объемы выпуска нефтегазового оборудования.

Вместе с тем руководство области понимает, что ориентация только на нефтегазовую отрасль, подверженную колебаниям мировой конъюнктуры, может привести к негативным последствиям. Поэтому в качестве

кластерных направлений выделены сельское хозяйство, строительная индустрия, общее машиностроение, нефтепереработка, лесная и деревообрабатывающая, медицинская и легкая отрасли промышленности.

По среднему душевому доходу и покупательной способности населения Тюменская область входит в пятерку российских регионов, вдвое превышая среднероссийские показатели. Но чтобы сохранить темпы роста, необходимо создать условия для развития перерабатывающих отраслей, которые нуждаются в колоссальных инвестициях в техническое перевооружение.

Концепция развития Тюменской области предусматривает освоение ее северной части с привлечением ресурсов, в том числе продовольственных, южных территорий. Основным рынком сбыта продукции южных районов по-прежнему остаются ХМАО и ЯНАО.

Серьезный стратегический недостаток транспортной сети Тюменской области сегодня состоит именно в том, что основная часть экономики области зависит от одной железной и одной автомобильной дороги. В случае каких-либо сбоев в работе главных магистралей возникает угроза стабильности обеспечения производственных объектов и населения. Поэтому в перспективе важно развивать и другие транспортные выходы в соседние регионы, в первую очередь на Урал. Сравнительно самостоятельные железнодорожные ветки имеют зоны лесозаготовки и нефтедобычи в районе Нягани и Урая, а также Салехард (табл. 6).

Ханты-Мансийский автономный округ

Экономика ХМАО выстраивается сегодня вокруг одного полюса. В ХМАО добывается 70 % российской нефти, и этот финансовый «поплавок» фактически держит всю страну. Округ обладает одним из самых высоких производственных и финансовых потенциалов. Занимает по объему промышленного производства лидирующую позицию среди регионов России.

Таблица 6

SWOT-матрица по экономике Тюменской области (без автономных округов)

Основные характеристики внутренней среды		Возможности	Угрозы
		Кластерный рост в АПК, строительной промышленности и машиностроения	Провалы из-за конъюнктурных проблем основных контрагентов
Сильные стороны	Разветвленная транспортная сеть Мощная банковская система Мощная электроэнергетика Развитый АПК Низкие экономические и финансовые риски	Работают хорошо при благоприятной конъюнктуре мировых энергетических рынков	Регион беззащитен перед такой угрозой
Слабые стороны	Жесткая привязка к автономным округам Неэффективные коммуникации с основными контрагентами (АО) Слабодиверсифицированное производство	Не мешают реализации возможностей при благоприятной конъюнктуре энергетических рынков	Усугубляют проблемы в периоды неблагоприятной конъюнктуры энергетических рынков

Основу экономики ХМАО составляет эксплуатация месторождений нефти. Доля других отраслей экономики (лесной, деревообрабатывающей, пищевой) — всего 1,2% в общем объеме промышленной продукции региона.

Финансовые проблемы, начавшие проявляться в округе в начале 2002г., уходят своими корнями в начальный период освоения его недр: за открытием и поспешным освоением нефтяных месторождений мировой значимости последовала их неразумная эксплуатация, сжигание попутного газа, загрязнение окружающей среды. Использование трудо- и ресурсоемких технологий повлекло излишнюю концентрацию населения (45% населения проживает всего в трех городах), отставание инфраструктуры жизнеобеспечения. Уже с середины 1980-х гг., когда продуктивность месторождений упала, стали очевидны предстоящие технологический и экологический кризисы, являющиеся следствием кризиса управления развитием территории.

Группу внешних финансово-экономических факторов, влияющих на развитие эко-

номики округа, образуют состояние и перспективы изменения конъюнктуры рынков нефти и газа. Нестабильность этих рынков порождает серьезные проблемы для ХМАО и действующих на его территории компаний.

Отличительная особенность общемировой нефтедобычи — создание эффективной производственной инфраструктуры, технологические обновления, рационализация издержек. Это позволяет нивелировать неблагоприятные тенденции в конъюнктуре рынков. В России сырьевой сектор в последние годы был больше всего занят выстраиванием вертикально-интегрированных компаний. Вопросы формирования конкурентных преимуществ играли второстепенную роль.

Конкурентоспособность нефти и газа в настоящее время снижается в силу причин как объективных (конъюнктурных, горно-геологических), так и субъективных (принципы налогообложения и взаимоотношения с компаниями ТЭКа). Таким образом, на первый план выходит задача диверсификации экономики ХМАО и фор-

мирования на перспективу ее нового базиса.

Начало такому реформированию с точки зрения обеспечения финансовыми ресурсами может дать все тот же нефтегазовый сектор. Но ситуация такова, что вертикально-интегрированные нефтегазовые корпорации постепенно утрачивают интерес к истощающимся ресурсам региона. Это выражается в ослаблении их инвестиционной активности: они уходят в районы, географически более выгодные по отношению к рынкам сбыта за рубежом, а также предпочитают вкладывать деньги в перерабатывающие нефть и газ предприятия. Это не только снижает капиталовложения в добывающий сектор, но и ведет к дальнейшему падению спроса на сырье на внутреннем рынке.

ХМАО не нуждается в высоких темпах роста добычи нефти. Они нужны в большей степени стране для обеспечения энергетической и экономической безопасности. Интенсивное развитие нефтедобычи возможно при повышении конкурентоспособности отрасли за счет сокращения издержек производства. Следовательно, компании будут стараться избавиться от нерентабельных объектов разработки (в ущерб максимально полной выработке запасов), сокращать численность работающих, уменьшать затраты на природоохранные нужды и сокращать социальные расходы.

Электроэнергетика ХМАО имеет значительные избыточные генерирующие мощности. Округ не только снабжает энергией своих потребителей, но и служит одним из основных поставщиков ФОРЭМ. Развитие лесопромышленного комплекса в ХМАО шло в направлении экстенсивного роста заготовок древесины. Удаленность предприятий округа от основных рынков сбыта и железнодорожные тарифы делают производимую в округе лесопroduкцию неконкурентоспособной, что ограничивает экономический потенциал региональной экономики. Поэтому, главной задачей ле-

сопромышленного комплекса округа становится совершенствование структуры производств, внедрение новых технологий, создание предприятий с высокой степенью переработки лесоматериалов (гидролизное, целлюлозно-бумажное, лесохимическое производства).

В связи с истощением запасов полезных ископаемых в Уральском регионе необходимо форсировать развитие горнорудной промышленности, запасы сырья для которой разведаны уже достаточно давно.

Для того чтобы поддерживать нефтедобычу на нынешнем уровне (240–260 млн т), ХМАО необходимо осваивать ежегодно до 5,5 млрд долл. инвестиций. В целом же для развития всего нефтяного кластера необходимо не менее 10 млрд долл. ежегодно. Абсолютно необходим рост производительности труда в ТЭКе, который в то же время приведет к тому, что численность населения округа должна будет сократиться примерно на треть, поскольку новые отрасли промышленности менее трудоемки.

Уже сделаны крупные инвестиции в более чем десяток проектов в лесной, горнодобывающей, пищевой промышленности. На базе промплощадки в Тюмени строится фармацевтический завод. Одновременно финансируются четыре лесоперерабатывающих проекта (Советсклеспром, LVL-Югра, Советский ДОК, Мортка). В Нижневартовске вложены средства в пищевой комбинат. Развивается и суперпроект «Полярный кварц» — разработка технологии переработки кварца. Все это — проявления реальной промышленной политики (табл. 7).

Ямало-Ненецкий автономный округ

Основу экономики ЯНАО составляют запасы углеводородного сырья — газа, нефти и газового конденсата. Округ обеспечивает 54 % первичных энергетических ресурсов страны. На долю ЯНАО приходится свыше 90 % добычи газа и 12 % нефти. Строительство производственных мощно-

Таблица 7

SWOT-матрица по экономике Ханты-Мансийского автономного округа

Основные характеристики внутренней среды		Возможности	Угрозы
		Создание эффективной перерабатывающей инфраструктуры Технологическое обновление (для нивелировки колебаний конъюнктуры) Рационализация издержек (для нивелировки колебаний конъюнктуры)	Колебания мировой конъюнктуры
Сильные стороны	Огромные ресурсы ТЭКа Избыточные мощности электроэнергетики	Работают хорошо при благоприятной конъюнктуре мировых энергетических рынков	Регион беззащитен перед такой угрозой
Слабые стороны	Неразвитая транспортная инфраструктура Моноотраслевая структура экономики Низкая эффективность нефтедобычи Неразвитая социальная инфраструктура Слаборазвитая транспортная инфраструктура	Не мешают реализации возможностей при благоприятной конъюнктуре энергетических рынков	Усугубляют проблемы в периоды неблагоприятной конъюнктуры энергетических рынков

стей по переработке углеводородного сырья — только в перспективе. На территории округа находятся крупные месторождения железных руд, хрома, фосфоритов, баритов, руд цветных и редкоземельных металлов.

Подавляющий удельный вес в экономике ЯНАО имеет газодобывающая отрасль — 61,5 %. Здесь добывается 90 % всего российского газа. Вторая по величине отрасль — нефтедобывающая (32,3 %) ¹⁰. ЯНАО — наиболее перспективный нефтеносный регион России: нефтяные запасы разведаны здесь лишь на четверть, и добыча нефти потенциально может быть увеличена в три раза. Электроэнергетика занимает в структуре экономики округа лишь 3 %. На 80 % потребность в электроэнер-

гии округа закрывают соседние регионы. Поскольку на территории округа разведано достаточно много месторождений разнообразных минеральных ресурсов (помимо нефтегазового комплекса), горнодобывающая промышленность может стать потенциальным лидером экономики округа. Сельское хозяйство региона представлено оленеводством (92,2 % сельхозпродукции), охотой и клеточным звероводством, чем занимается преимущественно коренное население.

ЯНАО — крупнейшая газonosная провинция мира, исходя из чего и выстраивается комплексное конкурентное преимущество региона.

Наиболее крупные месторождения, обеспечивающие более 80 % добычи ямальского газа, эксплуатируются с 1970–1980-х гг. и постепенно истощаются, поскольку выработаны в среднем на 65 %.

¹⁰ См. подробнее: Эксперт-Урал. Региональные приложения; Регионы России. Стат. сб.

В этой связи встает проблема как повышения отдачи эксплуатируемых месторождений, так и разработки и освоения новых. Именно такое требование диктует необходимость наращивания конкурентоспособности региона в условиях изменившейся в последние годы экономической обстановки.

Поскольку масштабная диверсификация экономики округа является нереальной перспективой, долгосрочные перспективы экономики региона связаны с освоением месторождений полуострова Ямал.

Однако серьезный урон экономике ЯНАО может нанести подписанное российским правительством соглашение о поставках в страну туркменского газа. Логично, что реализация туркменского проекта означает задержку ямальского. По первоначальному проекту первая подача газа с вновь освоенных месторождений Ямала была запланирована на 2007 г. Чтобы уложиться в эти сроки, в 2003 г. должно было начаться активное освоение полуострова. Однако этого не произошло и когда произойдет не известно в принципе. Таким образом, туркменский, а не ямальский газ восполнит тот прогнозируемый дефицит, который ввиду технологических изменений уже начинает складываться на газовом рынке.

Комплексная программа освоения ямало-ненецких недр требует инвестиций в размере до 100 млрд долл. Ни одна крупная компания, даже такого масштаба, как Газпром, не в состоянии аккумулировать такие средства, поэтому требуется привлечение в проект государственных источников финансирования. Но государство, как уже отмечалось выше, имеет несколько иную точку зрения на проблему обеспечения страны газом.

Для диверсификации промышленного комплекса округа региональное правительство постепенно реализует несколько масштабных проектов строительства перерабатывающих производств в районах

падающей добычи с тем, чтобы сохранить экономику региона. Только на территории ЯНАО ежегодно сжигается 5 млрд кубометров попутного нефтяного газа. По всей стране сгорает около 50 млрд кубометров (т. е. десятая часть того, что добывает Газпром). По реализуемым проектам предполагается производство на основе попутного газа продуктов с максимальной добавленной стоимостью — нефтепродуктов (для нужд самого округа и для других регионов) и на создание сырьевой базы для химической промышленности.

В первую очередь речь идет о Новорурейском газохимическом комплексе (НГХК), к строительству которого Газпром приступил более десяти лет назад.

Конкретным проявлением региональной промышленной политики служит следующий факт: в августе 2003 г. появилась Ямальская железнодорожная компания — совместный проект администрации автономного округа, МПС и Газпрома. Этот шаг серьезно корректирует отсталость транспортной инфраструктуры ЯНАО. Именно регрессивное состояние транспортной, и в первую очередь железнодорожной, инфраструктуры в ЯНАО во многом тормозит комплексное освоение ямальских территорий. Морская навигация в регионе длится всего четыре месяца, кроме того, без дорогостоящего ледокольного флота обойтись невозможно. Из-за проблем с транспортировкой идея строительства завода по сжижению газа не сдвинется с места. С интенсификацией же добычи и транспортировки углеводородов единственная однопутная железнодорожная ветка «Тюмень — Сургут — Коротчаево», которая связывает тюменский север и юг области, рискует превратиться в сплошную пробку.

Следующий этап деятельности Ямальской железнодорожной компании — доведение железнодорожной линии от Нового Уренгоя до Надыма. Требуется модернизация и железнодорожная ветка «Новый Уренгой — Ямбург», также эксплуатируемая по заказу Газпрома.

ЯНАО входит в число субъектов Федерации, где социально-экономическую ситуацию принято считать благополучной и стабильной. Фактический монополист в области добычи газа ЯНАО входит в тройку самых богатых регионов России, обеспечивает значительную часть экспортных поступлений страны и занимает доминирующее положение в поставках газа на внутренний рынок. Именно ЯНАО в настоящий момент и формирует конкурентоспособность экономики всей страны.

Вместе с тем импульсы социально-экономического развития, заложенные в период освоения, во многом исчерпали свой потенциал. Зависимость от конъюнктуры мировых сырьевых рынков и ухудшающихся условий ее добычи, с одной стороны, и фискальной политики государства — с другой, требует новых решений. На разработанных месторождениях кончается «легкий» сеноманский газ. Выход на новые месторождения с идентичными условиями добычи требует инвестиций, сопоставимых с бюджетом страны. Переход от фактически экстенсивной модели развития газовой отрасли к современным интенсивным методам добычи невозможен без внедрения новых промышленных и управленческих технологий.

Серьезные проблемы накопились и в социальной сфере, что напрямую влияет на потенциал экономического роста. Основная часть инвестиций, полученных округом, направлена на развитие и технологическую модернизацию топливной промышленности (69%) и транспорта (23%). При этом 22% всех направляемых на развитие экономики округа средств составляет собственная прибыль предприятий, что свидетельствует об уверенности компаний в среднесрочной перспективе.

Потенциальный экономический эффект освоения только перспективных и прогнозных газовых ресурсов округа оценивается более чем в 700 млрд долл. По суммарному экономическому эффекту освоения ресурсов углеводородов потенциал ЯНАО в

3,5 раза выше, чем у занимающего второе место в России ХМАО. Из 22 имеющихся в России уникальных по объему запасов газовых месторождений в ЯНАО сосредоточены 18.

Конъюнктура на мировых рынках благоприятствует газовикам. Предполагается, что потребности Европы в газе будут увеличиваться ежегодно на 3%. Условия добычи в Северном море ухудшаются, сказывается ограниченность запасов, высокая себестоимость добычи, ужесточение экологических требований. США, производящие 24% и потребляющие 28% природного газа в мире, обладают лишь 3% мировых запасов и уже в ближайшие годы могут превратиться в крупнейшего импортера сжиженного природного газа. Острый дефицит существует в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Таким образом, внешние факторы для газодобывающей отрасли в целом благоприятны.

Наиболее актуальная задача, впрочем, как и для нефтяников, — повышение эффективности добычи.

Составление общей SWOT-матрицы по экономике Урала в целом представляется нецелесообразным, поскольку интегрированные в систему национальной и тем более международной экономики регионы Урала не объединены в единый хозяйственно-экономический комплекс, не имеют общей финансовой системы и взаимодействуют на уровне межотраслевых и деловых связей (табл. 8).

Заключение

Проведенный в предыдущих разделах оценочный анализ позволяет сделать некоторые выводы о конкурентоспособности экономики Уральского региона в целом. Вместе с тем необходимо помнить о тезисе, сформулированном ранее, который отрицает наличие тесно интегрированного хозяйственного механизма в регионе. Са-

Таблица 8

SWOT-матрица по экономике Ямало-Ненецкого автономного округа

Основные характеристики внутренней среды		Возможности	Угрозы
		Создание транспортной и социальной инфраструктуры (на деньги газовиков) Освоение новых месторождений	Вероломная политика государства Конъюнктурные провалы
Сильные стороны	Крупнейшая газonosная провинция в мире	Работают хорошо при благоприятной конъюнктуре мировых энергетических рынков	Регион беззащитен перед такой угрозой
Слабые стороны	Моноотраслевая, недиверсифицированная структура производства: – неразвитая транспортная инфраструктура; – неразвитая социальная инфраструктура	Не мешают реализации возможностей при благоприятной конъюнктуре энергетических рынков	Усугубляют проблемы в периоды неблагоприятной конъюнктуры энергетических рынков

ми по себе деловые связи, характерные для любого рыночного механизма, системы не создают, являясь по сути своей лишь ее обеспечивающими инфраструктурными элементами. Соперничество, вызванное географическими особенностями ведущих промышленных областей Урала, не позволяет сформировать здесь целостный хозяйственный механизм. Опять же, такое соперничество стимулирует наращивание конкурентных преимуществ отдельно взятых регионов, что в итоге дает мощный позитивный эффект экономике.

Анализ показал, что основные проблемы в системе конкурентных преимуществ экономики регионов Урала возникают в нескольких плоскостях:

- слабый менеджмент (что не позволяет реализовать потенциал накопленных экономикой региона конкурентных преимуществ);
- зависимость большинства (в том числе и «локомотивных») регионов от колебаний конъюнктуры мировых сырьевых рынков (это создает импульсивность прежде всего инновационного и инвестиционного

процессов, что серьезно замедляет общий темп роста региональной экономики);

- технологическая отсталость, порождающая необходимость больших инвестиционных расходов (этот фактор создает неизбежный гандикап, играющий в пользу регионов, обладающих более совершенным оборудованием и технологиями по его применению).

Вместе с тем обозначаются и определенные сильные стороны уральской экономики. К таковым, в частности, относятся:

- наличие мощнейшей диверсифицированной промышленной базы (это позволяет сглаживать неизбежные колебания деловой и ценовой активности, которым подвержены большинство функционирующих рынков и придает экономике региона стабильность, когда эти рынки движутся в противофазе друг другу);
- наличие развернутого сырьевого комплекса, что в совокупности со значительным по численности и платежеспособным в силу развитой экономической инфраструктуры населением, позволяет уже в преде-

лах региона замыкать циклы «производство-потребление» по большому числу ассортиментных групп выпускаемых региональными компаниями товаров (это дает экономике региона огромные преимущества перед большинством других регионов страны, развитие которых не может опираться на реализацию внутреннего потенциала и зависит от соседних территорий);

- наличие экспортоориентированных отраслей, выпускающих продукцию, конкурентоспособную на внешних рынках (что позволяет получить не финансовый, но реальный канал поступления в регион валютных средств);

- исключительно благоприятное экономико-географическое положение (которое формирует бесспорные преимущества в транспортном обеспечении экономической деятельности региона, а также создает благоприятные условия не только для отслеживания, но и для установления контроля за транспортировкой грузов из европейской в азиатскую часть страны и обратно).

Однако в большинстве случаев эти преимущества используются для внутрирегиональной борьбы, нацеленной на реализацию тактических целей отдельных компаний или холдингов. При этом распыление финансовой и управленческой активности не позволяет объединить общие усилия

для формирования стратегических преимуществ экономики региона.

Литература

1. Гринберг А. Б. Моделирование пространственного развития национальной и мировой экономики: эволюция подходов//Регион: экономика и социология. 2007. № 1.
2. Зверев В. С., Лавровский Б. Л., Суслов В. И., Унтура Г. А. Качество экономического роста и региональное развитие//Регион: экономика и социология. 2006. № 1.
3. Конкурентоспособность регионов России. М.: Канон, 2007.
4. Калужнова Н. Я. Конкурентоспособность регионов в условиях глобализации. М.: Теис, 2004.
5. Минакир П. А. Экономическая интеграция: региональный аспект//Регион: экономика и социология. 2004. № 1.
6. Михеева Н. Н. Региональные пропорции экономического роста в России//Регион: экономика и социология. 2008. № 2.
7. Постникова Е. А., Шульцин Е. А. Особенности сбалансированности российских регионов//Регион: экономика и социология. 2007. № 2.
8. Суспицын С. А. Итоги экономики регионов в 2006 г. и перспективы развития//Регион: экономика и социология. 2007. № 2.
9. Шорохов В. П., Колькин Д. Н. Оценка конкурентоспособности региона//Маркетинг в России и за рубежом. 2001. № 4.
10. Шеховцева Л. С. Конкурентоспособность региона: факторы и метод создания//Маркетинг в России и за рубежом. 2001. № 4.

Статья поступила в редакцию 20.04.2008

K. Yurchenko, PhD (Econ.), Deputy Dean in Charge of Research, Faculty of Economics, the Urals State University, Yekaterinburg

COMPETITIVE POSITION THE URALS AREA REGIONS OCCUPY IN THE GLOBAL ECONOMY: THE STATUS QUO AND THE DEVELOPMENT TRENDS

The author tried to answer the question of what position the Urals area regions occupy in today's political and economic environment. The author identifies and analyzes the processes that make the regional economy competitive; he assesses the regional development scenarios and the development scenarios' potential consequences and the consequences of the economic development strategies' use. The author also examines the economic ties linking the Urals area regions and the region Republics; he examines the issue of whether the territories are naturally linked to each other or whether the whole area is an «artificial» territory. Besides, the author examines such issues as, for instance, the Urals Area position on the Russian political map and in the Russian economy. The research findings the author presents here help form a better regional economic policy whose main task is to develop the regional economy efficiently and make it competitive.

УДК 338.23:336

Коломак Е. А., д. э. н., доцент, заведующая сектором Межрегиональных народнохозяйственных проблем, Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, г. Новосибирск

СУБФЕДЕРАЛЬНАЯ БЮДЖЕТНАЯ ПОЛИТИКА В РОССИИ: ПОЧЕМУ НАБЛЮДАЕТСЯ ДИВЕРГЕНЦИЯ

Сохранение и развитие динамики роста требует сбалансированности развития и усиления интегрированности внутреннего экономического пространства страны, что невозможно в условиях сохранения высоких различий между территориями. В связи с этим сближение фискальных региональных параметров является одним из существенных факторов снижения межрегиональных диспропорций и сбалансированности макроэкономического развития в стране. В текущую политическую повестку выдвинуты вопросы стратегического планирования. Выработка концепции регионального развития должна опираться на глубокий и объективный анализ результатов предыдущих политических решений. В статье представляется исследование последствий усиления вертикального направления в бюджетной политике в России.

Постановка проблемы и гипотезы анализа

Проблема недопустимо больших и увеличивающихся межрегиональных различий находилась в фокусе политических дискуссий в России в начале переходного периода, когда региональная поляризация в сочетании с глубоким трансформационным спадом и слабыми позициями федерального центра привела к развитию регионального сепаратизма. Изменение экономической динамики, общая макроэкономическая стабилизация в стране и усиление позиций центральной власти смягчили политический аспект данной проблемы. Однако экономическая сторона проблемы сохра-

нила свою остроту: неравенство регионов страны не сокращалось (табл. 1).

Другой наблюдаемой тенденцией в России было усиление и расширение вертикального государственного регулирования, которое сопровождалось концентрацией финансовых ресурсов на федеральном уровне за счет их сокращения на региональном (табл. 2). При этом шло совершенствование системы межбюджетных перераспределений, призванной выравнивать неравенство в бюджетной обеспеченности населения различных территорий, связанное в первую очередь с ключевыми характеристиками качества жизни.

Кроме этого, на протяжении последнего десятилетия в стране шла централизация

Таблица 1

Коэффициент вариации валового регионального продукта (ВРП) на душу населения

1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
0,48	0,55	0,54	0,54	0,55	0,60	0,63	0,64	0,70	0,63	0,67

Таблица 2

Доля субъектов Федерации в консолидированных бюджетных доходах

1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
47,4	54,1	58,6	50,9	53,4	55,8	55,9	51,8	48,5	45,3	42,6	42,7	41,2	35,0	35,7

инструментов экономической политики и наблюдалась отчетливая линия к ограничению полномочий субфедерального уровня власти. Одним из естественных выводов могло бы быть предположение, что проводимая политика должна привести к более однородным бюджетным характеристикам в регионах страны. Однако по динамике дисперсии как субфедеральных бюджетных доходов и расходов в целом, так и крупных доходных и расходных категорий (табл. 3) нельзя сделать вывод о сближении субфедеральных бюджетных параметров в стране.

Для оценки изменения межрегиональной дифференциации в России по бюджетным характеристикам и вывода о развитии процессов дивергенции или конвергенции в субфедеральной бюджетной политике требуется более глубокий анализ.

Данные, представленные в таблицах о дисперсии показателей экономического развития, неоднородности бюджетных характеристик, а также о распределении фи-

нансовых ресурсов между уровнями власти, позволяют сформулировать ряд гипотез анализа, которые будут подвергаться тестированию.

Гипотеза 1. В условиях большой региональной неоднородности проводимая политика централизации инструментов управления региональным развитием является неэффективной и не снижает межрегионального неравенства. Конвергенция характеристик субфедеральной бюджетной политики отсутствует.

Гипотеза 2. Значительная региональная неоднородность в России является фактором, препятствующим унификации бюджетных параметров территорий, в стране отсутствует тенденция к единой стратегии фискальной субфедеральной политики.

Гипотеза 3. Большие межрегиональные различия определяют различные стратегии бюджетной субфедеральной политики.

Гипотеза 4. Наряду с динамикой экономического развития территории, ее демографи-

Таблица 3

Коэффициенты вариации бюджетных характеристик на душу населения

Год	Общие бюджетные доходы	Налоговые бюджетные доходы	Общие бюджетные расходы	Расходы на инфраструктуру	Расходы на ЖКХ	Расходы на социальную сферу
1995	0,78	-	0,95	-	-	-
1996	1,09	0,52	1,06	0,53	1,11	0,82
1997	0,97	0,54	0,90	0,60	0,99	0,79
1998	0,74	0,49	1,31	0,60	0,80	0,76
1999	0,99	0,53	1,02	0,66	0,88	0,75
2000	0,93	0,76	1,08	1,81	0,81	0,73
2001	1,12	0,89	0,90	2,10	1,01	0,90
2002	1,47	1,05	0,80	0,75	2,06	1,03
2003	1,43	1,14	0,68	0,91	3,43	1,08
2004	2,22	2,47	0,52	1,54	3,53	1,06
2005	1,47	1,47	0,62	1,87	3,60	1,12
2006	0,89	0,51	1,09	2,01	3,84	1,39

ческой и социальной структурой, важным фактором, определяющим параметры фискальной политики субфедерального уровня, являются взаимные межрегиональные эффекты. Политика субъектов Федерации оказывается территориально обусловленной.

Методология исследования

Обзор теоретических положений и подходов

Дивергенция и конвергенция как процессы долгосрочного роста получили значительное внимание в академической литературе. Существует две концепции конвергенции (Barro, Sala-i-Martin, 2004): σ -конвергенция наблюдается, когда дисперсия индикаторов развития имеет тенденцию к сокращению, β -конвергенция имеет место, когда менее развитые территории имеют более высокие темпы экономического роста, чем более развитые территории, в результате в долгосрочной перспективе происходит выравнивание уровней экономического развития территорий. Эти две концепции взаимосвязаны, но не эквивалентны. Показано (Sala-i-Martin, 1996), что β -конвергенция является необходимым условием для σ -конвергенции, но не является достаточным условием, β -конвергенция предполагает существование тенденции к сокращению неравенства, но случайные шоки могут исказить тенденцию и даже привести к временному увеличению различий. В рамках β -конвергенции выделяются *безусловная* и *условная* конвергенции. Безусловная β -конвергенция (Barro, Sala-i-Martin, 2004) подразумевает, что все регионы стремятся к единой траектории пропорционального роста. Из этого предположения вытекает, что регионы имеют однородную структуру экономики, различия в уровнях развития являются временными и объясняются исключительно разными начальными уровнями дохода. В условиях существенных экономических, институциональных и гео-

графических различий между регионами такое предположение является нереалистичным. Условная β -конвергенция предполагает, что различные регионы имеют различные траектории пропорционального роста, которые определяются специфическими региональными факторами развития. Существует большое количество исследований, посвященных оценкам темпов β -конвергенции или дивергенции доходов: различных стран (Pritchett 1997; Hoover, Perez, 2004), провинций Канады (DeJuan, Tomljanovich, 2005), штатов США (Barro, Sala-i-Martin, 2004; Carlino, Mills, 1996; Webber, White, Allen, 2005) и крупных территориальных объединений (Miller, Gene, 2005).

Подход к изучению конвергенции и дивергенции региональной или местной бюджетной политики основан на непосредственном приложении традиционного анализа конвергенции доходов. В основе лежит предположение модели Солоу, что темп роста налоговых доходов и государственных расходов равен темпу роста общего дохода, т.е. считается, что ставка налога является одинаковой и неизменной на протяжении рассматриваемого периода. В результате факт конвергенции общих доходов территорий является основанием для гипотезы о конвергенции их бюджетных параметров. Скулли (Scully, 1991) осуществил эмпирическое тестирование данного предположения и получил вывод, что пространственная конвергенция налоговых доходов штатов имеет те же темпы, что и конвергенция общего экономического развития. Аннала (Annala, 2003) проверял конвергенцию нескольких расходных и доходных характеристик фискальной политики штатов и пришел к заключению, что штаты, которые первоначально имели низкую бюджетную обеспеченность, демонстрируют более высокие темпы ее роста по сравнению со штатами с высокими бюджетными доходами. Это привело автора к заключению о процессе конвергенции параметров фискальной политики в США.

Миграция, технологические эффекты, торговые связи и политика общественно-го сектора могут связывать экономики регионов, несмотря на политические границы между территориями. Проблема возможных межрегиональных взаимных влияний обсуждается в литературе по экономике развития. Игнорирование возможных пространственных взаимодействий при проведении эмпирического оценивания приводит к некорректным выводам в отношении величины и значимости влияния изучаемых факторов. Пространственные модели условной β -конвергенции учитывают пространственные внешние эффекты (Fingleton 2003). В этих моделях, помимо гипотезы условной конвергенции, проверяются две основные пространственные гипотезы: о пространственной кластеризации темпов роста с помощью эндогенного пространственного лага темпов роста и о пространственной кластеризации темпов роста с помощью экзогенного пространственного лага начальных значений дохода. Ряд авторов (Moreno, Trehan, 1997; Rey, Montouri, 1999; Conley, Ligon, 2002; Le Gallo, 2004), используя технику пространственной эконометрики в моделях конвергенции, обнаружили, что темпы развития экономик зависят от темпов роста соседних территорий. Распространение этого подхода на исследование процессов конвергенции бюджетной политики в США (Coughlin, Garrett, Hernandez-Murillo, 2007) показало, что по большинству параметров наблюдалось сближение, причем бюджетные расходы были более близкими в штатах со схожими экономическими и демографическими характеристиками, а бюджетные доходы определялись, в том числе, динамикой развития в соседних штатах.

Эмпирические модели

Базовой является модель безусловной β -конвергенции. Важным предположением этой модели является то, что в долгосрочной перспективе регионы должны прихо-

дить к единой для всех траектории пропорционального роста:

$$y = \alpha + \beta Y_0 + \varepsilon,$$

где y — это логарифм средних темпов роста за период:

$$y = [\ln Y - \ln Y_0]/T,$$

где T — количество лет. Расчеты проводятся для каждой переменной фискальной политики. Темп конвергенции (дивергенции) определяется знаком и значением коэффициента β . Если $\beta < 0$, то по рассматриваемой переменной наблюдается конвергенция; если $\beta > 0$, то имеет место дивергенция.

В модели условной β -конвергенции делается предположение о различных устойчивых траекториях роста для разных регионов, что является более реалистичным в условиях существенных различий между территориями:

$$y = \alpha + \beta Y_0 + Z\varphi + \varepsilon \dots \varepsilon \sim N(0, \sigma^2 I),$$

где Z — матрица специфических факторов развития, которые контролируют региональные различия в уровнях равновесных состояний.

Как отмечалось, наличие пространственных зависимостей может приводить к смещенным и неэффективным оценкам при использовании стандартных регрессий. Модели пространственной эконометрики (Anselin, 1988) допускают пространственные корреляции, как в зависимых переменных, так и в ошибках. Модель пространственного лага минимально условной конвергенции тестирует значимость пространственных внешних эффектов, вызванных темпами роста соседних регионов и пространственную кластеризацию темпов роста:

$$y = \alpha + \beta Y_0 + \rho W y + \varepsilon \dots \varepsilon \sim N(0, \sigma^2 I),$$

где W — матрица пространственных весов и $\rho W y$ является компонентой, отражающей пространственный лаг.

Модель условной конвергенции с пространственной ошибкой предполагает, что пространственные внешние эффекты объясняются ненаблюдаемой пространственной гетерогенностью в структуре ошибки и общей реакцией на макроэкономические шоки, которая пространственно коррелирована.

$$y = \alpha + \beta Y_0 + Z\varphi + u$$

$$u = \lambda Wu + \varepsilon \dots \varepsilon \sim N(0, \sigma^2 I).$$

Несложные преобразования модели пространственной ошибки приводят к пространственной модели условной конвергенции Дарбина:

$$y = (1 - \lambda W)\alpha + \beta Y_0 + Z\varphi + \gamma WY_0 + \lambda Wu + \varepsilon \dots$$

$$\dots \varepsilon \sim N(0, \sigma^2 I).$$

Данная модель имеет следующую интерпретацию: региональное развитие зависит от темпов роста соседних регионов (через эндогенный пространственный лаг) и от начального значения исследуемого признака (через экзогенный пространственный лаг). Таким образом, в модели тестируются две основные пространственные гипотезы: регионы, демонстрирующие более высокие темпы роста, находятся (в понимании соседства, заданного матрицей пространственных весов) в окружении 1) быстро растущих регионов (вследствие эндогенного лага) и 2) богатых регионов (вследствие экзогенного лага).

Важную роль в анализе играет матрица пространственных весов (W). Элементы матрицы, как правило, отражают расстояние между объектами наблюдения. Наиболее распространенный тип матрицы весов — это бинарная матрица, отражающая соседство, где элемент w_{ij} равен единице, если объекты i и j ($i \neq j$) имеют общую границу, и равен 0 в противном случае. Такая спецификация предполагает, что соседние регионы оказывают одинаковое влияние и что пространственные связи за пределами общих границ отсутствуют.

Другой подход к определению w_{ij} следующий:

$$w_{ij}(q) = \begin{cases} 0 & \text{если } i = j \\ 1/d_{ij}^q & \text{если } d_{ij} \leq D(q) \\ 0 & \text{если } d_{ij} > D(q) \end{cases}$$

где d_{ij} — расстояние между региональными центрами, $D(q)$ — квантили расстояний ($q = 1, 2, 3, 4$), обычно $q = 2$. Элементы такой матрицы пространственных весов являются аналогами коэффициентов гравитации. В работе проводились оценки для разных вариантов матрицы пространственных весов, но качественные выводы совпали.

Информация

В анализе используются данные по 79 регионам России за период 1995–2006 гг. Субфедеральные фискальные характеристики включают информацию о результатах реализации бюджетной политики субфедерального уровня, которая представлена в отчетах Федерального казначейства РФ (для последних лет) и Министерства финансов РФ (для начала рассматриваемого периода). Переменные, отражающие региональную специфику, включают валовой региональный продукт, социальную и демографическую структуру. Источником информации для контролирующих переменных является статистический ежегодник «Регионы России». Анализируемые переменные и соответствующие источники информации приводятся в табл. 4.

Результаты оценок и выводы

Последовательность эмпирических оценок определена структурой гипотез проекта. Для подтверждения гипотезы 1 необходимо осуществить тестирование σ -конвергенции. Для тестирования гипотезы 2 оценивается модель безусловной β -конвергенции, тестирование гипотезы 3 опирается на оценки модели условной β -кон-

Таблица 4

Переменные

Переменные	Источник информации
Общие доходы субфедеральных бюджетов	Данные Министерства финансов РФ, отчет Федерального казначейства РФ
Общие налоговые доходы	Данные Министерства финансов РФ, отчет Федерального казначейства РФ
Общие расходы субфедеральных бюджетов	Данные Министерства финансов РФ, отчет Федерального казначейства РФ
Расходы на инфраструктуру	Данные Министерства финансов РФ, отчет Федерального казначейства РФ
Расходы на социальную сферу	Данные Министерства финансов РФ, отчет Федерального казначейства РФ
Валовый региональный продукт Густота дорог, число предприятий связи Жилищный фонд, доля компенсации населением затрат на ЖКХ, доля убыточных предприятий ЖКХ Мощность медицинских учреждений, получатели социальной помощи, охват детей ДУ, учащиеся различных категорий	Статистический ежегодник «Регионы России»

вергенции. Гипотеза 4 требует оценок модели пространственного лага и модели пространственной ошибки.

Наличие σ -конвергенции предполагает сокращение дисперсии исследуемого признака. На рис. 1 и 2 представлена динамика коэффициентов вариации бюджетных доходов и расходов. Дисперсия общих бюджетных доходов на душу населения в регионах России, как и дисперсия налоговых доходов, росла до 2004 г., но существенно снизились в 2005–2006 гг. В целом, за рассматриваемый период нельзя сказать о присутствии σ -конвергенции, но также трудно утверждать, что наблюдалась устойчивая дивергенция доходных параметров субфедеральных бюджетов. В отношении большинства расходных характеристик можно сделать такой же вывод, исключение составляют расходы на ЖКХ, разброс по которым существенно увеличился в 2003 г. и продолжал расти в последующий период. Таким образом, гипотеза об отсутствии конвергенции характеристик субфедеральной бюджетной политики подтверждается.

Тестирование гипотез 2–4 опиралось на оценки моделей β -конвергенции. Результаты оценивания интересующих параметров приведены в табл. 5, 6. Для значимых связей указывается направление зависимости (отрицательное или положительное), для статистически незначимых зависимостей делается соответствующий комментарий, связи, которые не присутствуют в моделях, выделяются серым цветом.

Оценки моделей β -конвергенции, проведенные для переменных бюджетных доходов, подтвердили предположения гипотезы 2 об отсутствии тенденции к единым стандартам бюджетной обеспеченности, модели безусловной конвергенции не дали значимых оценок коэффициента конвергенции β . При этом модели условной конвергенции показали статистически значимые результаты для этого коэффициента, подтвердив предположение гипотезы 3 о различных равновесных бюджетных стратегиях, которые определяются специфическими региональными факторами. Оценки для налоговых доходов, составляю-

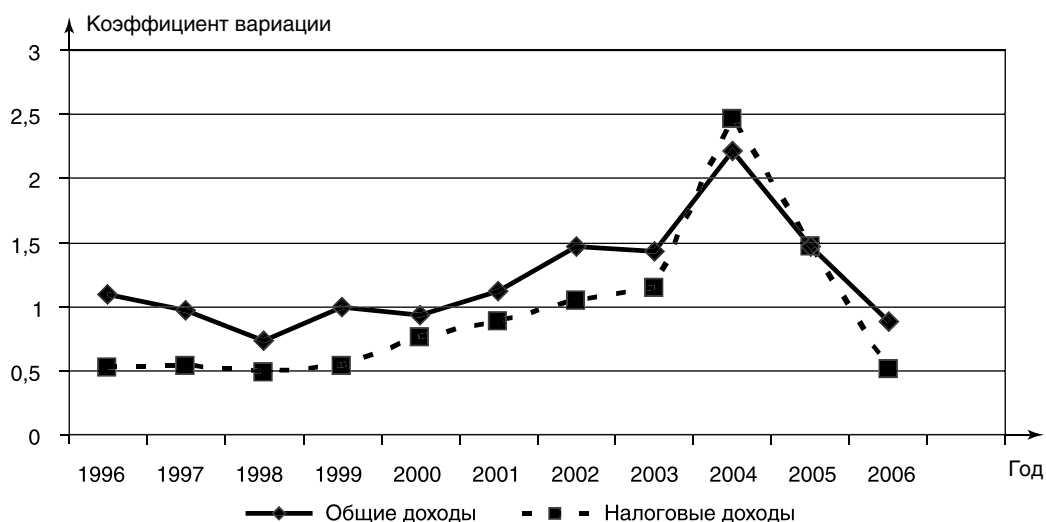


Рис. 1. Коэффициент вариации бюджетных доходов

щих основную часть собственных доходов и связанных с экономической деятельностью на территории, показали наличие положительных внешних межрегиональных эффектов, что является аргументом в пользу гипотезы 4. Экономическая активность соседних территорий и высокая эффективная налоговая ставка создают условия для роста налоговых доходов соседних регионов. Незначимость внешних эффектов для всех бюджетных доходов можно объяснить искажениями, которые дают безвозмездные перечисления.

Оценки, полученные для характеристик бюджетных расходов, оказались не такими однозначными, как для доходных параметров. Гипотеза 1 подтверждена для расходов в целом и для социальных расходов, по затратам на инфраструктуру и ЖКХ выделена тенденция к унификации. Однако и по этим направлениям расходов более значимые результаты получены для моделей условной конвергенции при доминировании влияния региональных факторов. Положительные внешние межрегиональные эффекты генерируют только социальные расходы, расхо-

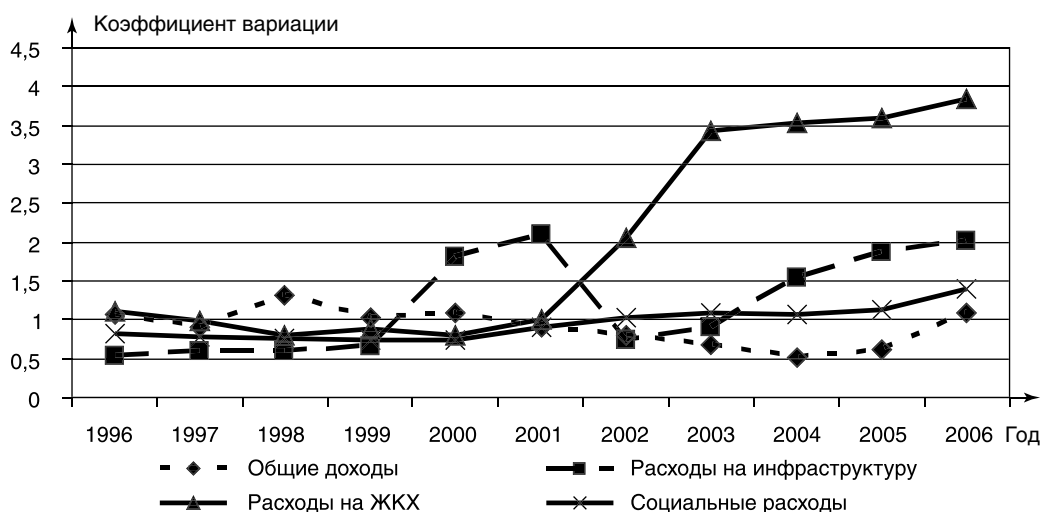


Рис. 2. Коэффициент вариации бюджетных расходов

Таблица 5

Результаты оценивания моделей β -конвергенции для бюджетных доходов

Тип модели	Бюджетные доходы в целом		Налоговые доходы	
	β	λ или ρ	β	λ или λ
Модель безусловной конвергенции	Не значим		Не значим	
Модель условной конвергенции	-		-	
Модель минимально условной конвергенции	Не значим	Не значим	Не значим	+
Модель условной конвергенции с пространственными эффектами	-	Не значим	-	+

ды в целом и расходы на ЖКХ создают отрицательные экстерналии, т.е. увеличение бюджетных расходов регионов позволяет соседям сокращать затраты на соответствующие статьи. Очевидно из-за немобильности эффектов инфраструктуры пространственные лаги и пространственные ошибки оказались незначимыми в моделях для этой категории расходов.

Таким образом, на основе полученных результатов можно сделать следующие выводы.

1. Динамика дисперсии по характеристикам субфедеральной бюджетной политики свидетельствует об отсутствии σ -конвергенции.

2. Оценки моделей безусловной β -конвергенции не дают статистически значимых оценок коэффициента конвергенции для бюджетных доходов и расходов в целом, а также для расходов социального характера. Нельзя сделать вывод о наличии единой равновесной стратегии в отношении этих показателей на субфедеральном уровне. Но расчеты показывают наличие тенденции к сходимости бюджетных нормативов в расходах на инфраструктуру и ЖКХ.

3. Для всех анализируемых бюджетных параметров подтверждаются гипотезы моделей условной конвергенции. Выравнивания бюджетных параметров не происходит, регионы имеют различные тренды в фискальной политике. Значимыми факторами

Таблица 6

Результаты оценивания моделей β -конвергенции для бюджетных расходов

Тип модели	Бюджетные расходы в целом		Расходы на инфраструктуру		Социальные расходы		Расходы на ЖКХ	
	β	λ или ρ	β	λ или ρ	β	λ или ρ	β	λ или ρ
Модель безусловной конвергенции	Не значим		-		Не значим		-	
Модель условной конвергенции	-		-		-		-	
Модель минимально условной конвергенции	Не значим	-	-	Не значим	Не значим	+	-	-
Модель условной конвергенции с пространственными эффектами	-	-	-	Не значим	-	+	-	-

фискальной политики являются региональные факторы: уровень экономического развития территории, производственная и социальная инфраструктура, темпы реформ в коммунальном секторе.

4. Пространственные лаги и ошибки оказываются значимыми, регионы имеют пространственно обусловленные параметры бюджетной политики.

Литература

1. Annala, C. N. 2003. Have state and local fiscal policies become more alike? Evidence of beta convergence among fiscal policy variables. *Public Finance Review* 31 (2): 144–165.
2. Anselin, L. 1988. *Spatial econometrics: Methods and models*. Dordrecht, the Netherlands: Kluwer Academic Publishers.
3. Barro, R. J. and X. Sala-i-Martin. 2004. *Economic Growth*, MIT Press.
4. Carlino, G. and L. Mills. 1996. Convergence and the U. S. states: A time-series analysis. *Journal of Regional Science* 36 (4): 597–616.
5. Conley, T. G. and E. Ligon. 2002. Economic distance and cross-country spillovers. *Journal of Economic Growth* 7 (2): 157–187.
6. Coughlin C., T. A. Garrett, and R. Hernandez-Murillo. 2007. Spatial dependence in models of state fiscal policy convergence. *Public Finance Review* 35 (3): 361–384.
7. DeJuan, J. and M. Tomljanovich. 2005. Income convergence across Canadian provinces in the 20th century: Almost but not quite there. *The Annals of Regional Science* 39 (3): 567–592.
8. Fingleton B. 2003. *European Regional Growth*, Springer, Berlin.
9. Hoover K. D. and S. J. Perez. 2004. Truth and robustness in cross-country growth regressions. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics* 66 (5): 765–798.
10. Le Gallo, J. 2004. Space-time analysis of GDP disparities among European regions: A Markov chains approach. *International Regional Science Review* 27 (2): 138–163.
11. Miller, J. and I. Gene. 2005. Alternative regional specifications and convergence of U. S. regional growth rates. *The Annals of Regional Science* 39 (2): 241–252.
12. Moreno, R. and B. Trehan. 1997. Location and the growth of nations. *Journal of Economic Growth* 2 (4): 399–418.
13. Pritchett, L. 1997. Divergence, big time. *Journal of Economic Perspectives* 11 (3): 3–17.
14. Rey, S. J. and B. D. Montouri. 1999. U. S. regional income convergence: A spatial econometric perspective. *Regional Studies* 33 (2): 143–156.
15. Scully, G. W. 1991. The convergence of fiscal regimes and the decline of the Tiebout effect. *Public Choice* 72 (1): 51–59.
16. Sala-i-Martin X. 1996. Regional cohesion: Evidence and theories of regional growth and convergence. *European Economic Review* 40 1325–1352.
17. Sala-i-Martin X. 1996. The classical approach to convergence analysis. *The Economic Journal* 106, 1019–1036.
18. Webber, D. J., P. White, and D. O. Allen. 2005. Income convergence across U. S. states: An analysis using measures of concordance and discordance. *Journal of Regional Science* 45 (3): 565–589.

Статья поступила в редакцию 25.04.2008

E. Kolomak, Doctor of Economics, Associate Professor, Deputy Head, Interregional Economic Issues Directorate, Institute for Economics and Mass Goods Production, Siberian Division, Russian Academy of Sciences, Novosibirsk

RUSSIAN SUB-FEDERAL BUDGET POLICIES: WHY DO WE OBSERVE THE DIVERGENCE HERE?

It is necessary to keep the balance in different regions' economic development and integrate the territories into the single national economic policy implemented within the Russian territory in order to maintain the sustainable development trend. It is impossible to fulfill the task unless the interregional economic development gap is bridged. The harmonization of the different regions' taxation and financial profiles is one of the key factors that could bridge the interregional economic development gap and establish a balance in the national macroeconomic development. The strategic planning issues are on the currently operating policy-makers' agenda. The regional development concept should be based on the deep objective analysis of the consequences the policy makers' decisions used to lead to. The article author presents the findings of the research into the growing 'vertical orientation' trend the Russian national budget policy has got now.

УДК 338.22

Романова О. А., д. э. н., профессор, заведующая отделом промышленной политики и экономической безопасности Института экономики УрО РАН, г. Екатеринбург

СОВРЕМЕННАЯ КОНКУРЕНТНАЯ ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА

В статье анализируется эволюция понятия «промышленная политика», приведены доводы за и против ее проведения; рассмотрена целесообразность реализации промышленной политики в зависимости от приверженности авторов к разным моделям экономической политики. Обоснованы теоретические основы формирования промполитики; систематизирован отечественный опыт ее проведения; выделены принципиальные особенности национальной конкурентной промышленной политики России XXI в., сближающие ее с конкурентной промышленной политикой развитых стран. Особое внимание в статье уделено региональным аспектам промышленной политики, в частности опыту ее разработки и реализации в Свердловской области.

Достижение высокой конкурентоспособности отечественной экономики является масштабной национальной задачей стратегического характера. Ее решение возможно с помощью проведения активной и динамичной промышленной политики, учитывающей стадию цивилизационного развития общества, уровень социально-экономического развития страны, этап жизненного цикла конкретного вида экономической деятельности. Значительное влияние на содержание промышленной политики оказывает специфика сложившейся институциональной среды общества, а также структурные характеристики экономики. Профессор Гарвардского университета Д. Родрик отмечает: «В развивающихся странах трудно найти преуспевающую индустрию, которая бы не была результатом проведения промышленной политики»¹, так называемой *industrial policy*. Именно промышленная политика

явилась одним из основных инструментов, применяемых зарубежными странами для изменения облика национальной промышленности и решения структурных проблем. На Западе этот термин чаще всего обозначает меры государства по поддержке и развитию конкретных секторов экономики. В то же время *industrial policy* означает не только секторальную политику, но также политику государства по содействию выхода экономики, в том числе промышленности, из структурного кризиса.

Однако в России остается дискуссионным само понятие промышленной политики. Некорректный перевод и понятийная многозначность термина «*industrial policy*» привели к пониманию его как политики промышленного развития, как государственной политики в области промышленности и т.д. Понятийная многозначность, которая часто сопровождает исследования сложных систем, к числу которых относится и промышленная политика, выступает как проявление принципиально разных подходов. Каждому из них присуща осо-

¹ Rodrik D. *Industrial Policy for the Twenty-First Century*. Harvard University. 2004. P. 17.

бая логика определения и раскрытия понятий. Появились многочисленные и разноречивые трактовки понятия отечественной промышленной политики.

Не останавливаясь на систематизации этих понятий, опубликованных многочисленными авторами в различных изданиях², можно выделить их объединяющее начало — рассмотрение промышленной политики как усилий государства по содействию экономическому развитию. Значительно больше дискуссионных моментов, среди которых сама целесообразность проведения промполитики, необходимость ее теоретического обоснования, соотношение промышленной, структурной, инновационной, инвестиционной и других видов политики, допустимость госвмешательства в экономику.

Оценка целесообразности проведения промполитики в значительной мере зависит от приверженности разных авторов к одной из альтернативных моделей экономической политики. Если в рамках либеральной модели провозглашается свободная игра рыночных сил и минимум участия государства в экономике, то при дирижистской модели считается допустимым активное участие государства в экономике не только как реформатора, но и действующего субъекта, государственного предпринимателя и инвестора. В рамках данных моделей сформировались «жесткая», или «вертикальная», как принято ее называть в странах ЕС, модель промполитики и «мягкая», или «горизонтальная». Пер-

вая из них предполагает стимулирование конкретных производств при использовании в качестве инструмента господдержки всевозможных льгот. Вторая модель ориентируется на создание общих для всех отраслей возможностей развития производства.

Однако с позиции новой экономики ни одна из этих позиций не отражает адекватно роль и значение промышленной политики. Очевидно, что в период формирования геоэкономики теоретический подход, основанный только на противопоставлении рынка и централизованно управляемой экономики, не может являться достаточным для определения содержания и целей современной промышленной политики. Это актуализирует проблему разработки взвешенного подхода, сближающего альтернативные позиции и учитывающего, что промышленная политика должна отвечать требованиям динамичности, своевременной корректировки хода развития в соответствии с изменениями внешней среды, принципам самоорганизации. При разработке такого подхода важны теоретические основы формирования промышленной политики, которые также достаточно противоречивы. С одной стороны, высказывается мнение, что промышленная политика так же, как и государственная политика, может быть не привязана к определенным теоретическим моделям³ или она может быть сформирована и реализована только на основе хорошей теоретической теории⁴.

Представляется, что важным условием успешной промышленной политики является четкое соблюдение системного подхода к ее формированию и реализации, что

² Завадников В. О промышленной политике в Российской Федерации//Промышленная политика в Российской Федерации. 2007. №5; Шаккум М. Национальная промышленная политика в свете присоединения России к ВТО//Промышленная политика в Российской Федерации. 2007. №1; Смирнов Е. Инновационный вектор промышленной политики Европейского Союза//Международная экономика. 2007. №2; Татаркин А., Романова О. Промышленная политика и механизм ее реализации: системный подход//Экономика региона. 2007. №3.

³ Ясин Е. Конкурентоспособность и модернизация российской экономики//Вопросы экономики. 2004. №7. С. 6

⁴ Колодко Г. Институты, политика, экономический рост//Вопросы экономики. 2004. №7. С. 47.

обосновано в ряде работ⁵. Однако в условиях развития экономики XXI в. системный подход, по нашему мнению, должен быть уточнен с позиции системно-синергетического подхода к формированию промышленной политики⁶. Именно такой подход позволяет решать задачи не только устойчивого развития (что возможно в рамках системного подхода), но и обеспечить качественное развитие, переход на новую, более высокую ступень развития. Кроме того, ситуационное регулирование как основной принцип управления при системном подходе реализуется в принципе самоорганизации при системно-синергетическом подходе. Важным преимуществом последнего подхода является также не просто взаимодействие с внешней средой, позволяющее адаптироваться к ней, а воздействие на среду, преодоление неопределенности, учет приоритета нелинейных инноваций.

Такая трактовка промышленной политики позволяет считать правомерным понимание ее природы как политики, взаимодействующей с внешней средой, корректирующей рыночные силы: она может усиливать или нивелировать эффект распределения ресурсов, максимально увеличивая собственный потенциал экономического роста, снижая риски производственных потерь и погони за рентой.

Противоречивые итоги экономического развития стран мирового сообщества в последние десятилетия XX и в начале XXI вв. заставляют переосмыслить многие ключевые положения относительно значимости государственной промышленной полити-

ки и ее влияния на развитие национальной экономики. Резкое повышение динамизма технологической жизни, рост потребностей и возможностей их удовлетворения, индивидуализация как потребностей, так и технологических решений, быстрое изменение представлений о прогрессивности хозяйственной структуры — все это является серьезным основанием для сомнений по поводу эффективности государственных решений относительно концентрации ресурсов на возможных точках потенциального роста. Основные аргументы против проведения промышленной политики, выдвигаемые рядом авторов, можно систематизировать следующим образом⁷:

- государство не должно принимать технологические решения вместо основных субъектов экономики, оно не может выбирать победителя;
- развивающиеся страны, в том числе Россия, не обладают компетентными бюрократическими системами, чтобы сделать политику эффективной, здесь невысокое качество государственных институтов;
- вмешательство со стороны государства обычно подразумевает захват власти и коррупцию;
- мало подтверждений тому, что промышленная политика действительно работает;
- нужна не промышленная политика, а всесторонняя поддержка интеллектуальной собственности и научно-исследовательских работ;
- экономика XXI в. должна быть сбалансирована в рамках мирового хозяйства и обладать способностью к саморазвитию в условиях открытого рынка;

⁵ Клейнер Г. Системная парадигма и экономическая политика // *Общественные науки и современность*. 2007. №2. С. 142; Татаркин А., Романова О. Промышленная политика и механизм ее реализации: системный подход // *Экономика региона* 2007, №3, С. 21

⁶ Кузнецов Б., Галиуллина Г. Синергетический менеджмент — пропуск в будущее // *Экономическая синергетика: Сб. науч. труд. Наб. Челны: изд-во Камской гос. инж.-эконом. академии*, 2007. С. 11.

⁷ Составлено на основе: Rodrik D. *Industrial Policy for the Twenty-First Century*. Harvard University. 2004; Дементьев В. Е. Догоняющая постиндустриализация и промышленная политика: Препринт. М.: ЦЭМИ РАН, 2006; Княгинин В., Щедровицкий П. Промышленная политики России. Серия: «Идеологии». М.: Европа, 2005; Гринберг Р. Российская структурная политика: между неизбежностью и неизвестностью // *Вопросы экономики*. 2008. №3.

- отечественные «национальные чемпионы» представлены в основном крупными сырьевыми корпорациями, которые не сумели и не сумеют вывести на мировой рынок предприятия малого и среднего бизнеса.

Размеры статьи не позволяют комментировать все доводы против проведения промышленной политики. Однако по поводу одного из них, связанного якобы с малочисленностью подтверждений успешной промполитики, можно отметить следующее. Опыт не только развитых, но и развивающихся стран свидетельствует о положительных результатах реализации промышленной политики. В частности, Д. Родрик⁸, привел интересные данные по экспорту в США 5 наиболее значимых единиц экспорта из трех стран — экономических лидеров Латинской Америки (Бразилии, Чили и Мексики). Оказалось, что каждый из этих товаров до сих пор имеет статус бенефициария специальных программ поддержки (в том числе не только авиационная промышленность, развитие которой вывело Бразилию на третье место в мире по экспорту самолетов, но и такие отрасли, как сталелитейная и обувная промышленность). Россия всегда обладала крупным заделом в аэрокосмическом комплексе, но упустила лидерство в авиационной, дающем большой мультипликативный эффект. Бразильская корпорация «ЭМБРАЕР», стартовавшая лишь в конце 1970-х гг., превратилась в третьего в мире производителя и экспортера авиационной техники (после «Боинга» и «Эйрбаса»). Бразилия стала мировым лидером в такой перспективной нише альтернативной энергетики, как производство биоэтанола и биодизеля⁹.

⁸ Rodrik D. *Industrial Policy for the Twenty-First Century*. Harvard University. 2004. P. 26.

⁹ Давыдов В. М. Перспективы БРИК и некоторые вопросы формирования многополярного мира. М.: Ин-т Латинской Америки, 2008. С. 29.

Практика латиноамериканских стран, ориентировавшихся в 1990-е гг. в соответствии с рекомендациями Вашингтонского консенсуса только на «мягкую» промышленную политику, показала ненадежность такого варианта развития. В этот период роль рыночных механизмов в Латинской Америке существенно возросла при резком сокращении вмешательства государства в экономические процессы. Степень либерализации экономики, т.е. уменьшение государственного вмешательства в нее, характеризуется индексом структурных реформ. Его максимальное значение — 1. Указанный индекс по странам Латинской Америки в начале 1970-х гг. составлял 0,47. В середине 1980-х гг. значение этого индекса приблизилось к 0,55 и возросло к концу 1990-х гг. до 0,82¹⁰. Однако темпы экономического роста региона в 1990-х гг. оказались в среднем намного ниже, чем до 1980-х, когда и степень открытости стран региона, и качество существовавших там институтов уступали ведущим в этом отношении странам¹¹.

Сегодня можно считать очевидным, и зарубежный опыт это подтверждает, что сами по себе рыночные силы не приведут к модернизации экономики России, формированию современной ее структуры, должному развитию высокотехнологичных производств. Аргументы за проведение промышленной политики, с учетом особенностей современного этапа развития отечественной экономики, могут быть обобщены в следующем виде:

- преодоление дефектов рыночного регулирования;
- господдержка инновационной деятельности;

¹⁰ Morley, Samuel A., Roberto Machado, and Stefano Pettinato, «Indexes of Structural Reform in Latin America». ECLAC, Santiago, Chile (LC/L. 1166). January 1999.

¹¹ Дементьев В. Е. Догоняющая постиндустриализация и промышленная политика: Препринт. М.: ЦЭМИ РАН, 2006.

- поддержка правительством отраслей, где развиваются технологические знания, приносящие внешние эффекты другим отраслям;

- помощь национальным фирмам в получении монопольной прибыли у иностранных конкурентов;

- контроль с целью недопущения негативного потенциала прямых иностранных инвестиций;

- госгарантии по инвестициям в сопряженные отрасли преодолевают изъяны рыночной координации отраслей;

- кредитная политика государства — катализатор концентрации капитала бизнесом на приоритетных направлениях развития.

Известно, что есть бесспорные дефекты рыночного регулирования, которые могут быть преодолены проведением государственной промышленной политики. Это, прежде всего, инновационная деятельность, которая нуждается в господдержке для нейтрализации потерь инноватора. Можно отметить особый вид экстерналий, связанный с квазиинновациями — выявлением возможностей производства в стране известного и распространенного на мировых рынках товара с более низкими издержками. Если квазиинноватор терпит неудачу, на него ложится весь ущерб. Если он успешен, то чаще всего не может рассчитывать на патентную защиту, но должен делить свое открытие с другими производителями. Кроме того, такие рыночные дефекты, как наличие высококонцентрированных отраслей и неспособность к согласованию многосторонних взаимосвязанных решений, не могут быть устранены без проведения промполитики.

Некоторые дополнительные аргументы в пользу проведения промышленной политики приведены в работе¹², где акцентиру-

ется внимание на конфликте между локальным характером большинства российских промышленных предприятий и глобальной экономикой, в которой им приходится работать. Очевидно, что главной задачей отраслей, предприятий и промышленно развитых регионов становится встраивание в мировой рынок. Этими же авторами подчеркивается, что в таких условиях дальнейший экономический рост может быть основан только на повышении производительности труда и капитала с формированием таких активов, как мобильная рабочая сила, обладающая современными ключевыми компетенциями, инновационные технологии, доступ к мировому рынку, контроль конкурентных рыночных позиций и т.д. Очевидно, что государственное вмешательство может минимизировать потери перехода от использования старого портфеля ресурсов, близких к исчерпанию, к новому, создание которого требует не только определенного времени, но и серьезной поддержки государства с позиции мобилизации ресурсов для развития современной экономики. Представляется, что это направление деятельности органов власти становится одной из важнейших задач современной государственной промполитики.

Одна из новых задач промышленной политики также предопределена формированием геоэкономики. Россия позже других индустриально развитых стран интегрировалась в открытый мировой рынок, что негативно сказалось на условиях деятельности российской промышленности, прежде всего с точки зрения рассогласованных темпов встраивания в глобальную экономику национальной индустрии, систем обращения, потребления и оборота финансов. Асинхронность развития процессов производства, обращения, потребления и оборота финансов может привести к фрагментарной интеграции российской экономики в глобальный рынок. Такая ситуация резко повышает роль государственной

¹² Княгинин В., Щедровицкий П. Промышленная политика России. Серия: «Идеологии». М.: Европа, 2005.

Таблица 1

Этапы развития промышленной политики

Период	Содержание промполитики	Итог реализации
1989–1991	Отсутствие проведения промполитики, ибо рынок рассматривается как панацея от всех бед	Деградация технологической и отраслевой структуры производства
1992–1993	Селективная поддержка приоритетных отраслей	Отсутствие положительной динамики развития наукоемких отраслей. Поиск ренты за счет особых отношений бизнеса с государством
1994–1998	Поддержка коммерчески эффективных проектов (принцип финансирования 4:1)	Отсутствие положительных структурных сдвигов. Отсутствие технологического прогресса
1998–2000	Лучшая промышленная политика — отсутствие промышленной политики	Консервация сложившейся структуры промышленности
2001–2005	Мягкая (горизонтальная) промышленная политика, реализующая универсальные методы поддержки в рамках либеральной модели экономического развития	Некоторое улучшение условий развития низкотехнологичных производств. Снижение конкурентоспособности и разрушение потенциала развития высокотехнологичных производств
2006 — по н/вр.	Дополнение мягкой промышленной политики селективными мерами господдержки приоритетных видов деятельности в условиях дирижистской модели. Формирование национальной промышленной политики. Начало перехода к конкурентной промполитике	Повышение инновационного потенциала. Акцент на развитие высокотехнологичных производств. Реализация национальных проектов
Промышленная политика ХХI в.	Политика экономической реструктуризации на основе реализации «среднего» варианта промполитики, выравнивающего две альтернативные позиции	Конкурентоспособная экономика на базе стратегического сотрудничества государства с частным сектором, позволяющего определить основные препятствия на пути к экономической реструктуризации, предложить способы их эффективного устранения

промышленной политики как регулятора данных процессов. Задача промышленной политики — это повышение открытости экономики, с одной стороны, и необходимость сохранения ее целостности за счет синхронизации темпов развития основных экономических процессов — с другой¹³.

Опыт формирования и реализации промышленной политики в России достаточно богат (табл. 1).

В России в 1989–1991 гг. не могло быть постановки самого вопроса о промышленной политике, так как преобладала вера в рынок как панацею от всех бед. В 1992–1993 гг. на государственном уровне был определен круг отраслей, поддерживаемых в приоритетном порядке за счет специального бюджетного фонда поддержки приоритетных отраслей.

Затем (1994–1998 гг.) был отказ от критериев отраслевой селекции, а поддерживались коммерчески эффективные проекты (принцип финансирования 4:1). Отсутствие технологического прогресса, а также положительных структурных сдвигов, привело к новому этапу, когда сложилось мнение, что лучшая промышленная политика — это ее отсутствие. Сложившаяся в результате такой политики консервация структуры промышленности предопределяла необходимость более активного проведения государственной промышленной политики, которая в период 2001–2005 гг. реализовала универсальные методы поддержки промышленности. Проведение мягкой промполитики привело к некоторому улучшению условий развития низкотехнологичных производств, но не смогло предотвратить снижения конкурентоспособности и разрушения потенциала развития высокотехнологичных производств. Закономерно, что в период 2006–2008 гг. мягкая промполитика стала дополняться селективными мерами

поддержки приоритетных видов деятельности. Это позволило акцентировать внимание на развитии высокотехнологичных производств, повышении инновационного потенциала, реализовать известные национальные проекты.

Можно отметить, что отечественные особенности промышленного развития предопределили появление различных групп, заинтересованных в проведении особых моделей промышленной политики. Наиболее ярко выражены пять групп интересов, имеющих свои особые предпочтения.

Первая группа — это традиционно сформировавшиеся в эпоху индустриального развития отрасли тяжелой индустрии. В условиях формирования глобальной экономики для поддержания своего развития они рассчитывают на определенную государственную поддержку.

Вторая группа — крупные корпоративные интегрированные структуры, часть из которых или переросла в транснациональные корпорации, или стала их составной частью. Они вносят значительный вклад в формирование бюджета национальной экономики, предоставляют рабочие места значительной части активного работоспособного населения страны и т. д. Такая возросшая роль корпораций дает им право претендовать на особый режим государственной поддержки.

Третья группа — это старопромышленные регионы, сформировавшиеся в период индустриального развития экономики. В данных регионах сформировалась такая структура промышленного производства, которая не позволяет успешно интегрироваться в мировую экономику. Именно эти регионы несут на себе основные издержки глобализации и закономерно считают правомочным оказание государственной поддержки в реструктуризации и модернизации сложившейся на их территории экономики.

Четвертая группа — это «технологическое лобби», точка зрения которого фор-

¹³ Княгинин В., Щедровицкий П. Промышленная политика России. Серия: «Идеологии». М.: Европа, 2005.

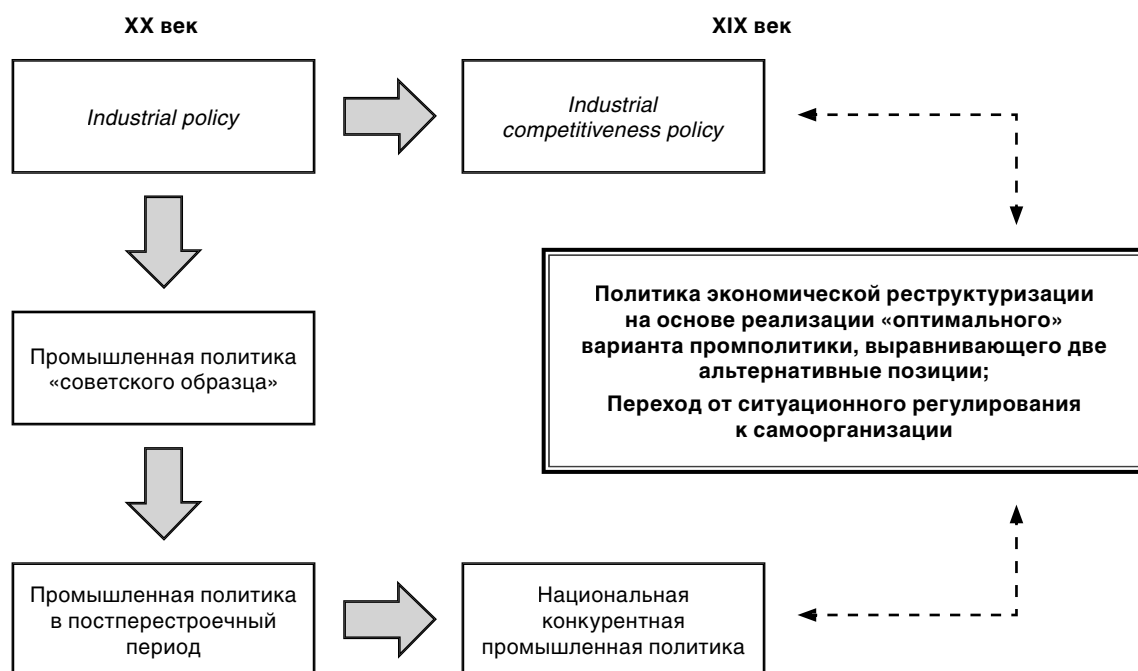


Рис. 1. Промышленная политика: от XX к XXI в.

мируется с учетом значимости приоритетного развития высокотехнологичного сектора экономики, определяющей роли данного сектора в становлении современных шестого и элементов седьмого технологических укладов. Для формирования и успешного развития такого сектора предполагается необходимой государственная поддержка.

Пятая группа — это регионы, достаточно успешно вписавшиеся в мировую экономику. Для сохранения и укрепления своих позиций они также ожидают от государства поддержки, прежде всего в виде протекционистской политики государства на мировых рынках.

Перечисленные пять групп объектов, заинтересованных в проведении промышленной политики, предполагают наличие специфических инструментов поддержки их приоритетов развития.

Современная промышленная политика в России, многократно менявшаяся в постперестроечный период, должна формиро-

ваться с учетом понимания нового места нашего государства в меняющемся мире, реалистичной постановки целей промполитики. Такая политика обладает, по нашему мнению, целым рядом *принципиальных особенностей*:

- государственная промышленная политика сегодня формируется как национальная промполитика, когда равноправными участниками ее разработки и реализации являются государство, бизнес, наука, общественные организации, формирующие институты гражданского общества;

- объектом современной промышленной политики являются не только отдельные отрасли экономики, корпорации, производственные предприятия, но и производители товаров и услуг, в том числе и отдельные предприниматели; объектом промышленной политики становится новый комплекс процессов, составляющими которого являются промышленное производство, а также опосредующие его экономические процессы;

- субъектом промышленной политики является государство современного типа, трактуемое как абстрактная корпорация, обладающая собственным юридическим лицом, включающая правительственный аппарат и совокупность граждан, имеющая четко определенные границы и существующая только на основании признания другими государствами¹⁴. Субъектом региональной и муниципальной промышленной политики выступают государственные органы власти субъекта РФ, муниципалитеты; субъектом промышленной политики является также частный бизнес;

- все большее размывание отраслевых границ за счет диверсификации в новые виды товаров, активизации деятельности по инсорсингу-аутсорсингу, а также кооперации с компаниями из других отраслей привело к формированию экономики отраслей, тесно связанных между собой. Это снизило роль и значение отраслевой политики, что предопределило переход к конкурентной политике, политике структурного «перепроектирования» промышленности с целью создания конкурентоспособной промышленности (от *industrial policy* к *industrial competitiveness policy*);

- определяющая роль в процессе отмеченного выше «перепроектирования» принадлежит формированию нового технологического ядра, конвергенции технологий, связанной с реализацией принципиально новых возможностей за счет перекрестного использования информационных, био- и нанотехнологий, возрастающего влияния ускоренного технологического развития на сферу потребления;

- в условиях, когда экономический рост отождествляется только с научно-техническим прогрессом и интеллектуализацией основных факторов производства,

когда производство, распределение и использование знаний и информации являются главными условиями устойчивого экономического развития, центральной составляющей промышленной политики становится инновационная политика, позволяющая сформировать новое технологическое ядро;

- переориентация промышленной политики с решения задач ситуационного развития на устойчивое качественное развитие, что предопределяется изменением основного принципа управления, а именно: переходом от ситуационного регулирования к самоорганизации.

Таким образом, национальная промышленная политика, переходящая в конкурентную политику, политику структурного «перепроектирования» промышленности с целью ее экономической реструктуризации, формирования интеллектуального ядра и повышения конкурентоспособности, во многом приобретает черты, характерные для *industrial competitiveness policy* зарубежных стран. Общим здесь является не только конкурентная основа промышленной политики, но и основная ее цель, связанная с адекватной изменившимся условиям внешней среды экономической реструктуризацией и дальнейшим переходом от ситуационного регулирования к самоорганизации (рис. 1).

Промышленная политика в условиях перехода к инновационной экономике в качестве одной из первоочередных задач должна способствовать созданию благоприятных условий для всех реально работающих в России предприятий. Однако это является лишь необходимым, но не достаточным условием для проведения конкурентной промышленной политики. В условиях отечественной экономики, где не решены проблемы положительных структурных сдвигов в промышленности, где сохраняется значительное число устаревших производств и существует острая потребность в поддержке инновационного

¹⁴ Завадников В. О промышленной политике в Российской Федерации // Промышленная политика в Российской Федерации. 2007. № 5. С. 3.

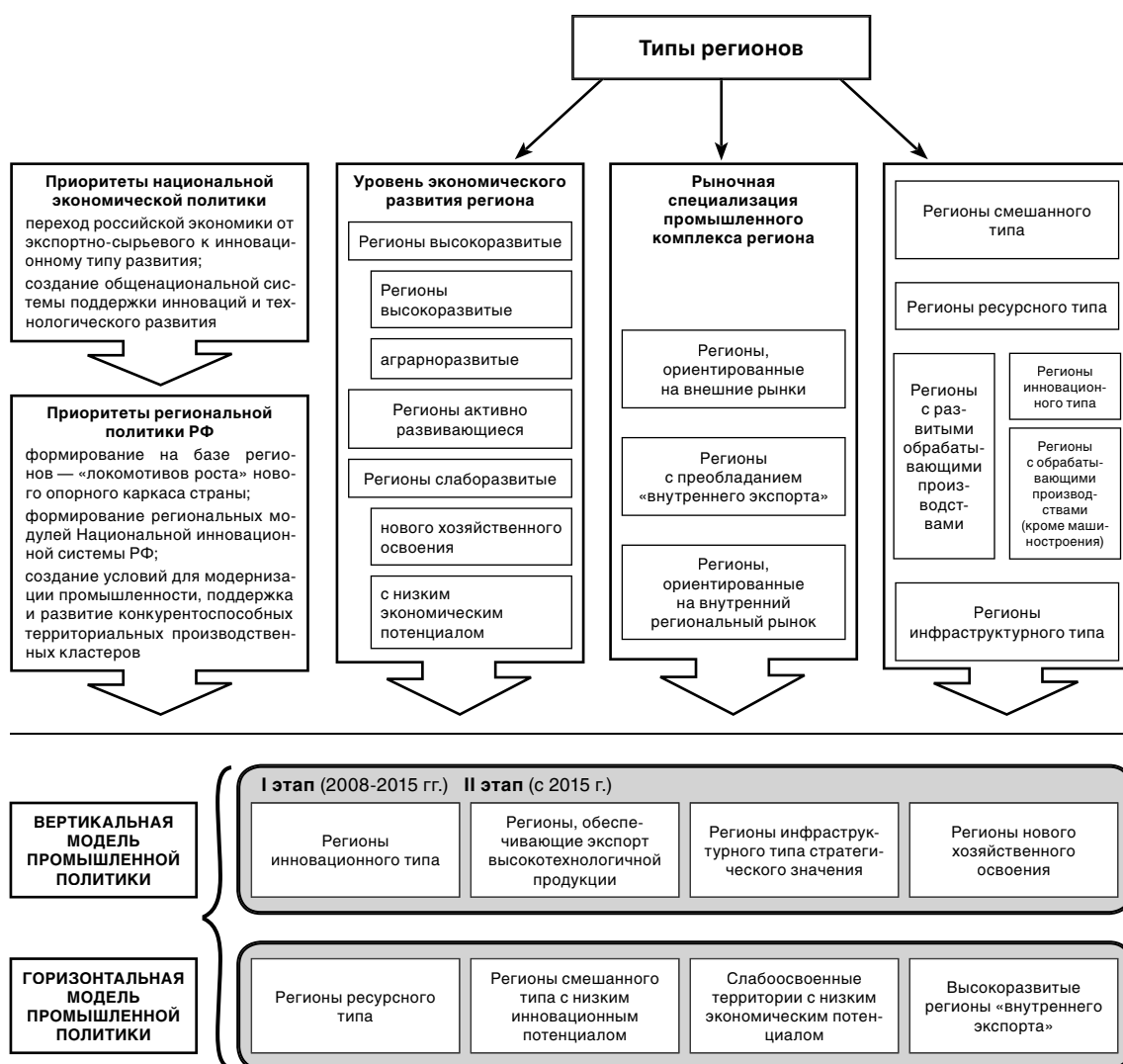


Рис. 2. Классификация регионов

развития экономики, нельзя отказываться от промышленной политики как самостоятельной категории макроэкономического регулирования, как политики, обеспечивающей государственную поддержку стратегически важным высокотехнологичным производствам.

Региональные аспекты промышленной политики. Роль и значение регионов в условиях глобализации значительно воз-

росли. Появился термин «региональная революция», под которым понимается не только меняющийся экономический статус регионов из-за их конкурентных позиций на рынке, но меняется и внутренняя организация экономического пространства. В зависимости от реализованных моделей пространственной организации территорий (интегрированной или сетевой), уровня экономического развития регионов, их рыночной и отраслевой специализации, а так-

же с учетом приоритетов национальной и региональной политики разрабатываются конкретные территориальные концепции промышленного развития и формируются как общесистемные, так и селективные меры поддержки (рис. 2).

Можно отметить, что органы региональной власти с учетом особенностей конкретных территорий формируют свои концепции промышленного развития. В частности, в одной из таких концепций, разработанных в Республике Якутия, лежала идея ставки на стартовый капитал. Здесь сформировалась идея создания стартового инвестиционного фонда на основе концессий на разработку месторождений полезных ископаемых, привлечения иностранного капитала.

В ряде регионов реализовывалась стратегия точек роста. В частности, в Татарстане серьезная поддержка оказывалась реальному сектору экономики, в промышленности основное внимание было уделено электроэнергетике, нефтяной, химической и нефтехимической промышленности, легкой промышленности¹⁵.

В Вологодской области сформировавшаяся политика по ориентации на комбинат «Северсталь», за счет доходов которого формировалось более 80% областного бюджета, с 1996 г. была изменена. Разработка инвестиционного законодательства, ориентированного на комплексное развитие экономики, позволила активизировать работу легкой, пищевой и лесной отрасли.

Стратегия стимулирования развития реального сектора экономики осуществлялась, например, в Новгородской области, где региональные законы обеспечили благоприятные условия для инвестиций в реальную экономику без выделения приоритетных направлений. Стратегия ориента-

ции на внешнего монополиста осуществляется в Ямало-Ненецком автономном округе, где экономика полностью привязана к «Газпрому».

Стратегия ориентации на регионально-го монополиста проводилась до 1996 г. в Вологодской области (комбинат «Северсталь»); в Красноярском крае власть ориентировалась на Красноярский алюминиевый завод. Стратегия моноотраслевого развития характерна прежде всего для регионов с развитой черной, цветной металлургией, машиностроением. Это такие области, как Самарская, Нижегородская и другие, где доля машиностроения в объеме промышленной продукции превышает одну треть. Моноотраслевое развитие характерно также для Краснодарского края, Республики Адыгея, где превалирует пищевая промышленность. В Приморском крае, Сахалинской и Камчатской областях моноотраслевое развитие базируется на рыбной промышленности¹⁶.

Таким образом, тип промышленной политики и способы ее реализации оказывают серьезное влияние на результаты экономического развития регионов. Помимо приведенной на рис. 2 классификации, возможно формирование на территории РФ опорных регионов, своеобразных узлов развития новой экономики и центров инновационной волны в стране. Принципиально важно то, что после дефолта 1998 г. региональные органы государственной власти формировали собственные концепции промышленного развития с учетом особенностей конкретных территорий. Более 40 субъектов РФ в отсутствие федерального закона о промышленной политике разработали и приняли собственные региональные законы или концепции промышленной по-

¹⁵ Егоров Е. Г. Основные положения Концепции модернизации региональной экономики: «Якутия — XXI век». Якутск, 1996.

¹⁶ Татевосян Г. М., Седова С. В., Писарева О. М., Тореев В. Б. Согласование политики Федерального центра и субъектов Федерации: Препринт #WP/2006/209. М.: ЦЭМИ РАН, 2006.

литики¹⁷. Проведенный нами анализ и систематизация этих законов показали, что данные законы не основаны на общих принципах, не имеют общей цели, не согласуются с приоритетами федерального уровня и не содержат согласованных механизмов реализации промышленной политики.

Опыт разработки и реализации промышленной политики в Свердловской области. Сегодня, когда инновационное развитие объявлено важнейшим приоритетом, результатом реализации промышленной политики должно стать создание высокотехнологичного, интеллектуального ядра промышленности. Особую роль в его становлении может и должен сыграть ОПК как на уровне страны в целом, так и на Среднем Урале в частности. Тем более что впервые в современной России понятие «государственная промышленная политика» было введено в оборот в 1993 г., в связи с принятием концепции указанной политики в оборонном комплексе.

Возможно, высокая значимость оборонного комплекса в экономике Свердловской области способствовала тому, что в наиболее драматичный период развития экономики промышленного региона, связанный с системным кризисом в России начала 1990-х гг. и дефолтом 1998 г., правительство области издает распоряжение о разработке «Концепции промышленной политики Свердловской области». В состав комиссии по ее разработке вошли руководители подразделений правительства области, отраслевых союзов, представители промышленности, науки, в частности Института экономики Уральского отделения РАН, и др.

Можно отметить, что это был один из первых нормативных актов, определяющих систему отношений органов власти различных уровней (федерального, регионального, муниципального) и хозяйствующих субъектов по поводу формирования конкурентоспособной промышленности региона. При формировании Концепции были учтены глобальные тенденции научно-технического и технологического развития, систематизированы отечественный и зарубежный опыт проведения государственной промышленной политики, выявлены особенности отечественной промышленной политики на федеральном и региональном уровнях. Диагностика состояния промышленности региона с точки зрения ее технико-экономической и финансовой составляющих, нормативно-правовой базы, научно-технического и инновационного потенциала, выявление ресурсных возможностей, а также учет ее территориальных особенностей позволили определить цели и задачи промышленной политики Свердловской области¹⁸.

В этом документе была впервые обоснована необходимость выделения этапов формирования и реализации промышленной политики: стабилизационного и долгосрочного. Здесь обосновано, что реализация политики как *industrial policy* невозможна в рамках кратко- и среднесрочных программ промышленного развития. Но, как показал проведенный нами анализ, именно в таких рамках действуют законодательные акты более чем 40 субъектов РФ по поводу региональной промышленной политики.

Среди основных целей стабилизационного этапа промышленной политики Свердловской области, сформулированных в Концепции, целесообразно отметить такие, как создание условий для восстановления и развития производства на на-

¹⁷ Татаркин А. И., Романова О. А., Чененова Р. И., Филатова М. Г. Региональная промышленная политика: теоретические основы, практика формирования и механизм реализации: Препринт. Екатеринбург: УрО РАН, 2000.

¹⁸ Там же.

ибо более социально и экономически значимых промышленных предприятиях, наполнение бюджета территории и формирование стартового капитала для дальнейшей модернизации промышленности.

Такой подход совершенно оправдан, ибо он позволил хотя бы частично сохранить научно-технический и производственный потенциал области, подготовить условия для постановки и решения задач, свойственных *industrial policy*. Таким образом, стало возможным определить основную цель долгосрочного этапа региональной промышленной политики как создание конкурентоспособного регионального промышленного комплекса на базе использования в качестве стратегических ресурсов знаний, информации и образования. Особое внимание в Концепции уделялось непротиворечивости целей стабилизационного и долгосрочного этапов реализации промышленной политики, а также их соответствию целям федеральной промышленной политики.

Характер и задачи региональной промышленной политики в условиях развития глобализационных процессов определили переход от стратегии сначала отраслевой, а затем секторной ориентации экономики к концепции развития адаптационных процессов конкурентоспособности. Становится все более очевидным, что современная региональная экономика в значительной мере приводится в действие человеческой креативностью, которая превратилась в основной источник конкурентного преимущества¹⁹. Региональная практика развития производства подтверждает этот тезис. В частности, в Свердловской области появились многочисленные динамично развивающиеся структуры, в том числе инновационный малый бизнес, меняется имидж области от индустриального региона к региону с крупнейшими логистическими цен-

трами, высокотехнологичным производством, где формируются такие нетрадиционные для Урала производства, как автомобильное, производство медицинской техники и др.

Как показали проведенные нами исследования, региональная промышленная политика эволюционировала от модели, ориентированной на решение задач выживания и стабилизации к модели инновационного развития. Она оказалась тем инструментом, применение которого способствовало стабилизации экономического развития страны, определенному сохранению научно-технического и инновационного потенциала. Современная национальная промышленная политика будет способствовать становлению и развитию структурно-сбалансированной высокотехнологичной, конкурентоспособной отечественной экономики, эффективная структура которой будет характеризоваться занятостью преимущественно в секторах с высоким уровнем производительности и добавленной стоимости.

Литература

1. Гринберг Р. Российская структурная политика: между неизбежностью и неизвестностью // Вопросы экономики. 2008. №3.
2. Давыдов В. М. Перспективы БРИК и некоторые вопросы формирования многополярного мира. М.: Ин-т Латинской Америки, 2008.
3. Дементьев В. Е. Догоняющая постиндустриализация и промышленная политика: Препринт. М.: ЦЭМИ РАН, 2006.
4. Егоров Е. Г. Основные положения Концепции модернизации региональной экономики: «Якутия — XXI век». Якутск, 1996.
5. Завадников В. О промышленной политике в Российской Федерации // Промышленная политика в Российской Федерации. 2007. №5.
6. Клейнер Г. Системная парадигма и экономическая политика // Общественные науки и современность. 2007. №2. С. 142.
7. Княгинин В., Щедровицкий П. Промышленная политика России. Серия: «Идеологии». М.: Европа, 2005.

¹⁹ Флорида Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее. М.: Классика — XXI, 2005. С. 19.

8. Колодко Г. «Институты, политика, экономический рост»//Вопросы экономики. 2004. №7.
9. Кузнецов Б., Галиуллина Г. Синергетический менеджмент — пропуск в будущее/Экономическая синергетика: Сб. науч. труд Наб. Челны: Изд-во Камской гос. инж.-эконом. академии, 2007.
10. Смирнов Е. Инновационный вектор промышленной политики Европейского Союза//Международная экономика. 2007. №2.
11. Татаркин А. И., Романова О. А., Чененова Р. И., Филатова М. Г. Региональная промышленная политика: теоретические основы, практика формирования и механизм реализации. Препринт: Екатеринбург: УрО РАН, 2000.
12. Татаркин А., Романова О. Промышленная политика и механизм ее реализации: системный подход//Экономика региона. 2007. №3.
13. Татевосян Г. М., Седова С. В., Писарева О. М., Тореев В. Б. Согласование политики федерального центра и субъектов Федерации: Препринт #WP/2006/209. М.: ЦЭМИ РАН, 2006.
14. Флорида Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее. М.: Классика — XXI, 2005.
15. Шаккум М. Национальная промышленная политика в свете присоединения России к ВТО//Промышленная политика в Российской Федерации. 2007. №1.
16. Ясин Е. Конкурентоспособность и модернизация российской экономики//Вопросы экономики. 2004. №7.
17. Rodrik D. *Industrial Policy for the Twenty-First Century*. Harvard University. 2004. P.17, 26.
18. Morley, Samuel A., Roberto Machado, and Stefano Pettinato, «Indexes of Structural Reform in Latin America». ECLAC, Santiago, Chile (LC/L. 1166). January 1999.

Статья поступила в редакцию 20.04.2008

*O. Romanova, Doctor of Economics,
Professor, Head, Industrial Policy and Economic Security Directorate,
Institute of Economics, Urals Department, Russian Academy of Sciences*

MODERN COMPETITIVE INDUSTRIAL POLICY

The article author analyzes the terms industrial policy and its changes during different time periods; the author describes the pro and contra of the industrial policy use; the author examines the appropriateness of different industrial policy use schemes developed by different economic policy theory champions. The author gives the theoretical base for the industrial policy formation process and systemically describes the Russian policy building experience; she identifies the specifics of the national industrial policy developed in the 21st century Russia and describes the policy features that the Russian national and foreign countries' industrial policies have in common. The article stresses the regional aspects of the policy use, in particular, the way it was developed and put into practice in the Russian Sverdlovsk Region.

УДК 339.24

Абрамов В. Л., д. э. н., профессор, Московская международная высшая школа бизнеса «МИРБИС» (институт), г. Москва

ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ В КОНТЕКСТЕ ГРЯДУЩЕГО ПРИСОЕДИНЕНИЯ К ВТО

В статье рассматриваются вопросы, связанные с конкурентоспособностью российской экономики в контексте предстоящего присоединения к ВТО, основанные на данных международных организаций, имеющихся оценках российских и зарубежных ученых, а также по результатам собственного анализа. Критично анализируются аргументы как сторонников, так и противников вступления, отраслевых лоббистов и глобалистов.

Национальная конкурентоспособность — понятие многогранное, складывающееся из целого ряда составных частей, которые, дополняя друг друга, обеспечивают устойчивый экономический рост и повышение благосостояния населения страны в условиях глобализации, относительно свободной международной торговли, открытых финансовых рынков. Вместе с тем существует понимание того, что национальная конкурентоспособность напрямую зависит от конкурентоспособности отдельных секторов экономики, а та, в свою очередь, — от конкурентоспособности предприятий, работающих в этих секторах, и, в конечном счете, от конкурентоспособности тех товаров и услуг, которые эти предприятия производят¹.

За последние годы Россия продемонстрировала впечатляющие успехи в макроэкономической политике. Судя по сводкам официальной статистики, страна пережи-

вает один из самых благополучных периодов в нашей новейшей истории. Бюджет стабильно профицитен, наши золотовалютные резервы достигают астрономических сумм, которые просто нельзя было представить себе еще совсем недавно. Рост доходов от экспорта обеспечивает поддержание спроса на внутреннем рынке и общего экономического роста. ВВП страны устойчиво растет на протяжении последних восьми лет. Эту картину дополняет бурный приток иностранных инвестиций, обозначившийся в последние два года.

В целом, динамика российского делового климата представляется достаточно благоприятной. Качество предпринимательской активности постепенно улучшается: российские компании активно проходят через процедуру IPO, постепенно превращаясь из закрытых, созданных в неспокойное время фирм со сверхконцентрированной собственностью в современные открытые корпорации с цивилизованными отношениями с внешними инвесторами. Российский бизнес становится более эффективным и активно выходит на мировую арену, зани-

¹ Абрамов В. Л. Управление конкурентоспособностью экономических систем. М.-Пермь, 2004. С. 84–94.

мая лидирующее положение в своих отраслях. Растет рынок слияний и поглощений, а значит, можно ожидать активизации процессов структурной перестройки экономики и прихода более эффективных собственников. Укрепляется банковский сектор, выполняющий значимую роль в финансировании проектов российского бизнеса.

Россия стала более привлекательной для иностранных портфельных инвесторов, увеличились прямые иностранные инвестиции, российский бизнес начал активную зарубежную экспансию. На повышение инвестиционной привлекательности России и ее экономическую стабильность указывает еще целый ряд рейтингов. В частности, рейтинговые агентства *Moody's*, *Fitch*, *Standard and Poor's* повысили суверенные рейтинги России, переведя ее из разряда «рискованных» в разряд «инвестиционных» стран.

Однако просматриваются и настораживающие тенденции: высокие темпы роста импорта, опирающиеся на укрепление рубля, и рост зарплат, опережающий повышение производительности труда. Экономическое благополучие страны и приток иностранной валюты в ближайшей перспективе по-прежнему связаны с нефтяным и газовым секторами экономики, которые обладают способностью конкурировать на мировых рынках.

Между тем в зарубежных аналитических изданиях, в средствах массовой информации представление о конкурентоспособности страны не претерпели существенных изменений. Диссонанс между реальными экономическими показателями и индикаторами, формирующими конкурентные позиции российской экономики, становится еще более заметен при переходе к международным сопоставлениям динамики индексов и экономических показателей, которые ежегодно публикуются в докладах Всемирного экономического форума (WEF), Всемирного банка, швейцарского Института развития менеджмента (IMD).

Всемирным экономическим форумом, независимой международной организацией, расположенной в Швейцарии, рассчитывается *Индекс условий для устойчивого экономического роста (Growth Competitiveness Index)*, который отражает возможность для разных стран достичь устойчивого экономического роста в среднесрочной и долгосрочной перспективе. Методологические изменения 2006 г. нашли отражение в названии индекса, который теперь рассчитывается как *Индекс глобальной конкурентоспособности (Global Competitiveness Index)*.

В 2007 г. эксперты *World Economic Forum* оценивали долгосрочную конкурентоспособность России на уровне 4,19 из 7 возможных баллов и ставили ее на 58-е место из 131-й страны (наиболее близкие по значению оценки получили Хорватия и Панама). За последние пять лет положение России улучшилось: она переместилась из 9-го в 5-й дециль. Перспективы экономического роста России создавали индексы связывают в первую очередь с факторами, которые лежат в сфере повышения эффективности (48-е место в 2007 г.), в то время как инновационный и ресурсный факторы в настоящее время, по их мнению, сдерживают этот рост (77-е и 68-е места соответственно).

Эксперты *World Economic Forum* рассчитывают также *Индекс конкурентоспособности частного бизнеса (Business Competitiveness Index)*. Он измеряет текущий уровень производительности компаний, оперирующих на рынке страны, на основе двух групп индикаторов. Первая группа включает характеристики деятельности самих компаний, оказывающие влияние на уровень их конкурентоспособности. Вторая группа относится к условиям внешней хозяйственной среды, в которой действуют компании.

В 2007 г. из 127 стран, для которых оценивались условия развития частного бизнеса, Россия заняла 71-е место, рядом

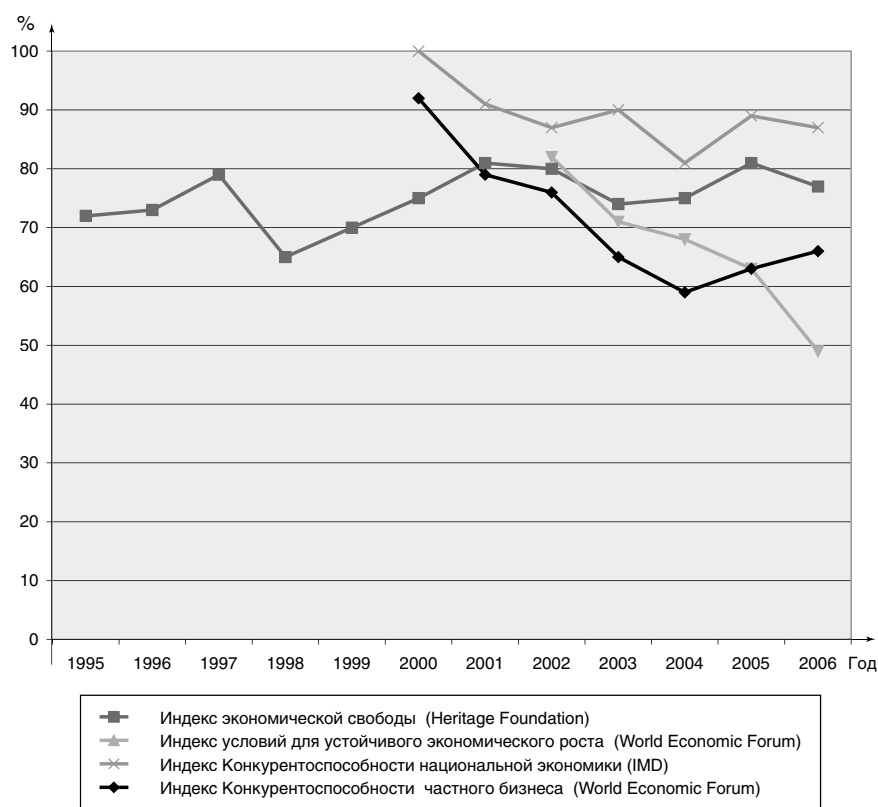


Рис. 1. Перцентили рейтингов экономического климата, конкурентоспособности бизнеса и экономики России²

с Казахстаном и Египтом. При этом по состоянию внутренних факторов конкурентоспособности бизнеса Россия находилась лишь на 77-м месте, по степени благоприятности среды его существования — на 70-м месте. С 2002г. Россия переместилась из 7-го дециля в 6-й (прогресс по сравнению с 2000г., когда ее относили к 10-му децилю, еще более значительный). Если же судить по изменениям занимаемого Россией места, то ее положение относительно других стран ухудшилось (в 2002г. она занимала 58-е место), что произошло в первую очередь за счет значительного увеличения числа обследуемых стран, почти на 30% — с 95 до 122.

² См. Доклад о состоянии делового климата в Российской Федерации. М.: РСПП, 2008. С. 14.

Институтом развития менеджмента (*Institute for Management Development, IMD*), ведущей европейской школой бизнеса рассчитывается *Индекс конкурентоспособности национальной экономики (World Competitiveness)*, который характеризует качество экономической и институциональной среды, обеспечивающей конкурентоспособность бизнеса³. Для расчета индекса *IMD* использует 324 показателя, сгруппированные в четыре главных фактора конкурентоспособ-

³ Автор представляет Московскую международную высшую школу бизнеса «МИРБИС», которая занимается изучением этой проблемы с 1993г., когда она была выбрана комиссией ООН по исследованиям в качестве соавтора от России по подготовке «Ежегодника международной конкурентоспособности» (*WCY*), издаваемого Институтом развития менеджмента (*IMD*).

ности: макроэкономические характеристики; эффективность работы правительства; эффективность бизнеса; инфраструктура. Факторы конкурентоспособности рассчитываются на основе входящих в них субфакторов. Так, состояние макроэкономической системы характеризуют масштабы национальной экономики (внешняя торговля, иностранные инвестиции, занятость, цены); эффективную роль государства — общественные финансы, государственные институты, хозяйственное право; развитие инфраструктуры — наука, исследования и разработки, образование, здравоохранение, охрана окружающей среды, базовая производственная инфраструктура; характеристиками ведения бизнеса являются: производительность, особенности управления в компаниях, деловая этика и корпоративные ценности, доступ к внешнему финансированию, трудовые отношения.

В 2007 г. *IMD* обследовал 55 стран, среди которых Россия заняла 46-е место, оказавшись между Италией и Румынией. При этом уровень конкурентоспособности страны был оценен в 47,315 баллов (при 100 максимально возможных, которые присвоены экономике США). За последние пять лет положение России несколько улучшилось, и, по оценке *IMD*, она переместилась из 9-го в 8-й дециль⁴.

Вышесказанное не означает, что деловой климат России не нуждается в улучшении прежде всего в части борьбы с коррупцией и сокращением административных барьеров.

Можно сетовать и доказывать экспертам Всемирного экономического форума, разрабатывающим международные рейтинги конкурентоспособности, неадекватность методик составления рейтингов конкурентоспособности, согласно которым кризисная экономика России 1990-х гг. и бурно растущая российская экономика 2000-х находятся примерно на одном

и том же месте в рейтинге *WEF*. При этом нужно не упускать из виду и того обстоятельства, что методология межстрановых сопоставлений базируется на обладании национальными экономиками устойчивыми конкурентными преимуществами, не зависящими от конъюнктуры международных сырьевых рынков.

Ключевыми конкурентными преимуществами российской экономики остаются сохраняющийся производственный и научный потенциал; квалифицированные трудовые ресурсы; выгодные геоэкономическое и геополитическое положения (связь стран ЕС и АТЭС); наличие крупных источников природных ресурсов (энергоносителей, нефти, газа, металлов и т.п.).

Необходимо учитывать и факторы, снижающие конкурентоспособность российской экономики: недостаточный внутренний совокупный спрос; экспорт сырья, энергоносителей, продукции с низкой степенью добавленной стоимости; низкий уровень инвестиций при «бегстве капитала» (120–400 млрд долл. США); выравнивание внутренних цен на ресурсы с мировыми ценами; рост капиталоемкости в промышленности, включая и сырьевые секторы; рост потребления многих видов ресурсов в промышленности; ухудшение ситуации с разведкой и разработкой качественных месторождений сырьевых ресурсов.

Федеральные инструменты инвестиционной политики (создание особых экономических зон, технопарков, привлечения средств федерального инвестиционного фонда) пока имеют ограниченное распространение. Стандартный пакет льгот для крупных инвесторов, который предлагает многими регионами, пока еще невелик и не дает особых преимуществ. К числу недоиспользуемых инвестиционных инструментов относятся льготы, связанные с арендой недвижимости и использованием земель.

С точки зрения ресурсной базы растет напряженность с наличием производ-

⁴ *MD World Competitiveness Yearbook*. 2007. P. 7–22.

ственных мощностей, с предложением некоторых видов сырья и квалифицированной рабочей силы, что подтверждается результатами социологических опросов предпринимателей и топ-менеджеров. Относительно благоприятно выглядит ситуация лишь с предложением капитала. Качество инфраструктуры бизнеса неоднородно. Сохраняется напряженная обстановка в области развития транспортной инфраструктуры. Кредитно-финансовая сфера находится на довольно низком уровне по сравнению с зарубежными странами и потребностями российского бизнеса. Чуть лучше обстоят дела в области информатизации и развития коммуникационных структур нового поколения. Тяжеловесность и недостаточная эффективность государственных структур также остается сдерживающим фактором для развития бизнеса.

Важными ограничениями для бизнеса становятся дефицит трудовых ресурсов, особенно в сильно депопулирующих регионах (таких в России более половины), а также растущие различия качества жизни населения. В наиболее развитых регионах растет продолжительность жизни и качество человеческого капитала, а в периферийных и депрессивных регионах усиливается маргинализация населения, не только создающая социальные проблемы, но и ухудшающая перспективы бизнеса. Инфраструктурные ограничения, особенно дефицит электроэнергии, наиболее велики в самых развитых и динамично растущих регионах. Пространственная дифференциация условий повышает значимость точной оценки потенциала регионов и рисков при выборе бизнесом территории для своей деятельности.

Фундаментальный вызов конкурентоспособности российскому бизнесу в современных условиях состоит в его способности выстоять и развиваться в глобальной конкуренции. Глобализационные процессы, рост инновационной составляющей в экономиках развитых стран следует рас-

сматривать как внешнеэкономические вызовы, на которые Россия должна ответить ростом конкурентоспособности национальной экономики.

Особое внимание следует обратить на рост конкурентоспособности обрабатывающей промышленности, так как развитие этого сегмента экономики определяет позиционирование страны на мировом рынке, обеспечивает диверсификацию и устойчивость экономического развития особенно в свете ограниченных возможностей расширения экспортного потенциала добывающих отраслей. Несмотря на рост объемов производства в обрабатывающих отраслях в период 1999–2006 гг., они все еще существенно ниже уровня 1990 г.⁵ При этом темпы роста обрабатывающих отраслей, за исключением черной металлургии, существенно отстают от темпов роста экономики в целом, а их доля в промышленном производстве снижается (табл. 1).

Сохранившаяся часть обрабатывающей промышленности неэффективна и неконкурентоспособна, о чем свидетельствуют оценки экспертов Всемирного банка, согласно которым уровень производительности труда предприятий обрабатывающей промышленности в России отстает не только от развитых стран, но и от стран Центральной и Восточной Европы, совершивших переход к рыночным условиям хозяйствования, и от многих стран с развивающейся рыночной экономикой, таких как Бразилия или ЮАР.

Сегодня по средним показателям производительности труда в обрабатывающей промышленности мы находимся чуть выше Китая и Индии и заметно ниже Бразилии и ЮАР. Для этого есть объективные причины. Прежде всего, крайняя неоднородность самого российского бизнеса. За средними цифрами производительности на уровне Китая и Индии скрыва-

⁵ Российская промышленность. С. 12–13.

Таблица 1

**Динамика вклада отдельных отраслей в производство
добавленной стоимости промышленности**

Сектор промышленности	Объем продукции (работ, услуг) крупных и средних предприятий и организаций (без НДС и аналогичных обязательных платежей). Тысяча рублей	Добавленная стоимость, тыс. руб.
Промышленность	2449244575	1144884700
Черная металлургия	222722734	93693961
Цветная металлургия	263345518	155906122
Химическая и нефтехимическая промышленность	174135631	71464252
Машиностроение и металлообработка	444570440	186894552
Машиностроение	403224839	166426415
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	114930702	52867660
Легкая промышленность	41825286	15846629

Источник: расчеты Центра развития по данным Росстата (крупные и средние предприятия).

ются глубочайшие различия между лучшими и худшими фирмами. Так, по данным обследования ГУВШЭ и Всемирного банка, разрыв в уровне производительности труда между 20 % лучших и 20 % худших предприятий в одной отрасли составляет от 10 до 20 раз в зависимости от отрасли. Лучшие 20 % работают в 2,5–3 раза более эффективно, чем отрасль в среднем (табл. 2).

Сказанное означает, что, наряду с эффективными компаниями, которые уже сегодня способны успешно конкурировать на глобальном рынке, практически во всех отраслях российской промышленности присутствуют «живые мертвецы». Это предприятия, которые выплачивают своим работникам заработную плату на уровне 1–2 тыс. рублей в месяц, продают свою некачественную продукцию только за счет ценового демпинга и систематически проедают амортизацию.

Но и относительно успешные предприятия сталкиваются с рядом острых проблем. В их числе: нарастающее давление естественных монополий; дефицит квалифицированных рабочих и управленческих кадров; крайне высокий износ оборудования.

Проблемы конкурентоспособности российской экономики могут еще более обостриться в связи с грядущим присоединением России в ВТО (переговорный процесс по данному вопросу начался в 1995 г.). Однако интенсивно он пошел лишь в 2003–2005 гг., когда российская делегация вышла на завершающую стадию присоединения, в ходе которой предстояло решать наиболее сложные и проблемные вопросы. Одним из самых серьезных препятствий по вступлению России в ВТО является поправка Джексона–Вэника. Несмотря на то что Россия уже давно является страной с рыночной экономикой, она

Таблица 2

**Внутриотраслевое распределение предприятий
по уровню производительности труда⁶**

Отрасль	Средняя добавленная стоимость на 1 занятого, тыс. руб./чел.		Соотношение производительности в лучшей и худшей группах, разы
	В группе худших — 20 % предприятий с самой низкой производительностью	В группе лучших — 20 % предприятий с самой высокой производительностью	
Пищевая	27	636	24
Текстильная и швейная	14	226	16
Деревообрабатывающая	25	604	24
Химическая	79	818	10
Металлургия и металлообработка	30	707	23
Машины и оборудование	38	437	11
Электро-, электронное и оптическое оборудование	53	483	9
Транспортное машиностроение	32	365	11

предусматривает для стран с нерыночной экономикой, где нарушаются права на эмиграцию, серьезные ограничения на торговлю с Соединенными Штатами. В ноябре 2006г. Соединенные Штаты дали, наконец, свое согласие на присоединение России к Всемирной торговой организации (ВТО). Казалось, что основное препятствие устранено и после проведения переговоров с Молдовой, Шри-Ланкой и с небольшим количеством других стран Россия присоединится к ВТО уже в 2007г. В конце января этого года вице-премьер РФ Алексей Кудрин заявил, что рабочая группа по присоединению России к ВТО в ближайшие 1–2 месяца завершит работу над докладом по системным вопросам, что подведет к финалу длительный марафон по присоединению России к этой международной организации. Несколько ранее заместитель

директора департамента торговых переговоров Министерства экономического развития и торговли (МЭРТ) РФ Андрей Кушниренко сообщил, что Россия может вступить в ВТО уже в III квартале 2008г. По его словам, остались неурегулированными всего несколько вопросов, самый сложный из которых — объем поддержки государством сельского хозяйства.

На протяжении всего периода переговорного процесса в России не утихают дебаты по поводу преимуществ и недостатков присоединения. Периодически приводятся аргументы, либо подтверждающие катастрофические последствия, либо, наоборот, рисующие благоприятную картину светлого будущего. Спра-

⁶ Данные ГУ-ВШЭ, Всемирного банка, 2006; см. также: Российская промышленность. С. 15.

ведливости ради следует отметить, что Россия и так интегрирована в мировую экономику. Россия импортирует и экспортирует продукцию (сталкиваясь с ограничениями экспорта со стороны стран-членов ВТО), предприятия страны вовлечены в международные цепочки добавленной стоимости. Вступление в ВТО и открытие рынков страны даст мощнейший толчок росту уровня конкуренции, а конкуренция является основой для повышения эффективности экономики. В Минэкономразвития, например, уверены, что вступление в ВТО увеличит ежегодный приток иностранных инвестиций на 4 млрд долларов. Такой сценарий можно рассматривать в качестве возможного в качестве стратегической перспективы, но в краткосрочной перспективе как маловероятного. Более прогнозируемым является сценарий, в соответствии с которым присоединение России к ВТО на диктуемых организацией условиях откроет внутренний рынок не для иностранных денег, а для иностранных товаров.

Здесь уместно упомянуть о некоторых выводах, содержащихся в докладе «Социальные последствия вступления России во Всемирную торговую организацию (ВТО)», подготовленном Международной организацией труда (МОТ) по заказу российского правительства. Международные эксперты считают, что положительный эффект от присоединения к ВТО российская экономика и социальная сфера ощутят только в долгосрочной перспективе⁷.

В первые годы членства в ВТО снижение барьеров на пути импорта приведет к падению производства в перерабатывающей промышленности, росту безработицы и экономическому кризису в ряде регионов.

⁷ Доклад Международной организации труда (МОТ) «Социальные последствия вступления России во Всемирную торговую организацию (ВТО)» <http://www.izvestia.ru/economic/article30548>, 26.02.03.

Одежда подешевеет на 18 %, обувь — на 19, мебель — на 11, транспортные средства — на 17⁸.

Десятки миллионов потребителей приток дешевых импортных товаров отбросит в стан побежденных, вместе с неконкурентоспособными предприятиями, на которых они работают.

Можно выделить следующие последствия либерализации режима экспорта и импорта для конкурентоспособности национальных производителей при вступлении России в ВТО:

- уменьшение экспортных пошлин будет способствовать увеличению экспорта из страны стратегически важных материалов и товаров, цена на которые на внешнем рынке значительно превышает цены внутреннего рынка (в первую очередь, сырьевые материалы нефть и нефтепродукты, газ, лом черных и цветных металлов);

- снижение импортных пошлин до приемлемого странами-участницами ВТО уровня может вызвать усиление конкуренции отечественных и импортных товаров на внутреннем рынке. В конечном итоге, учитывая слабый уровень конкурентоспособности многих российских отраслей, это приведет к вытеснению с рынка большой номенклатуры отечественных товаров, что нанесет ощутимый ущерб национальной экономике. От вступления РФ в ВТО пострадают автомобилестроение, машиностроение и бюджеты тех регионов, где эти отрасли развиты.

Присоединение России к Всемирной торговой организации может повлечь за собой рост импорта товаров на 4,5 %. Такие данные приводятся в исследованиях, связанных с оценкой возможных последствий присоединения России к ВТО, ГУ «Высшая школа экономики». Также в исследованиях, озвученных директором Института торговой политики ГУ ВШЭ Александром Да-

⁸ Там же.

нильцевым, говорится, что импорт услуг может возрасти на 1–2%. Импорт в финансовом секторе, даже при условиях полной легализации и отмены всех протекционистских мер, составит 6–10%.

Вступление в ВТО становится региональной проблемой. От улучшения внешних условий торговли выиграют экспортно-ориентированные промышленные и приграничные регионы. С учетом сравнительной интенсивности внешнеэкономической деятельности и степени готовности к иностранной конкуренции вступление России в ВТО наиболее ощутимо коснется 23 субъектов Федерации. Согласно результатам исследования ГУ ВШЭ, проблемы с усилением конкуренции и ростом импорта могут возникнуть в ряде областей с развитой легкой промышленностью, таких как Костромская, Курская, Московская, Тульская, Ивановская и Владимирская. Подобный эффект будет замечен и в отраслях, где производится сельскохозяйственная техника (Волгоградская область) и легковые автомобили (Самарская область). Также исследователи прогнозируют возможность появления проблем с занятостью населения в Ивановской и Владимирской областях.

Вместе с тем нельзя умолчать о том, что правительственными структурами до сих пор не определены приоритеты государственной политики по многим ключевым направлениям. Сохраняется слабая информированность об условиях присоединения к ВТО. Это не позволит большинству производителей воспользоваться выгодами от вероятного расширения экспортных возможностей. По данным Международной организации труда, только 9% российских предприятий чувствуют себя готовыми к конкуренции с западными компаниями⁹.

Предстоит провести масштабную работу по приведению российского законодательства в соответствие с нормами ВТО. На региональном уровне такая работа, вви-

ду слабой информированности региональных властей находится в начальной стадии. С большой вероятностью можно сказать, что ни государство, ни бизнес не располагают достаточным количеством подготовленных кадров, готовых отстаивать интересы России и своего бизнеса в рамках ВТО.

В условиях принятого стратегического решения о присоединении к ВТО, неоднократно озвученного высшим руководством страны, переговорщикам от России остается лишь отстаивать позиции по каждому вопросу, добиваясь приемлемых условий, постепенного вступления в силу правил ВТО и обеспечения баланса уступок и преференций.

Нерешенность вопроса о присоединении к ВТО является, с одной стороны, желанной отсрочкой для бизнеса, ориентированного на ренту, возможностью продлить действие барьерных законов и возможностью для чиновников работать под слабым давлением бизнеса и гражданского общества. С другой — возможностью предпринять шаги по повышению собственной конкурентоспособности для бизнеса, ориентированного на долгосрочное развитие, найти и реализовать институциональные решения, направленные на повышение конкурентоспособности экономики в целом.

Для российской экономики важно при присоединении к ВТО не только сохранить имеющиеся конкурентные преимущества, но и сделать все возможное для перехода к конкурентным преимуществам более высокого порядка (инвестиционным, инновационным), обеспечить переход к «новой экономике», основанной на новых технологиях и «экономике знаний».

Следует отметить, что в последние годы проявилась тенденция усиления присутствия государства в экономике в качестве непосредственного собственника, в том числе в форме создания государственных холдингов и государственных корпораций. Так, были созданы Объединенная авиастроительная корпорация, Объеди-

⁹ Там же.

ненная судостроительная корпорация, Государственная корпорация нанотехнологий, госкорпорации «Олимпстрой», «Ростехнологии» и «Росатом». Создание государственных корпораций стало отчасти реакцией на необходимость консолидации и повышения конкурентоспособности разрозненных предприятий отраслей, представляющих стратегический интерес для страны, а отчасти реакцией на непригодность существующей системы государственного управления для эффективного расходования аккумулированных средств при решении задач, объявленных стратегическими. Госкорпорации представляют собой инструмент формирования устойчивых конкурентных преимуществ кластеров на прорывных инновационных направлениях. Наряду с этим, по имеющимся публикациям можно констатировать, что пока не сформулирована внятная стратегия использования инструмента госкорпораций. Есть риск, что инструмент госкорпораций будет использоваться как универсальное средство решения существующих в экономике проблем. Это создает предпосылки «огосударствления» экономики, существенного ограничения конкуренции, еще большего усиления неравенства государственных и негосударственных участников рынка и общего ухудшения условий ведения бизнеса, что, в свою очередь, неизбежно порождает колоссальные риски искажения стимулов и принятия ошибочных решений. Многие из причин, часто озвучиваемых как препятствия вступлению в ВТО, являются следствием банальной неэффективности государственного аппарата, короткого горизонта планирования владельцев бизнеса, ориентированных на перепродажу или извлечение ренты, нежелания повышать конкурентоспособность товаров и услуг, внедрять инновации (даже не столько технологические, сколько организационные), неструктурированной промышленности и неурегулированных отношений в сельском хозяйстве, а также

несовершенной системы принятия и реализации государственных управленческих решений.

Пока российское правительство реагирует только на часть проблем, возникающих в бизнесе. На фоне растущего качества менеджмента в частном секторе отмечается стагнация качества государственного управления (включая собственно госаппарат и общественный сектор, что фиксируется и международными рейтингами), что свидетельствует о наличии фундаментальной проблемы улучшения делового климата — состояния государства. Оценки качества государственного управления в России относительно других стран близки к среднему уровню, и хотя несколько снижаются в последние годы, они все еще выше уровня конца 1990-х гг. Наибольшие опасения международного экспертного сообщества вызывает проблема коррупции и состояние гражданского общества в России, причем имидж нашей страны в этих сферах в последние годы значительно ухудшился.

Национальные компании могут успешно конкурировать на глобальном рынке лишь опираясь на эффективную систему национальных государственных институтов, которые взаимодействуют с этими компаниями и при необходимости поддерживают их. Неэффективность российского государства делает российский бизнес уязвимым в глобальной конкуренции.

Рейтинги международной конкурентоспособности, публикуемые международными организациями, не дают готовых рецептов для достижения высокой конкурентоспособности, вместе с тем они определяют основные ориентиры для ее достижения. Так, Ежегодник международной конкурентоспособности (*IMD WCY*) позволяет оценить эволюцию каждой национальной экономики, выявить ее сильные и слабые стороны, выделяя для каждого фактора конкурентоспособности 10 самых сильных и 10 самых слабых показателей. Они определяются с помощью отклонения от нормативного (стандар-

тного) показателя, представляющего собой средневзвешенное от показателей всех 60 стран. В данном издании приведены и некоторые рекомендации, составляющие по своей сути **«10 золотых правил конкурентоспособности»**, которых должны придерживаться правительства всех стран в глобальной экономике. Они должны:

- создавать стабильную и предсказуемую конкурентную среду;
- работать над гибкой и эластичной экономической структурой;
- инвестировать в традиционную и технологическую инфраструктуру;
- продвигать частные сбережения и внутренние инвестиции;
- развивать агрессивность на международных рынках, а также привлекательность для прямых иностранных инвестиций;
- сконцентрироваться на качестве, скорости и прозрачности в правительстве и администрации;
- поддерживать связи между уровнем зарплаты, производительностью и налогом-обложением;
- поддерживать социальную структуру путем снижения неравенства в зарплатах и укреплении среднего класса;
- вкладывать значительные инвестиции в образование, особенно в высшее и долгосрочное обучение трудовых ресурсов;
- сбалансировать национальную экономику с экономикой глобализации для создания прочного благосостояния, при этом поддерживая систему ценностей, необходимую гражданам.

Разумеется, что эти правила должны учитываться в развитии конкурентных преимуществ экономики каждой страны, с учетом природных, национальных, культурных особенностей и ценностей.

В заключение отметим, что приведенные данные в целом позволяют получить достаточно полное представление о том, как международное сообщество оценивает Россию с точки зрения конкурентоспособности, инвестиционной привлекательности, качества государственного управления, соблюдения прав и свобод. В терминах международных рейтингов представления об экономическом состоянии России существенно улучшаются, причем в наибольшей степени улучшаются представления о конкурентном потенциале российской экономики.

В данном контексте понятно, что последствия вступления в ВТО неоднозначны и дифференцированы по размеру и по знаку для различных отраслей, регионов, групп населения страны.

Литература

1. *Абрамов В. Л.* Управление конкурентоспособностью экономических систем. М.-Пермь, 2004. С. 84–94.
2. Доклад о состоянии делового климата в Российской Федерации. М.: РСПП, 2008. С. 14.
3. Данные ГУ-ВШЭ, Всемирного банка, 2006.
4. Российская промышленность. С. 15.
5. MD World Competitiveness Yearbook. 2007. P. 7–22.
6. Доклад Международной организации труда (МОТ) «Социальные последствия вступления России во Всемирную торговую организацию (ВТО)» <http://www.izvestia.ru/economic/article30548>.

Статья поступила в редакцию 05.04.2008

*V. Abramov, Doctor of Economics,
Professor, Moscow International School of Business (Institute) (MIRBIS)*

RUSSIAN ECONOMY COMPETITIVENESS LEVEL INCREASE AND WTO MEMBERSHIP

The author examines the issues related to the Russian economy competitiveness level and Russia's prospective WTO membership. He examines the international organizations' research findings, Russian and foreign researchers' data and his own research findings. The article author performs analysis and evaluates the pro and contra positions taken by those who discuss the future membership, pro-global economy activists' and sector lobby members' positions.

УДК 339.137.2

Терентьев Н. Е., к. э. н., старший научный сотрудник Института экономики РАН, г. Москва

РИСКИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ И ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОМПАНИИ

Недостаточная эффективность инновационного развития российских компаний в настоящее время становится одним из главных препятствий укрепления их конкурентоспособности на внутреннем и международных рынках. В статье показывается, что важнейшим фактором повышения эффективности инновационного развития компании является внедрение количественных методов оценки рисков на основе системного подхода. Рассмотрены алгоритмы решения основных задач, возникающих при моделировании рисков на трех уровнях — отдельного инновационного проекта, портфеля проектов, компании в целом.

В современных условиях повышение конкурентоспособности и рост рыночной стоимости компаний во многом обеспечиваются результатами их инновационного развития, предполагающего разработку новых продуктов, освоение новых технологий производства и управления (компанией).

Значительная наукоемкость, временная протяженность преобразования вкладываемых ресурсов в прирост стоимости компании, а также высокая неопределенность потенциальных результатов определяют основную форму разработки инноваций в компании — форму инновационного проекта. Данные особенности инновационных проектов предъявляют повышенные требования к обоснованию стратегии инновационного развития компании, что делает крайне актуальным применение методов количественной оценки изменения основных экономических показателей во времени с учетом рисков с целью обеспечения менеджеров необходимой для принятия решений информацией.

Отсутствие в большинстве российских компаний технологии количественной оценки уровня рискованности инновационных проектов, являющегося одной из ключевых характеристик их потенциала для формирования будущих конкурентных преимуществ, часто приводит к снижению эффективности использования капитала, существенным потерям в случае реализации присущих проектам рисков. Например, длительных задержек с выводом на рынок новых продуктов либо значительно более низких, по сравнению с плановыми, темпов роста их продаж компания рискует утратить конкурентное преимущество. Это может создать угрозу ухудшения финансового положения компании и даже стать причиной наступления ее неплатежеспособности, особенно при недостаточном количестве высокодоходных проектов в портфеле компании.

В настоящее время задача разработки технологии количественной оценки рисков выходит за рамки инвестиционного анализа как отдельных инновационных про-

ектов, так и портфеля проектов. В условиях современной динамично меняющейся внешней среды возникает необходимость применения системного подхода к анализу рисков и финансовому проектированию инновационного развития компании в целом. Это предполагает разработку финансовой модели компании, дает возможность спрогнозировать динамику ее денежных потоков с учетом выбранной стратегии инновационного развития, а также вероятность и размер возможного ущерба в случае неблагоприятных изменений рыночной среды, и разработать меры по минимизации этого ущерба.

Применение системного подхода к моделированию рисков предполагает учет всех возможных, вариантов значений денежных потоков, что позволяет для каждого периода времени определить их вероятностные характеристики: математическое ожидание денежного потока, а также его минимальные и максимальные значения (рис. 1). Такой анализ позволяет выявить периоды, в которых суммарный денежный поток компании является стабильным, а также периоды его падения и подъема. Поддержание денежного потока компании в допустимых пределах дает возможность повысить ее финансовую устойчивость. Кроме того, моделирование рисков позволяет анализировать и выбирать наиболее эффективные стратегии инновационного развития, что способствует повышению общей конкурентоспособности компании.

Решение указанных задач делает необходимой трансформацию системы управления компанией, с тем чтобы она позволяла накапливать информацию, требуемую для оценки рисков отдельных инновационных проектов, портфеля проектов и инновационного развития компании в целом, а также максимально учитывать результаты финансового моделирования при принятии стратегических решений. Представляется, что способность оценивать риски принимаемых решений на основе доступ-

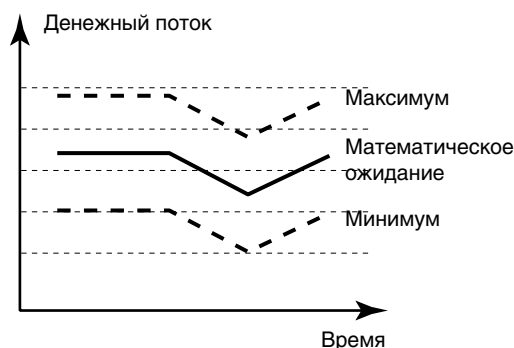


Рис. 1. Моделирование рисков позволяет представить денежный поток компании в виде коридора

ной статистической и экспертной информации может рассматриваться как один из ключевых навыков компетентного менеджмента любой современной компании. Это делает необходимым инвестировать в повышение квалификации персонала, что во многом определяет инновационный потенциал компании, а значит, и ее конкурентоспособность¹.

Недостаточное использование финансовых моделей с учетом рисков является одним из факторов, снижающих конкурентоспособность российского бизнеса на глобальном рынке. В настоящее время внедрение методов оценки и систем управления рисками является одним из условий стратегического сотрудничества между российскими компаниями и зарубежными корпорациями, а также первичного размещения акций (*IPO*) на международных биржах. Это открывает принципиально новые возможности развития и повышения конкурентоспособности отечественных компаний.

Для реализации потенциала инновационного развития внедрение количественных методов оценки рисков в компаниях

¹ Скотт М. Факторы стоимости. Руководство для менеджеров по выявлению рычагов создания стоимости. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. С. 243.

должно осуществляться на трех уровнях: отдельных инновационных проектов, портфеля инновационных проектов и компании в целом. Рассмотрим основные особенности каждого из этих уровней с точки зрения повышения эффективности инновационного развития и укрепления конкурентоспособности компании и алгоритмы проведения количественной оценки рисков на каждом из них.

Уровень отдельного инновационного проекта

В силу своих особенностей инновационные проекты во многих компаниях выступают как источники формирования будущих конкурентных преимуществ. Поэтому в процессе разработки каждого инновационного проекта крайне важно вовремя получить максимально полную информацию о перспективах проекта не только с точки зрения величины чистого денежного потока, который способен генерировать данный проект, но и с позиции определения диапазона возможных колебаний денежного потока. Методы количественного анализа рисков проекта играют ключевую роль в обеспечении руководства компании этой информацией.

Базой для количественной оценки рисков инновационного проекта выступает модель его денежных потоков. Первым этапом ее разработки является определение структуры доходов и расходов проекта, прогноз значений с учетом динамики их изменений в течение горизонта планирования.

Модель денежных потоков инновационного проекта служит основой для расчета показателей его эффективности: чистой приведенной стоимости (*NPV*), дисконтированного периода окупаемости (*DPP*), индекса прибыльности (*PI*) и других. Получаемые величины показателей эффективности отражают прогнозируемую выгодность проекта для компании в условиях, когда

все параметры принимают свои наиболее вероятные (базовые) значения.

На следующем этапе при проведении анализа чувствительности определяются параметры модели, оказывающие наиболее сильное влияние на экономическую эффективность инновационного проекта. В своем классическом виде анализ чувствительности сводится к расчету безразмерных коэффициентов чувствительности, отражающих эластичность показателей эффективности проекта.

Однако при проведении анализа чувствительности на практике необходимо помнить о том, что в основе традиционного подхода лежит допущение о линейности функции чувствительности. В действительности функции чувствительности для многих параметров модели денежных потоков проекта являются нелинейными. Например, как показали результаты анализа функций чувствительности инновационного проекта, проведенного автором, из пятнадцати параметров модели функция чувствительности *NPV* оказалась нелинейной для четырех параметров, *PI* — для восьми, а *DPP* — для всех пятнадцати². Общеизвестным примером нелинейной функции чувствительности, широко рассмотренным в литературе, является функция изменения *NPV* проекта при изменении его ставки дисконтирования³. Более того, как отмечает А. А. Кугаенко, при моделировании экономических систем «линейные взаимозависимости практически отсутствуют»⁴.

Таким образом, возникает необходимость учета нелинейности функций чувств-

² Терентьев Н. Анализ чувствительности инвестиционного проекта в условиях нелинейности и многофакторности // Инвестиции в России. 2007. № 4. С. 37.

³ См., напр., Ван Хорн Дж. К., Вахович Дж. М. (мл.) Основы финансового менеджмента / 11-е изд. М.: Вильямс, 2004. С. 454–455.

⁴ Кугаенко А. А. Основы теории и практики динамического моделирования социально-экономических объектов и прогнозирования их развития. Монография. 2-е изд. М.: Вузовская книга, 2005. С. 21.

вительности параметров инновационного проекта. Одним из подходов решения проблемы объединения совокупности неравных между собой коэффициентов в один — интегральный коэффициент чувствительности — является использование формулы математического ожидания.

Проведение анализа чувствительности играет важную роль в повышении системности анализа инновационного проекта. Его результаты позволяют определить, какие параметры модели требуют обязательного учета изменчивости их значений. Включение в модель денежных потоков всех возможных вариантов значений этих параметров, осуществляемое с помощью имитационного моделирования, превращает ее из базовой в вероятностную. Имитационное моделирование инновационного проекта проводится в несколько этапов с использованием электронных таблиц *MS Excel*.

1. Выбираются исходные параметры модели денежных потоков, для которых будет осуществляться имитационное моделирование. Для каждого из них определяется закон распределения (равномерный, нормальный, Пуассона и др.) и параметры распределения.

2. Для каждого параметра осуществляется генерация m случайных чисел с использованием стандартных функций *Excel*. Количество генерируемых чисел одинаково для всех параметров и обычно лежит в пределах от 1000 до 50 000.

3. На основе результатов генерации формируется m комбинаций случайных чисел для выбранных параметров. Одной комбинации соответствует одна строка таблицы *Excel*.

4. Для каждой комбинации значений параметров проводится расчет показателей эффективности проекта. Для этого с помощью компьютерной программы, написанной в *Visual Basic for Applications*, все комбинации значений исходных параметров последовательно подставляются в модель

денежных потоков. Получаемые значения показателей для каждой комбинации помещаются в соответствующую строку таблицы *Excel*.

5. В *Excel* производится сортировка строк таблицы случайных значений исходных данных расчета по возрастанию показателя эффективности (например, *NPV*).

6. Каждой строке таблицы присваивается определенная интегральная вероятность. Например, если в массиве 1000 строк, то строкам i и $i+1$ будут соответствовать интегральные вероятности, отличающиеся на величину 0,1 %.

7. Вычисляется интегральная вероятность отрицательного *NPV* проекта. Для этого количество строк, в которых *NPV* отрицательна, делится на общее количество строк в таблице.

Рассмотренный подход к проведению имитационного моделирования позволяет не только рассчитать ожидаемые значения показателей эффективности инновационного проекта, но и получить дополнительный критерий, отражающий риск проекта: интегральную вероятность того, что величина показателя эффективности окажется в области недопустимых значений.

Таким образом, основная задача финансового моделирования и количественной оценки рисков на уровне отдельного инновационного проекта состоит в максимально детальном исследовании потенциала создания проектом рыночной стоимости для компании и величины возможных отклонений его денежных потоков. Однако для обеспечения соответствия разрабатываемых инновационных проектов стратегическим целям компании необходимо их рассмотрение на уровне портфеля.

Уровень портфеля инновационных проектов

Начиная с 1970-х гг., когда была предложена матрица *Boston Consulting Group*,

портфельный подход получил распространение как инструмент планирования конкурентных стратегий и распределения капитала между продуктами (либо отдельными направлениями бизнеса) компаний⁵. Однако не менее важно рассмотрение в качестве портфеля совокупности разрабатываемых инновационных проектов, многие из которых, как отмечалось выше, являются основой будущих продуктов компании, формирующих ее денежный поток.

С точки зрения управления конкурентоспособностью компании портфель инновационных проектов можно рассматривать как портфель ее будущих конкурентных преимуществ. Поэтому решения, принимаемые на уровне портфеля, наиболее важными из которых являются отбор инновационных проектов⁶ и распределение капитала между проектами, во многом определяют те направления роста конкурентоспособности, которые избирает для себя компания при разработке стратегии инновационного развития.

Поскольку проекты обладают разной степенью рискованности, необходим контроль общего уровня риска проекта, чтобы не превысить его максимально допустимое для компании значение.

По мнению автора, наиболее универсальным подходом к оценке суммарного риска портфеля проектов является использование результатов имитационного моделирования, осуществленного для каждого из проектов, входящих в портфель.

Исходными данными для расчета являются вероятностные распределения NPV

каждого из l проектов. Процедура расчета состоит из следующих этапов:

- Формируется N комбинаций NPV . Для этого таблица случайных значений каждого проекта сортируется по возрастанию NPV , после чего столбец значений NPV переносится в таблицу, общий вид которой представлен в табл. 1.

- Вычисляется суммарная $PV_{\text{ост. портфеля}}$ для каждой комбинации⁷.

- Таблица 1 сортируется по возрастанию $PV_{\text{ост. портфеля}}$.

- Каждой комбинации присваивается интегральная вероятность, определяемая путем деления номера строки таблицы, в которой находится данная комбинация на общее количество комбинаций N .

- Определяется интегральная вероятность отрицательного $PV_{\text{ост. портфеля}}$.

Отметим, что данный метод предполагает, что количество случайных значений NPV всех проектов одинаково.

В том случае, если для оценки рисков некоторых проектов компании не использовалось имитационное моделирование и их вероятностные характеристики ($M(X)$ и σ) были получены каким-либо другим методом, эти проекты также могут быть включены в расчет. Для этого проводится генерация значений NPV на основе указанных вероятностных характеристик и закона распределения NPV проекта.

Таким образом, управление портфелем инновационных проектов с учетом рисков повышает сбалансированность портфеля и гибкость принятия стратегических решений, что обеспечивает существенный потенциал роста ее конкурентоспособности. Однако при разработке стратегии

⁵ Подробнее см., например: Коллис Д. Дж., Монтгомери С. А. Корпоративная стратегия. Ресурсный подход. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2007. С. 25–28.

⁶ Предлагаемая автором методика отбора инвестиционных проектов изложена в статье: Терентьев Н. Е. Отбор инвестиционных проектов на основе многокритериального подхода // Интеграл. 2007. № 1. С. 44–45.

⁷ Под остаточной приведенной стоимостью портфеля понимается сумма ожидаемых чистых денежных потоков от проектов, входящих в портфель. Подробнее об остаточной приведенной стоимости проекта см. Валдайцев С. В. Оценка бизнеса: Учеб. / 2-е изд. М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2004. С. 34.

Таблица 1

Общий вид таблицы оценки риска портфеля на основании результатов имитационного моделирования проектов, входящих в портфель

Номер строки	Инвестиционные проекты				$PV_{\text{ост портфеля}}$	Интегральная вероятность
	NPV проекта 1	NPV проекта 2	...	NPV проекта r		
1					$PV_{\text{ост портфеля}} < 0$	$P(PV_{\text{ост портфеля}} < 0) = h/N$
2						
...						
h						
...					...	...
N/2					$M(PV_{\text{ост портфеля}})$	0,5
...					...	...
N					$PV_{\text{ост портфеля max}}$	1

инновационного развития крайне важно иметь возможность оценить ее влияние на финансовое положение и риск компании в целом.

Уровень компании в целом

Базой для количественной оценки рисков на этом уровне служит модель прогнозирования инновационного развития компании с учетом рисков. Она позволяет рассчитать суммарные денежные потоки компании и провести их вероятностный анализ, оценить влияние разрабатываемых стратегий инновационного развития и ожидаемых изменений конкурентных позиций компании. Все более возрастающая динамика изменений внешней среды требует, чтобы используемая модель прогнозирования обладала гибкостью, могла постоянно развиваться и совершенствоваться менеджерами компании с учетом происходящих изменений. Таким образом, адаптивность модели прогнозирования является одним из ключевых условий, дающих возможность ее эффективного приме-

нения для количественной оценки рисков на уровне компании.

Для реализации указанных свойств при внедрении в компании модель прогнозирования должна быть реализована в виде программного комплекса, автоматизирующего процедуры построения многопериодной модели денежных потоков, проведения генерации случайных чисел, имитационного моделирования и статистического анализа результатов прогнозирования. Это позволяет обеспечить оперативность получения результатов при моделировании различных вариантов и стратегий инновационного развития.

Одним из ключевых факторов, определяющих качество модели прогнозирования, является возможность задания различными способами значений параметров модели денежных потоков. С учетом степени неопределенности и характера изменения по периодам эти параметры можно разделить на три типа:

- параметры, значения которых являются постоянными во всех периодах (например, ставки налогов, арендуемая площадь);

Таблица 2

Результаты влияния инновационного проекта на перспективы развития компании

№ периода	Матем. ожидание CF_t	Вероятность $CF_t < 0$	Минимум ($M(CF_t) - 2 \cdot \text{левое } \sigma$)	Максимум ($M(CF_t) + 2 \cdot \text{правое } \sigma$)
1	17 636 919	0,00	3 870 205	28 977 974
2	14 955 573	0,00	2 149 330	25 272 966
3	12 428 914	0,01	781 015	23 875 624
4	9 812 858	0,02	-1 169 935	19 195 801
5	7 966 814	0,05	-402 483	16 481 966
6	5 079 698	0,12	-4 184 545	12 319 318
7	8 546 494	0,02	-1 802 959	16 784 596
8	10 081 179	0,01	801 931	18 328 882

• параметры, значения которых остаются постоянными в рамках каждого отдельного периода (шага расчета), но изменяются во времени (например, затраты на электроэнергию);

• параметры, значения которых в рамках отдельного периода меняются случайным образом (например, объем продаж). При этом их математические ожидания по периодам могут оставаться постоянными или меняться в соответствии с определенным трендом. Для данных параметров необходимо указать диапазоны изменения их значений и тип распределения.

Исходя из особенностей выбранной модели, задание исходных данных производится в два этапа. Вначале для всех параметров задаются значения для первого периода, в котором возникает данный денежный поток (для параметров третьего типа — в виде математического ожидания и данных для расчета среднего квадратического отклонения). Затем, для исходных данных второго и третьего типа дается описание трендов изменяемых параметров. Наиболее гибким методом их задания является прямой ввод значений

по периодам. Это, в частности, дает возможность использования в модели временных зависимостей, полученных в результате маркетинговых исследований (например, планируемых объемов продаж, изменений цены продукции и пр.). Такой способ задания также необходим для параметров, которые изменяются нерегулярно (например, стоимость аренды помещений, обычно остающаяся неизменной в течение года). Отметим, что модель должна предусматривать возможность задания денежных потоков, которые начинаются и заканчиваются в произвольном периоде, что существенно расширяет область ее применения.

Для параметров, значения которых изменяются случайным образом, необходимо иметь возможность задавать изменения значения среднего квадратического отклонения. Можно выделить несколько различных способов его изменения:

1) среднее квадратическое отклонение остается постоянным для всех периодов независимо от изменения математического ожидания;

2) среднее квадратическое отклонение меняется линейно;

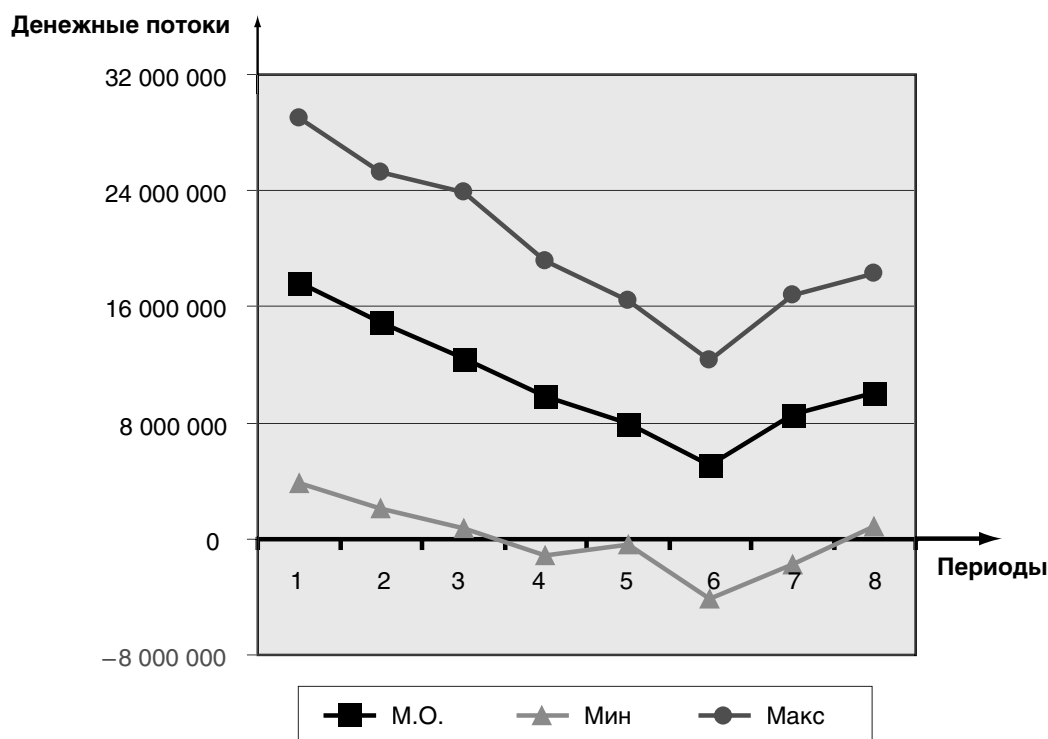


Рис. 2. Динамика изменения денежного потока компании с учетом выпуска нового продукта

3) среднее квадратическое отклонение меняется таким образом, что коэффициент вариации, равный отношению среднего квадратического отклонения к математическому ожиданию, остается постоянным.

Еще одним существенным фактором, который следует учитывать при задании исходных данных, является необходимость указания предельных значений параметров, которая обусловлена их экономической природой. Например, объем продаж не может быть как отрицательным, так и превышать величину максимального объема рынка. Аналогично, затраты, представляющие собой денежные оттоки, при их уменьшении по модулю не могут стать положительными. В результате, распределения вероятностей параметров приобретают усеченный характер.

В качестве примера рассмотрим результаты проведенной автором оценки разрабатываемой в компании антикризисной стратегии, предполагающей выпуск нового высокодоходного продукта. Как видно из табл. 2 и рис. 2, в течение первых шести периодов в компании прогнозировалось постоянное падение денежного потока (*CF*). При этом вероятность отрицательного денежного потока увеличилась до 12%, что соответствует критическому уровню риска по классификации, используемой в компании. Как показали результаты моделирования, выпуск нового вида продукции увеличит денежный поток за два периода с 5 до 10 млн руб. и снизит риск отрицательного денежного потока с 12 до 1% и тем самым позволит нормализовать финансовое положение компании.

Таким образом, применение рассмотренных методических подходов к количественной оценке рисков инновационного развития на трех уровнях — отдельного инновационного проекта, портфеля проектов и компании в целом — обеспечивает существенное повышение качества прогнозирования развития компании и принятия стратегических решений.

Необходимость постоянного сбора информации об инновационных проектах предполагает разработку управленческих механизмов, повышающих качество коммуникации между различными подразделениями и уровнями управления в компании. В силу этого внедрение количественных методов оценки рисков на всех трех уровнях не только способствует укреплению рыночных позиций компании, но и является мощным стимулом внутриорганизационных изменений, обеспечивающих устойчивое повышение ее конкурентоспособности и рыночной стоимости.

Литература

1. Валдайцев С. В. Оценка бизнеса: Учеб./2-е изд. М.: ТК Велби, Изд-во «Проспект», 2004. 360 с.
2. Ван Хорн Дж. К., Вахович Дж. М. (мл.) Основы финансового менеджмента/11-е изд. М.: ИД «Вильямс», 2004. 992 с.
3. Коллис Д. Дж., Монтгомери С. А. Корпоративная стратегия. Ресурсный подход. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2007. 400 с.
4. Кугаенко А. А. Основы теории и практики динамического моделирования социально-экономических объектов и прогнозирования их развития: Монография/2-е изд. М.: Изд-во «Вузовская книга», 2005. 392 с.
5. Скотт М. Факторы стоимости. Руководство для менеджеров по выявлению рычагов создания стоимости. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. 432 с.
6. Терентьев Н. Анализ чувствительности инвестиционного проекта в условиях нелинейности и многофакторности//Инвестиции в России. 2007. №4. С. 36–38.
7. Терентьев Н. Е. Отбор инвестиционных проектов на основе многокритериального подхода//Интеграл. 2007. № 1. С. 44–45.

Статья поступила в редакцию 23.04.2008

*N. E. Terentyev, PhD (Econ.), Senior Fellow, Institute for Economics,
Russian Academy of Sciences*

BUSINESS INNOVATION-BASED DEVELOPMENT RISK ASSESSMENT QUANTITATIVE METHODS AS A BUSINESS COMPETITIVENESS LEVEL IMPROVEMENT TOOL

Lack of efficiency that the Russian companies demonstrate now that they begin introducing innovations into their businesses is becoming one of the main factors that hamper the businesses' competitiveness level improvement and weaken their position on both domestic and international markets. The author shows that a systemic approach-based qualitative method use in the business innovation-based risk assessment is a key factor influencing the business innovation introduction efficiency level. The author examines the algorithms to be used to solve the main problems that emerge when the business risk management patterns are created on the level of an innovation introduction project, on the level of a business project portfolio building, and on the level of a business company development.

УДК 339.137.2

Киндеева В. Н., к. э. н., старший преподаватель кафедры экономической кибернетики и экономико-математических методов СПбГУЭФ, г. Санкт-Петербург

ДИНАМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В УСЛОВИЯХ ДЕЛОВОЙ СРЕДЫ ОРГАНИЗАЦИИ¹

Сегодня все более актуальной становится проблема формализации показателей конкурентоспособности организации. Предлагается рассчитывать показатель конкурентоспособности организации как средневзвешенную величину по показателям конкурентоспособности конкретных товаров на конкретных рынках. Существует и более сложная методика расчета, включающая не только характеристики конкурентоспособности собственно товаров, производимых организацией, но и показатели, характеризующие систему маркетинга. В обоих случаях конкурентоспособность организации предлагается определять в статике с учетом весомости товаров и рынков, на которых они реализуются.

В статье развиты положения теории сегментной конкуренции в части оценки конкурентоспособности товара путем учета динамики структуры рынка и динамики конкурентной позиции товара. Предлагаются коэффициенты, позволяющие определить размеры конкурентных позиций участников рынка в статике и динамике.

В теории конкуренции существует некоторое нечеткое понимание взаимосвязи между понятиями «конкурентоспособность», «конкурентная позиция», «конкурентное преимущество». Для решения этой проблемы автором был рассмотрен процесс формирования конкурентоспособности товара с учетом внутренней и внешней деловой среды организации.

Первый этап в процессе создания конкурентоспособности товара связан с формированием специфической комбинации ресурсов организации. На втором этапе

под действием внутренней и внешней деловой среды организации на специфическую комбинацию ресурсов создаются конкурентные преимущества. Условно все конкурентные преимущества можно разделить на преимущества, основанные на материальных ресурсах, и преимущества, основанные на нематериальных ресурсах. Следующий этап связан с актуализацией специфической комбинации конкурентных преимуществ, т.е. с конкретными действиями продавцов товара на рынке. Актуализация приводит к тому, что товар занимает определенную конкурентную позицию на сегменте рынка. Данная позиция определяется со стороны производителя и покупателя в случае простой модели деловой среды организации, а также со стороны произво-

¹ Исследования проводились в рамках совместной работы над грантом РФНФ №05–02–02193а «Теория и методика диагностики и оценки уровня конкуренции на рынках с помощью сегментного подхода».

дителя, оптового покупателя и розничного покупателя, в случае более сложной модели деловой среды организации.

Под конкурентоспособностью товара в работе понимается способность товара, используя преимущества перед товарами конкурентами, занять более выгодную позицию на определенном сегменте рынка, в заданный промежуток времени, удовлетворяя потребительские предпочтения путем сочетания конкурентных свойств и принося желаемые прибыли производителю и оптовому покупателю.

Задача исследования конкурентоспособности товара с учетом внутренней среды организации состояла в том, чтобы добиться понимания процесса ее формирования в модели деловой среды «производитель — оптовый покупатель — розничный покупатель». Производитель и розничный покупатель встречаются для торгов только на рынке эксклюзивных товаров, в теории конкуренции рынок рассматривают как структуру, состоящую из двух взаимосвязанных рынков: оптового и розничного. Следовательно, прежде чем оценивать конкурентоспособность товара, нужно в начале оценить его конкурентоспособность на оптовом и розничном рынках, а затем судить о конкурентоспособности товара на рынке в целом.

В модели деловой среды «производитель — оптовый покупатель» конкурентные позиции товара для его производителя выступают первым классификационным признаком конкурентоспособности с позиции производителя. Наиболее информативным показателем этой позиции рекомендован показатель «рентабельность по себестоимости».

$$P_{пр} = \frac{U_{пр} - C_{пр}}{C_{пр}}, \quad (1)$$

где $U_{пр}$ — цена производителя единицы товара, $C_{пр}$ — себестоимость единицы товара для производителя.

Конкурентные позиции товара со стороны оптового покупателя выступают в качестве другого классификационного признака. Индикатором этой позиции выступала «рентабельность для оптового покупателя».

$$P_{оп} = \frac{U_{оп} - Z_{оп}}{Z_{оп}}, \quad (2)$$

где $U_{оп}$ — цена исследуемого товара на исследуемом рынке для оптового покупателя; $Z_{оп}$ — общие затраты оптового покупателя.

Учет указанных признаков типологии дал возможность для перекрестной классификации и построения матрицы, с помощью которой легко определить конкурентные позиции товара на сегменте рынка. Наиболее конкурентоспособный товар будет иметь самые большие значения данных показателей, которые мы берем за 100%. Значения показателей для других товаров будут рассчитываться пропорционально соответствующим значениям товара-лидера. Поле матрицы можно разделить на девять секторов. При смещении позиции из нижней левой части поля в верхнюю правую часть поля матрицы происходит повышение уровня конкурентоспособности товара.

Вектор, проведенный из начала координат данной матрицы, будет показателем конкурентной позиции и иметь вид:

$$K_i = \sqrt{P_{пр}^2 + P_{оп}^2}, \quad (3)$$

где K_i — размер конкурентной позиции i -го товара на изучаемом сегменте; $P_{пр}$ — относительная рентабельность по себестоимости для производителя i -го товара на изучаемом сегменте; $P_{оп}$ — относительная рентабельность для оптового покупателя. Для удобства использования, была проведена его модификация:

$$MK_i = \frac{K_i}{\sqrt{2}}, \quad (4)$$

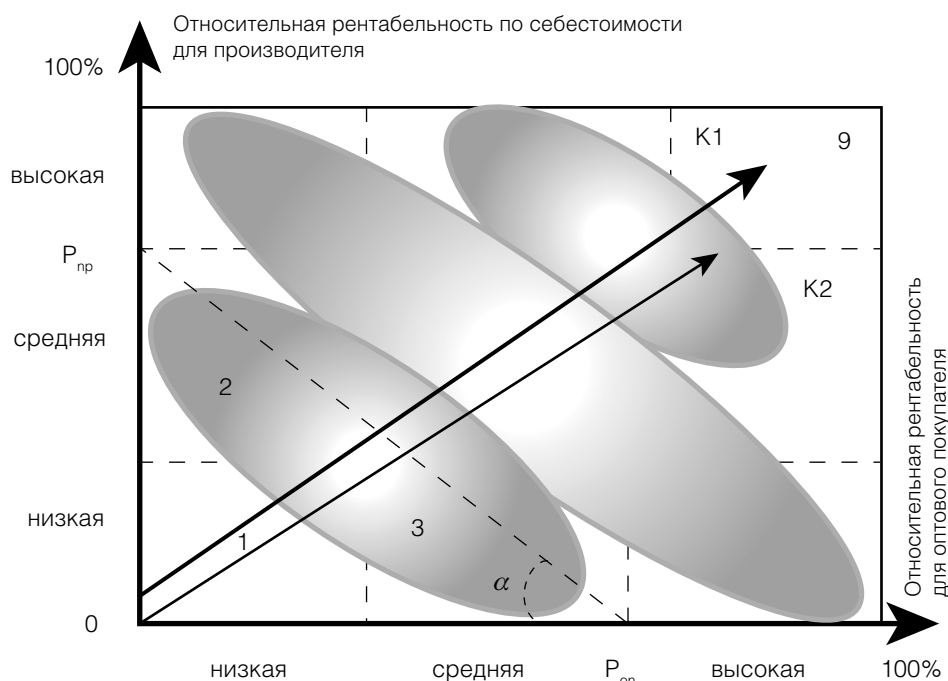


Рис. 1. Построение матрицы конкурентных позиций
«производителя — оптового покупателя»

Возможна ситуация, при которой конкурирующие товары занимают позиции «два» и «три», «шесть» и «четыре», «восемь» и «семь», приведенные на рис. 1. Показатель (3) будет показывать одинаковые значения. Данные конкурентные позиции равны, но основаны на различных конкурентных преимуществах производителя или оптового покупателя. Поэтому помимо этого показателя рекомендуется рассчитывать показатель:

$$tg = \frac{P_{пр i}}{P_{он i}}, \quad (5)$$

где $P_{пр i}$ — относительная рентабельность по себестоимости для производителя i -го товара на изучаемом сегменте; $P_{он i}$ — относительная рентабельность для оптового покупателя.

Он указывает, на каких конкурентных преимуществах основана конкурентная позиция товара.

Интересно проследить изменение позиций товара во времени. Для этого рассмотрим значения показателей «относительная рентабельность по себестоимости для производителя» и «относительная рентабельность по себестоимости для оптового покупателя» за последовательные периоды (назовем их первый и второй периоды времени) или на моменты времени. Каждые значения показателей первого и второго периодов времени позволяют построить соответствующие векторы. Вектор разности двух векторов будет являться показателем динамики конкурентных позиций:

$$D_{k2-k1} = \sqrt{(P_{пр2} - P_{пр1})^2 + (P_{он2} - P_{он1})^2}, \quad (6)$$

для удобства использования показателя была проведена его модификация:

$$MD_{k2-k1} = \frac{D_{k2-k1}}{\sqrt{2}}. \quad (7)$$

Далее были изучены конкурентные позиции товара с учетом модели деловой среды «оптовый покупатель — розничный покупатель». Графические построения и алгоритм вывода показателей аналогичен рассмотренному ранее. Индикатор конкурентной позиции со стороны оптового покупателя — показатель «относительной рентабельности», а индикатором позиции розничного покупателя выступил показатель «относительных потребительских предпочтений». Размер данной конкурентной позиции будет отражать показатель:

$$K_i = \sqrt{\Pi_{oni}^2 + P_{oni}^2}, \quad (8)$$

где K_i — размер конкурентной позиции i -го товара на изучаемом сегменте; P_{oni} — относительная рентабельность для оптового покупателя, Π_{oni} — относительные потребительские предпочтения розничного покупателя i -го товара. Показателем динамики будет выступать показатель:

$$D_{k2-k1} = \sqrt{(\Pi_{pn2} - \Pi_{pn1})^2 + (P_{on2} - P_{on1})^2}. \quad (9)$$

Для удобства использования была проведена модификация показателей (8), (9) аналогично процедуре модификации показателей (4) и (7).

Построим общую модель «производитель — оптового покупателя — розничного покупателя», воспользуемся ранее построенной матрицей (рис. 1), нанесем на поле этой матрицы ось, на которой отложим показатель «относительные потребительские предпочтения» (рис. 2).

Тогда размер конкурентной позиций товара будет определяться уравнением вектора в трехмерном пространстве:

$$V_i = \sqrt{\Pi_{pni}^2 + P_{oni}^2 + P_{pri}^2}. \quad (10)$$

Показатель

$$D_{v2-v1} = \sqrt{(\Pi_{pn2} - \Pi_{pn1})^2 + (P_{on2} - P_{on1})^2 + (P_{pr2} - P_{pr1})^2} \quad (11)$$

— вектор разности двух векторов будет отражать динамику конкурентных позиций. Показатель (11) изменяется в пределах: $0 \leq D_{v2-v1} \leq \sqrt{3}$. Преобразуем его. Для этого разделим левую и правую части показателя на $\sqrt{3}$, и тогда получим:

$$MD_{v2-v1} = \frac{D_{v2-v1}}{\sqrt{3}}. \quad (12)$$

По результатам анализа на основе рассмотрения позиций товаров в модели деловой среды «производитель — оптовый покупатель — розничный покупатель» руководители могут определить текущую позицию своего товара на сегменте, а также позиции товаров конкурентов, сопоставить различные стратегии.

При изучении процесса формирования конкурентоспособности со стороны внешней части деловой среды организации исследуется конкурентоспособность товара не на рынке в целом, а на рассматриваемом сегменте рынка в заданный промежуток времени. Таким образом, в модели деловой среды «производитель — оптовый покупатель — розничный покупатель» применяются и развиваются положения теории сегментной конкуренции, а именно: сегментный подход².

Сегментный подход — изучение структуры рынка, которое заключается в разделении рынка на группы потребителей (сегменты), для каждой из которых могут потребоваться оригинальные хозяйственные решения. Такое представление о сегменте рынка характерно для статичного подхода. Однако изменения деловой среды организации характеризуется, в том числе изменениями структуры рынка. Поэтому авто-

² Более подробно см. Светуных С. Г., Киндеева В. Н., Салихова Я. Ю. Сегментный подход и переориентация теории конкуренции: Монография/Под ред. проф. С. Г. Светуных. СПб.: Изд-во СПб-ГУЭФ, 2006.

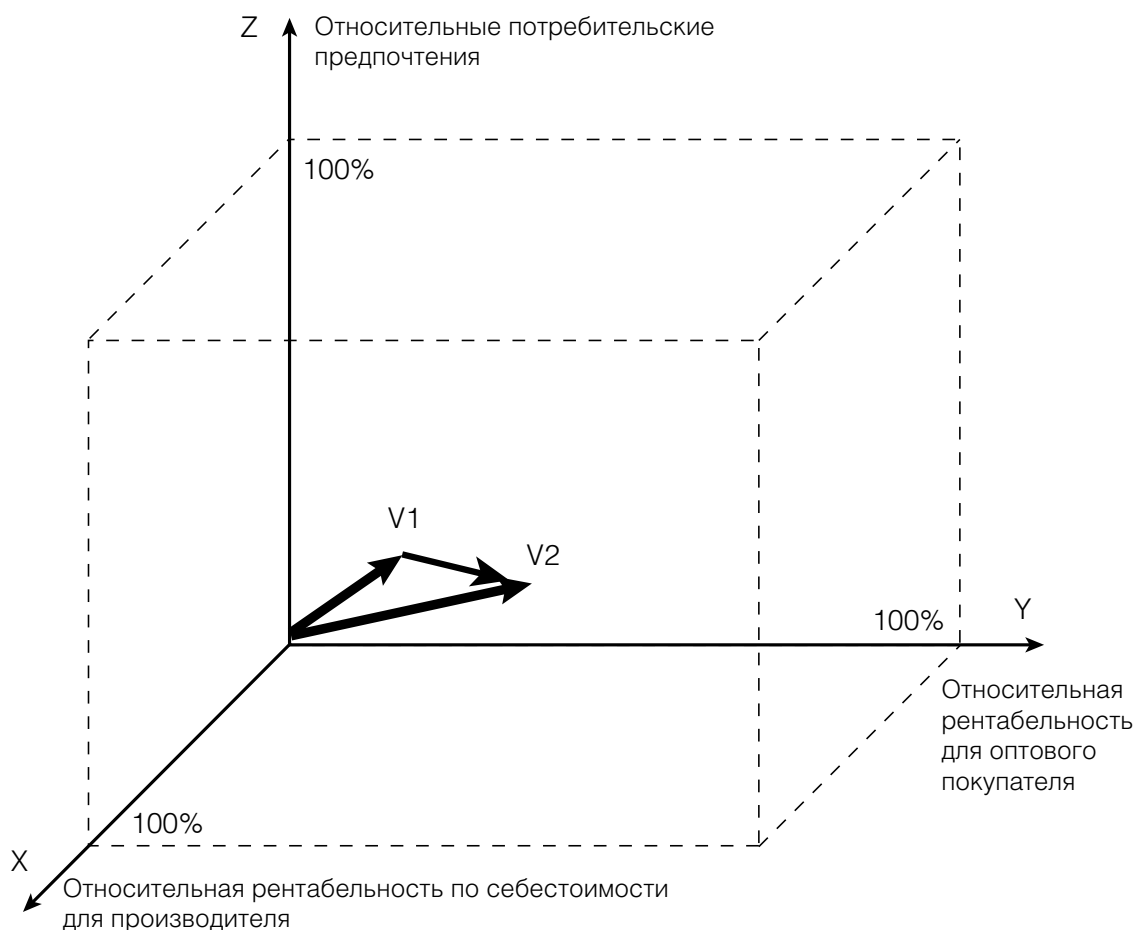


Рис. 2. Конкурентные позиции товара в модели деловой среды
«производитель — оптовый покупатель — розничный покупатель»

ром предлагается динамическая модель сегмента как элемента деловой среды организации, т.е. рассматривается «сегмент рынка» как модель, описывающая состояние потребительского рынка в определенный промежуток времени. Рынок в целом может быть представлен только в виде суммы явно выраженных сегментов и потребителей, с той или иной степенью приближенности относящихся к некоторой части сегментов или же вообще не входящих ни в один сегмент.

Большая часть рынка структурирована по сегментам, каждый из которых представляет собой совокупность по-

требителей, устойчиво одинаково реагирующих на один и тот же товар. Принципиальным является введение в данное понятие слова «устойчиво». К сегменту примыкают потребители, отношение которых к товару претерпевает изменение в зависимости от действия различных факторов. Если делать мгновенные срезы отношений потребителей на рынке к товару, то в один момент их можно отнести к данному сегменту, в другой момент — к другому, но близкому по характеристикам к данному. Если провести аналогию со строением космоса, то потребителей, составляющих сегмент, можно уподобить

некоторой звездной системе. Устойчивая часть сегмента, потребители которой не меняют своего отношения к товару и его рыночному сопровождению, будут выступать центром этой системы, своеобразной звездой. Назовем эту совокупность потребителей «ядром» сегмента (рис. 3). Ту совокупность потребителей, которая не является устойчивой по отношению к данному товару и готова перейти в другой близкий по характеристикам сегмент, назовем по аналогии «планетарной совокупностью потребителей». Есть потребители, которые при сегментировании не попадают ни в сегмент, ни в одну из планетарных совокупностей. Для них рынок товара данного типа безразличен и их отношение к товару, а значит и покупки, случайны — «кометы». Соотношение количества потребителей, составляющих «ядро» сегмента, его «планетарную совокупность» и «кометы», меняется во времени. Это позволяет изучать динамику структур потребительского рынка, которая легко объясняется с помощью теории циклов. В данном случае приемлемой яв-

ляется концепция циклического развития, поскольку различные этапы жизненного цикла спроса на товар (ЖЦС) отражают и разное отношение к товару со стороны потребителей.

На первом этапе ЖЦС товар только выводится на рынок и розничные покупатели еще не определились в своих предпочтениях. Они предъявляют сходные требования к товару, а производители выпускают недифференцированные товары. На этом этапе рынок представляется несегментированным и однородным, так как отношение к товару потребителей просто не определилось.

С течением времени большинство розничных покупателей начинают формировать свое отношение к товару, товар переходит на следующий этап ЖЦС. На данном этапе происходит «зарождение» сегментов. При этом рынок становится неоднородным: помимо группы потребителей, «устойчиво» реагирующих на определенный инструмент маркетинга и ту или иную разновидность товара, существуют розничные покупатели, кото-

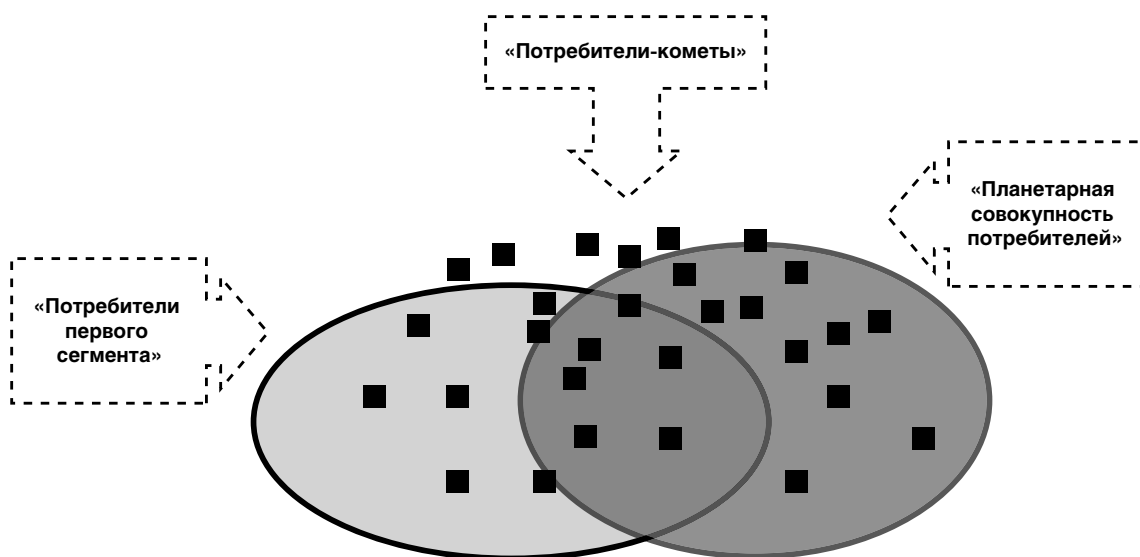


Рис. 3. Представление о рынке после сегментации

рые еще не определились в своих предпочтениях, а также потребители, которые при сегментировании не попадают ни в один сегмент, а их отношение к товару «неустойчиво» — «кометы». «Ядра» сегментов еще незначительны. Незначительна и «планетарная совокупность потребителей». Все «пространство» рынка занимают потребители-«кометы».

По мере формирования «устойчивого» отношения розничных покупателей к товару на рынке образуются совокупности нескольких сегментов, при этом товар находится на этапе ЖЦС «зрелость». В данных условиях можно наблюдать как появление новых товаров с отличительными свойствами, так и новых сегментов потребителей с «устойчивым» отношением к товару. «Ядра» сегментов становятся более крупными, потребители-«кометы» составляют незначительное меньшинство. Существенная часть потребителей составляет «планетарную» совокупность.

На последнем этапе ЖЦС товар данного вида становится хорошо известен розничному покупателю во всех подробностях и его отношение к товару является устойчивым — рынок полностью поделен на сегменты. Рынок представляет собой мозаику из «ядер»-сегментов. Постепенно производители и оптовые покупатели уходят с рынка, переключаясь на производство нового товара и начиная работу на новых рынках. К концу ЖЦС товар на рынке становится однородным и «ядра» сегментов сливаются в одно целое и крупное «ядро». Сегменты на рынке «гибнут». Рынок теперь представляет собой однородную совокупность потребителей, либо рынок данного типа товара вообще прекращает свое существование.

Понимание динамики развития сегментов рынка позволяет нам сделать вывод о характере развития рынка и деловой среды организации в любой момент их дина-

мики³. Исходя из жизненного цикла спроса сегмент проходит ряд этапов развития от «зарождения» до «гибели». «Гибель» сегмента связана с переключением спроса потребителей на «новый» товар, удовлетворяющий ту же потребность вследствие окончания его жизненного цикла; при этом происходит переход к следующему этапу развития рынка.

В рамках данного направления работы разработан метод выделения групп потребителей сегмента и методика оценки потребительских предпочтений с целью расчета размера «ядра» сегмента. Метод исходит из более глубокого исследования потребительских предпочтений. Представим наши действия в виде определенной последовательности⁴.

1. Сегментация покупателей товара. Выделение ближайших конкурентов, работающих на исследуемом сегменте рынка.
2. Вычисление показателя Фишбеина для оценки «потребительских предпочтений» покупателей нашего товара и товаров конкурентов.
3. Вычисление показателя устойчивости групп потребителей.
4. Объединение потребителей в три группы по каждому конкуренту.

Один из этапов данного метода включает методику оценки потребительских предпочтений. Она направлена на выявление набора свойств товара, привлекающего в глазах потребителей опре-

³ Светушков С. Г., Киндеева В. Н. Конкурентоспособность в теории конкуренции. Конкуренция на российских рынках: теория, методология, практика. Ставрополь: АРГУС, 2006. С. 74–84.

⁴ Киндеева В. Н. Способ потребительской оценки, ориентированный на этап знакомства с товаром//Стан і проблеми трансформації фінансів та економіки регіонів у перехідний період. — Изд-во Хмельницькому економічному університеті, 2005. С. 190–193.

Таблица 1

Группы потребителей сегмента

Значение показателя Фишбейна \ Значение показателя «потребительские предпочтения»	Значение показателя «потребительские предпочтения»		
	Малое	Среднее	Высокое
Малое	Кометы	Кометы	Кометы
Среднее	Планетарная совокупность	Ядро	Ядро
Высокое	Планетарная совокупность	Ядро	Ядро

деленного сегмента, с его последующей количественной оценкой. Данный поиск осуществляется на трех уровнях товара, предложенных и подробно описанных Филипом Котлером. На следующем этапе важность свойств товара оцениваются потребителями. При оценке важности свойств товара учитывается то обстоятельство, что потребители определенного сегмента находятся на разных этапах знакомства с товаром. Сравнение оценок свойств, данных потребителями, находящимися на разных этапах знакомства с товаром, позволяет выбрать набор свойств товара, предпочтительный для потребителей определенного сегмента. Количественный анализ набора свойств товара осуществляется с помощью многофакторной компенсаторной модели Фишбейна. Она позволяет компенсировать низкие оценки, данные потребителем одним свойствам товара, более высокими его оценками других свойств товара.

Далее выделим группы покупателей в рамках исследуемого сегмента. Воспользуемся методом типологической группировки. Известно, какие типы явлений могут встретиться в изучаемой совокупности: «планетарная совокупность потребителей», «кометы», «ядро».

Далее выбираются группировочные признаки, формирующие описание типов явлений, и устанавливаются границы интервалов. Структура сегмента потребительского рынка зависит от потребительских предпочтений. Размер показателя «потребительские предпочтения» характеризует отношение покупателя исследуемого сегмента к предлагаемому товару. Потребительские предпочтения могут быть низкими, средними и высокими. Кроме того, важно учитывать изменения потребительских предпочтений в различные периоды времени, говоря об устойчивости или изменениях структуры сегмента. Поэтому при классификации групп потребителей сегмента в качестве группировочных признаков будем использовать, во-первых, показатель размера «потребительские предпочтения», рассчитанный на основе модели Фишбейна:

$$F_i = \sum_{i=1}^n b_i \cdot e_i, \quad (13)$$

F_i — потребительские предпочтения товара, e_i — оценка важности свойства i , b_i — сила мнения, что товар имеет свойство i , n — число свойств товара из набора свойств товара, привлекательного для

Таблица 2

**Матрица конкурентоспособности товара
«производитель — оптовый покупатель»**

Темп роста конкурентной позиции \ Темп роста «ядра»	Низкий	Высокий
Низкий	I квадрант постоянства конкурентоспособности	II квадрант потери конкурентоспособности
Высокий	III квадрант роста конкурентоспособности	IV квадрат повышенного роста

покупателей данного сегмента. Во-вторых, показатель устойчивости «потребительских предпочтений» — показатель абсолютных структурных сдвигов на основе формулы среднего квадратического отклонения:

$$Sw_1 - w_0 = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^k (w_{1i} - w_{0i})^2}{k}}, \quad (14)$$

где w_{1i} и w_{0i} — доли i -й группы в периодах «0» и «1», k — число групп. Учет этих показателей позволяет объединить выделенные группы в три типа (табл. 1).

После проведения описанных процедур рекомендуется суммировать данные о размерах групп «ядро» по конкурентам. Соотношение количества потребителей в выявленных группах меняется во времени, тем самым отражается динамика структур рынка.

Изучив процесс формирования конкурентоспособности товара с учетом деловой среды организации, переходим к методу динамической оценки конкурентоспособности товара. Его основным приемом является построение двумерных динамических матриц для моделей деловой среды, с помощью которых конкурентоспособность сравнивается по показателям, характеризующим тенденции дина-

мики показателей внешней и внутренней деловой среды организации⁵. Показателями, характеризующими тенденции динамики внешней и внутренней среды, выступают относительные показатели динамики — цепные темпы роста. Подобные матрицы строятся для моделей деловой среды «производитель — оптовый покупатель», «оптовый покупатель — розничный производитель» и «производитель — оптовый покупатель — розничный покупатель».

Темп роста ядра сегмента отражает его динамику:

$$K_{i-1} = \frac{Y_i}{Y_{i-1}}. \quad (15)$$

Он играет роль характеристики условий внешней среды. Темп роста конкурентной позиции отражает динамику внутренней среды:

$$KP_{i|i-1} = \frac{KR_i}{KR_{i-1}}. \quad (16)$$

«Относительный темп роста «ядра» — базовая линия, разделяющая сегмент с высо-

⁵ Киндеева В. Н. Диагностика уровня конкурентоспособности товара в системе взаимоотношений «производитель — оптовый покупатель — розничный покупатель» // Вестник НГУ. Сер. Соц.-экон. науки. 2007. Т. 7, вып. 2. С. 86–99.

кими и низкими темпами роста, соответствует среднему темпу роста «ядра» в сегменте исследуемого товара:

$$K = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n K_i} = \sqrt[n]{\frac{Y_n}{Y_{i-1}}}. \quad (17)$$

Для оси «относительный темп роста конкурентной позиции» базовая линия соответствует среднему темпу роста конкурентной позиции товара за исследуемый период:

$$KP = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n KP_i} = \sqrt[n]{\frac{KP_n}{KP_{i-1}}}. \quad (18)$$

Квадранты матриц позволяют определить уровни конкурентоспособности товара в рассмотренных моделях деловой среды, описать соответствующие конку-

рентные ситуации и определить основные работы по улучшению конкурентных позиций.

Литература

1. Светульников С. Г., Киндеева В. Н., Салихова Я. Ю. Сегментный подход и переориентация теории конкуренции: Монография/Под ред. проф. С. Г. Светулькова. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2006.
2. Светульников С. Г., Киндеева В. Н. Конкурентоспособность в теории конкуренции. Конкуренция на российских рынках: теория, методология, практика. Ставрополь: АРГУС, 2006.
3. Киндеева В. Н. Способ потребительской оценки, ориентированный на этап знакомства с товаром//Стан і проблеми трансформації фінансів та економіки регіонів у перехідний період. Изд-во Хмельницькому економічному університеті, 2005.
4. Киндеева В. Н. Диагностика уровня конкурентоспособности товара в системе взаимоотношений «производитель — оптовый покупатель — розничный покупатель»//Вестник НГУ. Сер. Соц.-экон. науки. 2007. Т. 7. Вып. 2.

Статья поступила в редакцию 15.04.2008

*V. Kindeeva, PhD (Econ.), Senior Lecturer,
Chair of Mathematical Methods and Cybernetics in Economics,
Saint-Petersburg State University for Finance and Economics*

COMPETITIVENESS LEVEL ASSESSMENT CHANGES IN THE BUSINESS ENVIRONMENT

The problem of building a formalized system in order to identify a single business' competitiveness level indicator is becoming increasingly topical today. Some suggest that the indicator should be an average value based on certain market goods' competitiveness indicators. There is a different method used to calculate the value where not only the goods characteristics are identified but also the marketing system properties are examined. Both methods help identify the business competitiveness level at some moment in time by assessing the competitiveness of the goods the business produces and sells on the market.

The article author describes the sector competition theory aspects that relate to the goods competitiveness level assessment and to the changes in the market structure and the market goods position. The author offers some quotients to be used to identify the positions the market players occupy at a certain moment in time and the position changes.

ОТ РЕДАКЦИИ

Наш журнал уже обращался к проблемам формирования профессиональных компетенций в сфере конкурентного поведения¹. Интерес, который вызвали публикации авторов, явился основой для продолжения разговора на эту тему.

За последние годы профессиональная компетентность приобрела статус одной из базовых составляющих общей квалификации специалиста. Вместе с тем зачастую для руководителей предприятий и специалистов служб по управлению персоналом остается неясным, какие именно компетенции для той или иной должностной позиции необходимы. В этом иногда может помочь описание должностных обязанностей — правда, только в том случае, если оно выполнено профессионально и достаточно подробно.

Но наиболее оптимальным решением проблемы, по мнению многих авторитетных практиков, является создание модели компетенций, основная идея которой заключается в ясном представлении о состоянии и развитии качеств и поведенческих характеристик сотрудников, необходимых для эффективной реализации стратегии компании.

Стандартизированный набор компетенций, в сущности, представляет собой набор из точных и четких профилей идеальных сотрудников и, соответственно, коллектива. Точно определяя поведенческий портрет сотрудника (профиль успеха, отображающий необходимые качества, характеристики и степень выраженности каждой из характеристик), организация системно подходит к управлению мотивацией, повышению уровня управленческой культуры и эффективности отдачи персонала.

Внедрение модели компетенций — это своеобразный процесс преобразования «неэффективных» сотрудников в «эффективных».

О технологиях создания моделей профессиональных компетенций сотрудников, способствующих повышению конкурентоспособности организации, о компетентностном подходе как основе построения профессиональных образовательных программ на страницах нашего журнала рассуждают **Бурякова Елена Сергеевна**, кандидат психологических наук, бизнес-тренер, бизнес-консультант, организатор и руководитель Клуба «HR-пространство», преподаватель программ МВА МЭСИ; **Мурашов Филипп Константинович**, кандидат философских наук, председатель совета директоров Центра профессиональной подготовки рабочих компании «Базовый Элемент», генеральный директор Центра подготовки специалистов для ядерной энергетики и **Баранова Наталья Васильевна**, заместитель декана факультета менеджмента Московской финансово-промышленной академии.

*Главный редактор журнала
Т. С. Новашина*

¹ См.: Современная конкуренция. 2007. №6.

УДК 339.137.2

Бурякова Е. С., к. п. н., бизнес-тренер, бизнес-консультант, организатор и руководитель Клуба «HR-пространство», преподаватель программ MBA МЭСИ, г. Москва



СИСТЕМА ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

В современном бизнесе конкурентные преимущества получают те компании, персонал которых работает эффективнее. При этом клиенты компании видят, как правило, только внешнюю сторону работы — ее сотрудников и не могут знать о том, к примеру, какие хорошие и выгодные для них (клиентов) идеи появляются у руководителей компании. В этих условиях профессиональный опыт, знания и личные качества сотрудников, контактирующих с клиентами компании, прямо и непосредственно приобретают особое значение. Для того чтобы персонал компании соответствовал тому имиджу, который стратегически важен для компании, им необходимо управлять. Один из секретов успешных компаний — в постоянном внимании и эффективном управлении трудноизмеримым человеческим ресурсом.

В настоящее время и в научной среде, и в сфере бизнеса много внимания уделяется обсуждению моделей профессиональных компетенций. Консультанты справедливо утверждают, что эти модели могут применяться как инструмент работы с персоналом, решающий ряд задач и работающий в конечном итоге на достижение стратегических целей, актуальных для компании. С 1990-х гг. менеджмент пытается решать проблему обеспечения эффективной работы персонала на основе подхода, выстроенного на модели профессиональной компетенции. В частности, экспертами HR-служб группы компаний «Северсталь» на семинаре 2004г. было отмечено, что «понятие эффективности, применяемое к результатам решения стратегических HR-задач в компаниях, сегодня

связывают с введением системы управления профессиональными компетенциями работников, иначе говоря, системы управления накопленными сотрудниками знаниями и опытом».

Универсальность системы профессиональных компетенций как инструмента в управлении персоналом заключается в том, что она:

- позволяет напрямую связать систему управления человеческими ресурсами с бизнес-целями организации как в текущем периоде, так и в стратегической перспективе;
- лежит в основе системы работы с персоналом, когда все элементы и стороны этой системы ориентированы только на максимально возможный результат в данном бизнесе;

- одинаково применима к различным типам организаций, так как выстраивается на базе механизмов координации, обеспечивая тем самым единство и согласованность в работе всех структурных подразделений;

- использует язык, понятный и доступный всем работникам и менеджерам организации, что значительно повышает отдачу при использовании этого инструмента.

Почему же до сих пор модели компетенций не стали популярным инструментом управления персоналом? Формирование системы компетенций начинается с анализа внешнего окружения и ситуации внутри организации, согласования целей организации с целями сотрудника, выбора и описания необходимых компетенций в соответствии с целями, намерениями и положением организации, формулирования желаемой модели профессионального поведения сотрудника. На первый взгляд, такая работа представляется очень сложной и долгой. Тем более что в практике управления персоналом нередко модели профессиональных компетенций, разрабатываемые для аттестации персонала, получаются громоздкими и неудобными в употреблении. И еще один аспект — вовлеченность сотрудников в составление системы своих профессиональных компетенций. Как правило, сотрудники дают интервью консультанту и после этого получают готовую модель профессиональных компетенций, что рождает их сопротивление применению этих моделей в практике. Каким образом можно преодолеть эту сложность и сделать модели компетенций удобным и универсальным инструментом?

На наш взгляд, необходимо решить две задачи:

- разработать систему простой и удобной;
- максимально вовлечь сотрудников в процесс построения системы их собственных профессиональных компетенций.

Если выполнить эти задачи и посмотреть на систему профессиональных компе-

тенций с точки зрения стратегических целей организации, то все затраты окажутся оправданными. Учитывая, что все актуальные профессиональные знания используются в навыках и составляют профессиональное поведение сотрудников, мы считаем, что профессиональные компетенции необходимо рассматривать в тесной связи с этапами работы сотрудников и их должностными инструкциями.

Исходя из того, что сотрудник будет эффективно работать при сочетании трех факторов, сотрудник должен одновременно:

- справляться с работой (уметь ее выполнять);
- хотеть работать (иметь желание, хотеть выполнять свою работу).
- уметь налаживать взаимоотношения с коллегами и руководителями, принимать корпоративную культуру компании (быть гибким).

Посмотрим на наиболее часто цитируемое определение компетенции, используемое бизнес-консультантами: «компетенция — это основная характеристика личности, обладатель которой способен добиться высоких результатов в работе» (Klemp, 1980).

К этому часто цитируемому определению компетенции добавляются мотивы, особенности характера, способности, самооценка, социальная роль, знания, которые личность использует в работе (Boyatzis, 1982). То есть в модель компетенции включаются *знания, навыки, мотивы, личностные качества*.

Именно включение всех этих компонентов в модель компетенции и делает ее такой сложной и многомерной. Можно ли ее упростить? На сегодняшний день уже утвердилась мысль о том, что руководитель имеет дело с профессиональным поведением сотрудников. Что нам это дает? На наш взгляд, и знания, и мотивы, и личностные качества фокусируются в профессиональном поведении человека, т. е. в профессиональ-

ных навыках. Например, коммуникационные способности полностью проявляются в том, насколько эффективно человек ведет переговоры, как он влияет на людей и как работает в команде. Поведенческая компетенция описывает поведение людей, наблюдаемое тогда, когда эффективно действующие исполнители проявляют личные мотивы, черты характера и способности в процессе решения задач, ведущих к достижению нужных результатов в работе. С другой стороны, судить о профессиональной компетентности специалиста следует только по конечному результату его труда. Неправомерно судить о компетенции не по результату, а по тому, что вкладывает человек в его достижение, например, по стараниям человека. Иметь компетенцию — это не только «знать», как делать, но и «уметь» эти знания реализовывать, добиваясь необходимого результата, иметь соответствующие навыки. Важны результативность деятельности и соотношение ее с «ценой» деятельности, т. е. в общем случае речь идет об эффективности профессиональной деятельности.

То есть, если сотрудник строит свое профессиональное поведение в соответствии с требованиями компании, то он в большинстве случаев получает желаемый для компании результат. А поведение сотрудника в стандартной профессиональной ситуации складывается, за немногим исключением, из профессиональных навыков. Таким образом, все три составляющих эффективности сотрудника (могу, хочу, проявляю гибкость) фокусируются в профессиональном поведении сотрудника, в его профессиональных навыках. Если я могу соответствовать требованиям компании в силу своих знаний и умений, я хочу соответствовать этим требованиям, так как компания для меня значима, я проявляю гибкость для того, чтобы компания меня принимала, следовательно, мое профессиональное поведение соответствует корпоративным стандартам. Это для руководителей означает только одно — нет

смысла измерять трудно измеримые и часто меняющиеся параметры, такие как мотивация сотрудника или его личностные качества, на которые он имеет право. Достаточно измерять такой объективный параметр, как профессиональное поведение сотрудников, причем этот параметр может быть измерен через профессиональные навыки. Этот постулат никак не отменяет необходимость мотивирования сотрудников. Акцент делается на том, что мотивировать необходимо поддержание необходимого уровня профессионального поведения сотрудников. То есть поощрять тех, кто ведет себя в соответствии с корпоративными стандартами и разбираться с теми, кто им не соответствует. Однако мотивация не является темой данной статьи. Вернемся к компетенциям. Еще одно замечание — модели компетенций чаще всего разрабатывались для менеджеров и руководителей или для компании в целом. Если мы говорим о построении модели компетенций на основе навыков, то получается, что модель компетенций должна быть разработана для каждой должности в вашей компании.

Учитывая, что все актуальные профессиональные знания используются в навыках и составляют профессиональное поведение сотрудников, мы считаем, что профессиональные компетенции необходимо рассматривать в тесной связи с этапами работы сотрудников и их должностными инструкциями. Например, для менеджера по продажам мы можем выделить такие компетенции:

- подготовка;
- установление контакта с клиентом;
- работа с потребностями клиента;
- презентация продукта компании на основе выявленных потребностей;
- работа с возражениями;
- завершение контакта;
- ведение клиента;
- выполнение правил бизнес-процесса;
- взаимодействие с коллегами и руководством.

Таблица 1

**Учет уровня компетенций сотрудника
при его контакте с клиентом**

Уровень	Контакт с клиентом
Уровень понимания	Устанавливает контакт только с теми людьми, которые сами проявляют инициативу
Базовый уровень	Устанавливает контакт с большинством людей, испытывает трудности в нестандартных ситуациях
Уровень опыта	Вступает в контакт с любым человеком в любой ситуации, может вызвать доверие у собеседника
Уровень мастерства	Может наладить контакт с любым человеком вне зависимости от ситуации и настроения человека, умеет поднять настроение собеседника, войти в доверие

Традиционным является способ четырехуровневого построения системы управления по компетенциям, в котором используются четыре степени их выраженности (табл. 1).

На практике чаще всего эти четыре уровня трансформируются в три уровня одной профессиональной компетенции:

- *необходимый и достаточный* — уровень компетенции, владение которым обеспечивает желаемую модель профессионального поведения сотрудника;

- *желаемый* — уровень, при котором достигается мастерское владение профессией;

- *потенциально возможный* — переходный к новой ступени в карьере.

При этом мы рассматриваем построение моделей компетенций для каждой должности, имеющейся в организации, как инструмент, используемый на всех ступенях работы с персоналом.

Во время *подбора персонала* модель профессиональных компетенций является критерием отбора необходимых сотрудников, что значительно экономит время и средства, затрачиваемые на процесс подбора. Во время *обучения персонала* модель профессиональных компетенций служит основанием выбора того, чему обучать и как обучать. На основе имеющейся модели легко и просто сформировать запрос к обучению. Во время *аттестации персонала*

ла модель компетенции служит критериями оценки персонала. И что хочется отметить отдельно: все эти критерии, созданные на основе модели профессиональных компетенций, — и отбора, и обучения, и аттестации — не меняются на всех этапах работы с персоналом, прозрачны и понятны как сотруднику, так и руководителю.

Как специалисты, занимающиеся обучением персонала, мы предлагаем обучать персонал именно компетенциям. Происходит это так: на первом этапе обучения тренер организует самостоятельную работу участников по выделению уровней компетенции, используя домашние заготовки, которые были разработаны на этапе предтренинговой подготовки. Далее каждый участник самостоятельно или с помощью коллег оценивает на свой реальный уровень рассматриваемой компетенции. Затем проводится работа по формированию навыков, необходимых для повышения уровня компетенции каждого сотрудника до желаемого для компании. Затем каждый участник еще раз оценивает свой уровень компетенции и осознает, что ему необходимо «подтягивать» до требуемого уровня. И таким образом обучение помогает повышать участникам свой личный уровень каждой компетенции, которые были отработаны на тренинге. При этом, на наш взгляд, достигается несколько целей:

- участники мотивируются на обучение и достижение необходимого для компании уровня каждой компетенции;

- участники заинтересованы в применении и развитии полученных навыков, так как понимают пользу от вложенных усилий (достичь необходимого уровня компетенции для продолжения профессиональной деятельности или построения желаемой карьеры);

- руководители имеют четкое представление чему обучались их сотрудники;

- руководство имеет возможность оценить эффективность вложенных в обучение персонала средств;

- руководители четко представляют, что можно требовать от сотрудников;

- сотрудники четко представляют, что им необходимо делать для того, чтобы их работу оценивали положительно;

- руководители четко знают, как и по каким критериям проводить оценку или аттестацию персонала;

- сотрудники четко представляют, какие компетенции им необходимы для карьерного роста;

- во время обучения выявляются реальные и потенциальные перспективные сотрудники;

- достигается единство критериев на всех этапах работы с персоналом: отбора, обучения, продвижения и оценки (аттестации).

Любая профессиональная деятельность всегда включает две составляющие: процесс и проект.

Процесс — стандартная, повторяющаяся изо дня в день профессиональная деятельность, которую можно разложить на этапы, операции, алгоритмы, результаты которой уже были достигнуты, и подобные же результаты можно планировать и ожидать.

Проект — творческая деятельность, результатом которой является совершенно новый продукт. Проект можно планировать, но быть твердо уверенным, что результат совпадет с желаемым невозможно.

К примеру, возьмем создание новой коллекции одежды. Проектом в этом случае будет создание рисунков новой коллекции, а процессом — пошив одежды по этим рисункам. Этапы процесса невозможно поменять местами: сначала построение выкройки, потом крой, потом шитье и отделка. Мастер может вообще упустить некоторые этапы, но все равно нет смысла строить выкройку после того, как ткань уже раскроена. В проекте же нет четко заданного алгоритма «художник — может начать от отделки и далее уже придумывать основные детали». В проекте есть только информация на входе и примерный желаемый результат на выходе, при этом есть желаемый срок выполнения этого проекта.

В работе продавца также можно выделить процессную и проектную составляющие. Работа с клиентом — процесс. Подготовка коммерческого предложения — проект (хотя в некоторых компаниях может также быть процессом, если алгоритм составления коммерческого предложения технологически прописан). Замечание по ходу: из вышесказанного ясно, что как раз проектная деятельность и является творческой в любой профессии. Чем меньше проектной работы в профессии, тем труднее мотивировать персонал содержанием труда, тем быстрее наступает «профессиональное сгорание» сотрудника.

Однако вернемся в компетенции. И процесс, и проект может описываться профессиональным поведением.

Принимая во внимание вышеизложенное, мы предлагаем выделять *процессные* и *проектные* компетенции (табл. 2 и 3).

В завершении хочется еще раз акцентировать внимание, что мы рассматривали только *модель профессиональных компетенций*, которую вполне возможно сформировать ясной, четкой и удобной в употреблении и применять ее на всех этапах работы с персоналом: при подборе, обучении, аттестации, мотива-

Таблица 2

Пример процессной модели компетенций менеджера по продажам

Уровень	Подготовка к продаже
Уровень понимания	Сам информацию не ищет, не анализирует, предположений о клиенте не строит, переговоры не планирует
Базовый уровень	Собирает информацию о компании в открытых источниках, информацию не анализирует, переговоры не планирует
Уровень опыта	Собирает информацию о компании и о том сотруднике, с кем вступает в переговоры. Переговоры планирует, строит предположения о клиенте. Находит неформальные источники информации
Уровень мастерства	Есть информационное поле обо всех компаниях-клиентах. Во всех компаниях имеет возможность неформального обращения к потенциальным покупателям. При анализе информации о компании-клиенте учитывает человеческий фактор

Таблица 3

Пример процессной модели компетенций руководителя

Уровень	Планирование
Уровень понимания	Планирует деятельность подразделения и сотрудников, исходя из тактических интересов подразделения
Базовый уровень	Планирует деятельность подразделения, принимая во внимание цели компании в целом
Уровень опыта	Видит взаимосвязь плана подразделения и планов компании в целом, видит обоснования планирования
Уровень мастерства	Планирует работу подразделения, исходя из стратегических целей компании, планирует работу подразделения так, чтобы выполнение тактических планов приближало достижение стратегических целей

ции, планировании карьеры перспективных сотрудников, выявлении кадрового резерва и даже при увольнении сотрудников. Модель ключевых или корпоратив-

ных компетенций осталась за рамками данной статьи.

Статья поступила в редакцию 05.04.2008

E. Buryakova, PhD (Psychology), a business trainer and consultant, HR Space Club Director, MBA programs instructor, Moscow State University of Economics, Statistics and Informatics

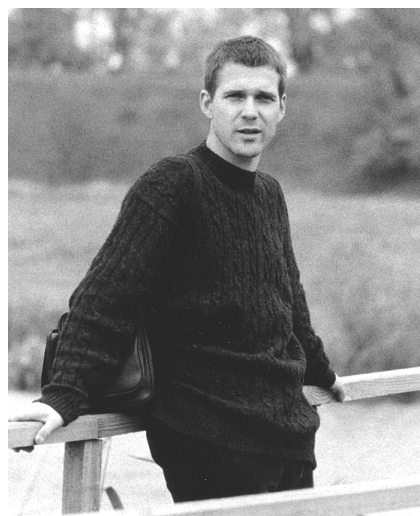
PERSONNEL PROFESSIONAL COMPETENCES PATTERN AS A TOOL TO BE USED TO IMPROVE THE COMPANY COMPETITIVENESS LEVEL

As a rule, the business companies that have the efficiently operating personnel gain competitive advantages in modern business. As a rule, the company customers can see the «external appearance» of the company operation and cannot know, for instance, what ideas the company management produces that could be good for the customers and can be used for the customers' profit. In this case the experience and expertise and the personal traits the company client service personnel have become extremely important. It is necessary to manage the HR in order to make the personnel characteristics conform to the company strategic image. One of the «company secrets» the successful businesses have is paying constant attention to and managing the HR whose importance is not easy to calculate using the mathematical figures.

Мурашов Ф. К., к. ф. н., председатель совета директоров Центра профессиональной подготовки рабочих компании «Базовый Элемент»¹, генеральный директор Центра подготовки специалистов для ядерной энергетики.

Мурашов Филипп Константинович — один из ведущих российских топ-менеджеров в области управления и развития персонала. В рейтинге 200 самых профессиональных директоров по персоналу, который провела Ассоциация менеджеров России, он занял 16 место.

В 2008 г. в свет вышла его книга «Auctor: Человек Исследующий», в которой автор раскрывает секреты нестандартного мышления, формулирует рекомендации по воспитанию в себе нестандартного мышления и культуры исследователя, а также дает инструменты по их развитию. Эта книга для всех, кто стремится к профессионализму, а значит, к совершенству и в бизнесе, и в науке.



МОДЕЛИ КОМПЕТЕНЦИЙ — «ПОДВОДНАЯ ЧАСТЬ АЙСБЕРГА» УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В БИЗНЕСЕ

Сегодня много крупных компаний, где в работе с персоналом активно употребляется понятие «компетенции». Но много и таких, где оно не употребляется. Что же такое «компетенции»? С одной стороны, это просто слово. С другой — важно не слово, а то, что этим словом обозначает-

ся. А обозначаются им, по сути, требования к сотрудникам, выполняющим определенную работу, занимающим определенную должность и (или) должностной уровень. Надо полагать, не требует доказательств тезис, что в любой организации есть подобные требования. Основной вопрос в том, выражены ли они в какой-либо форме?

Мой личный опыт работы в бизнесе подсказывает, что на каком-то этапе жизнедеятельности в любой организации непременно возникает страстное желание излить требования к персоналу на бумагу. Как правило, это связано либо с приходом умного кадровика, либо (что часто совпадает) с переходом бизнеса в то измерение, где количество и качество персонала приобретает определенный вес. Где кадры становятся уже не просто кадрами, а «человеческими ресурсами», или «человеческим капиталом» — термины зависят от системы ценностей владельцев бизнеса.

¹ «Базовый Элемент» — диверсифицированная инвестиционная компания, созданная в 1997 г. с активами в России и за рубежом. Основные активы Группы «Базовый Элемент» сосредоточены в шести секторах — энергетическом, машиностроительном, ресурсном, финансовых услуг, строительном и авиационном. Компания «Базовый Элемент» владеет 25 % долей в австрийской компании *Strabag*, 9,99 % акций немецкой строительной компании *Hochtief* и 20 % акций канадской компании *Magna International Inc.*

Рыночная стоимость активов оценивается в более чем \$23 млрд. На предприятиях группы работают 300 тысяч сотрудников. Предприятия группы «Базовый Элемент» расположены не только на территории России и стран СНГ, но и в Африке, Австралии, Азии, Европе и Латинской Америке.

И ресурсы, и капитал требуют как измерения, так и оценки. Их структура и качество становятся заметным явлением для успеха дела. Их нельзя обойти. Вот тут-то и начинаются драматические события, которые обычно заканчиваются введением в оборот термина «компетенции».

Источником драмы является мучительное желание достичь ясности, полноты и точности в выражении требований к персоналу. Особенно мучительно становится от мысли, что все это описание должно быть годно для практического использования.

Расскажу, как это происходило в компании «Сибнефть», сегодня известной как «Газпром-Нефть».

Думаю, за исключением конкретных деталей, логика внедрения «моделей компетенций» схожа с большинством российских компаний, чей бизнес начался не со строительства промышленных объектов в чистом поле, а с приватизации и (или) покупки заводов, других промышленных активов, которые имеют свою историю.

В 2002 году руководители компании задумались, как бы точнее выразить требования к персоналу. Конечно, сразу же нашлись те, кто сказал: «Не надо изобретать велосипед, все давно прописано в должностных инструкциях». Не то что бы мы были так наивны, чтобы не знать об этом факте. Но простая интуиция и сведения о том, что писались эти инструкции давным-давно, подсказывали, что это не совсем то, что надо. Тем не менее раз сомнение было высказано, взялись за должностные инструкции. Что мы увидели? В инструкции описано, что сотрудник должен знать, каковы его функции, обязанности (кстати, найдите 10 различий между обязанностями и функциями на примере должностной инструкции практически любой компании), права, с кем он взаимодействует и по каким вопросам, кому подчиняется. Три-четыре листа убоистого текста. Я встречался не с одним десятком сотрудников самых различных должностных уровней, спрашивал,

знают ли они свою должностную инструкцию. Конечно, все знали. Тогда я переворачивал ее чистой стороной вверх и просил сотрудника написать, каковы требования к его должности. Получал из 4 страниц должностной инструкции 7–8 строк. Затем я встречался с начальником этого сотрудника и просил изложить требования к должности этого сотрудника — подчиненного. Та же история. Только из 7–8 позиций пересекались 3–4. Таким образом, стало понятно, что должностные инструкции в том виде, в каком они были, не работают. А после рассмотрения пары сотен инструкций, стало очевидным, что в них что-то упущено. Более того, появилось предположение, это «что-то» должно являться основой этих самих должностных инструкций и общей платформой для их групп.

Мы перефразировали вопрос к сотрудникам: «Какими качествами должен обладать человек, чтобы достичь успеха на этой должности?» Порядок опроса остался тем же: сначала сотрудник, затем руководитель. В результате выяснили описание каких-то качеств, при наличии которых только и можно было отлично выполнять набор «знать и делать», т.е. достигать успеха. Таким образом, в наше понимание и профессиональный оборот вошел термин «профессионально важные качества» — качества важные для достижения успеха в той или иной работе. Теперь, с позиций критерия полноты требований, наше желание описать требования к должности (сотруднику), было удовлетворено: надо изложить требования в области:

- а) профессионально важных качеств;
- б) профессиональных знаний;
- в) показателей эффективности;
- г) ответственности.

Причем если пункты (в), (г) во многом уникальны для разных должностных позиций и связаны с самой позицией, то пункт (а) непосредственно связан с человеческим фактором и выступает как платформа для целых групп должностей. Последнее сообра-

жение особенно актуально в связи с тем, что в ОАО «Сибнефть» на тот период работало около 25 тысяч сотрудников, более 20 компаний в составе холдинга занимались нефтедобычей, переработкой, сбытом и значительной долей сопутствующего сервиса. Понятно, что в этих условиях не обойтись без моделей профессионально важных качеств, которые мы, вслед за международным бизнесом, стали называть «компетенциями». «Масла в огонь» добавило то, что было крайне любопытно узнать, для сравнения, модели компетенций, которые используют ведущие западные компании (российские, в своем большинстве, на тот момент, были страшно далеки от каких-либо «компетенций», даже как идеи).

В силу этих соображений, за разработкой конкретных моделей мы обратились к ведущим международным фирмам, занимающимся бизнес-психологией. Кто мог быть выбран: *Pilat; Ernst&Young; Columbus IT Partner, SHL* и другие. Бизнес-психологи западных компании на протяжении многих лет занимались исследованием разных видов работ, должностных позиций в разных фирмах: выясняли, обобщали, описывали на уровне определений и поведенческих характеристик, делали репрезентативные выборки и проверяли профессионально важные качества для разных видов профессиональной деятельности и должностных позиций. Мы выбрали *SHL* — разработчика более 200 средств оценки. Более 600 психологов-консультантов фирмы работают в 42 странах, предлагая услуги на 20 языках. *SHL* обслуживает 87 из 100 крупнейших компаний мира (то что нужно, отличный источник). На тот момент они были единственным легальным производителем методов оценки персонала в соответствии с общепринятыми международными стандартами на русском языке. Но самое главное в таком сотрудничестве — покупать не консультации, а технологии.

Начали мы с активных внутренних коммуникаций, в ходе которых широко освещали наш опыт анализа должностных ин-

струкций и выводов, к которым мы пришли. Конечно же, рассказали про выгоды. Компетенции — источник системы управления персоналом: подбора персонала, обучения, ротации, оценки, вознаграждения, увольнения. Модели компетенций в этом смысле — «подводная часть айсберга» управления персоналом. Некоторые топ-менеджеры упорно не хотели никаких «непонятных терминов» и просили изложить, о чем идет речь, «на простом русском языке». Еще раз определили, что компетенции — это качества, которые должен проявлять человек, чтобы добиться успеха в той или иной деятельности (должности). В дальнейшем мы отказались от термина «компетенции» и остановились на термине «профессионально важные качества» (ПВК).

Потребовалось подробно остановиться на том, что в компаниях-лидерах модели компетенций должностей сходны. Компетентность сотрудников на сходных позициях, например на позиции «директор по развитию», в *SHELL* и «Сибнефть» может различаться объемом требуемых знаний, спектром полномочий, стоящими задачами. Качества людей, поведение, ведущее к успеху, которые должны демонстрировать разные люди, находясь на данных позициях, будут при этом сходны (хотя не одинаковы). Мы подчеркивали, что модели ПВК не мешают функциональной гибкости должностей. Модели ПВК определяются для уровней должностей, а не для конкретных должностных позиций. Логике моделей мы наглядно отображали с помощью наших западных консультантов (рис. 1). Такой ясности для восприятия картины в целом крайне не доставало. Я благодарен нашим партнерам за то, что мы не пропустили такой шаг (схема предоставлена компанией *SHL*, используются термины *SHL*).

С точки зрения того, как работает система оценки, есть два принципа, в равной степени используемых в бизнес-практике:

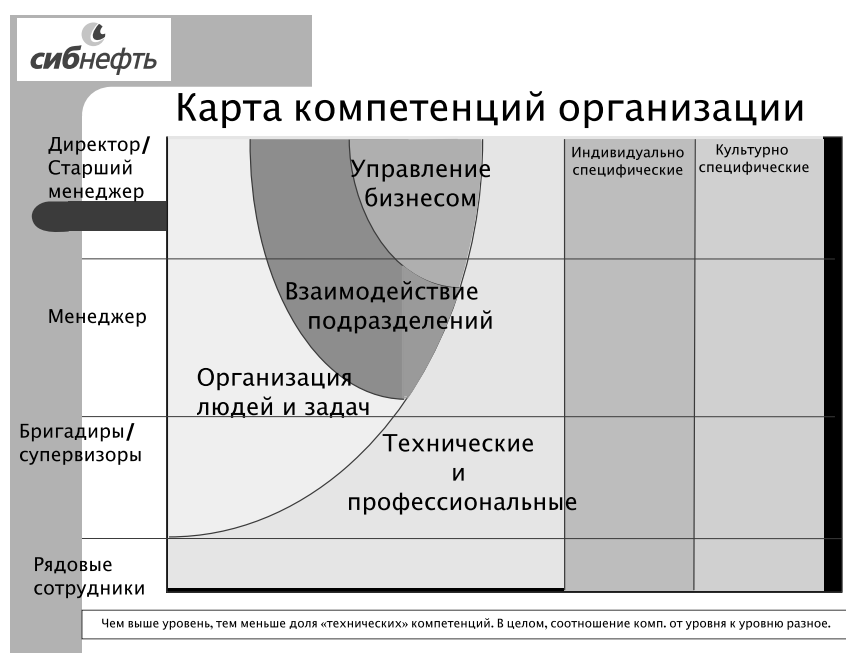


Рис. 1. Схема карты компетенций организации, разработанная компанией SHL

принцип субъективной оценки и принцип объективной оценки.

Алгоритм субъективной оценки в несколько упрощенном виде следующий.

После того как созданы модели компетенции для уровней должностей, они вносятся в специальное приложение внутреннего сетевого продукта: в модуль управления персоналом. Каждый сотрудник оттуда же получает форму самооценки, руководитель — форму для аттестации (рис. 2, образец взят из демонстрации программного обеспечения управления системой оценки на базе моделей компетенций компании *Di@log Management Consulting*, от партнерства с которой у нас остались самые лучшие впечатления).

Используя опросник, сотрудник оценивает себя, руководитель оценивает сотрудника (важный момент — ПВК описывается рядом поведенческих характеристик, поэтому вы оцениваете конкретное, наблюдаемое для всех поведение). Далее происходит встреча сотрудника и руководителя: обсуждение оценок, постановка целей на

год. При этом генерация опросника для интервью происходит автоматически с помощью программного продукта, обслуживающего систему оценки на базе моделей компетенций (поставляла SHL). Данные обсуждения поступают в систему управления аттестацией во внутренней сети. Со-поставляется профиль сотрудника и профиль должности. Менеджер составляет план индивидуального развития подчиненных. Генерируются отчеты о качественном составе подразделения (рис. 3).

Алгоритм объективной оценки (также дан в несколько упрощенном виде) иной на фазе начала.

После того как созданы модели компетенции для уровней должностей (см. Приложение 1 и 2 к настоящей статье) и внесены в специальное приложение внутреннего сетевого продукта (в модуль управления персоналом), там же создаются папки инструментов оценки: тесты, опросники, ситуации (ТОС). Сотрудник получает ТОС по сети, заполняет, отправляет обратно. Приложение обрабатывает данные ТОС сотрудника (про-

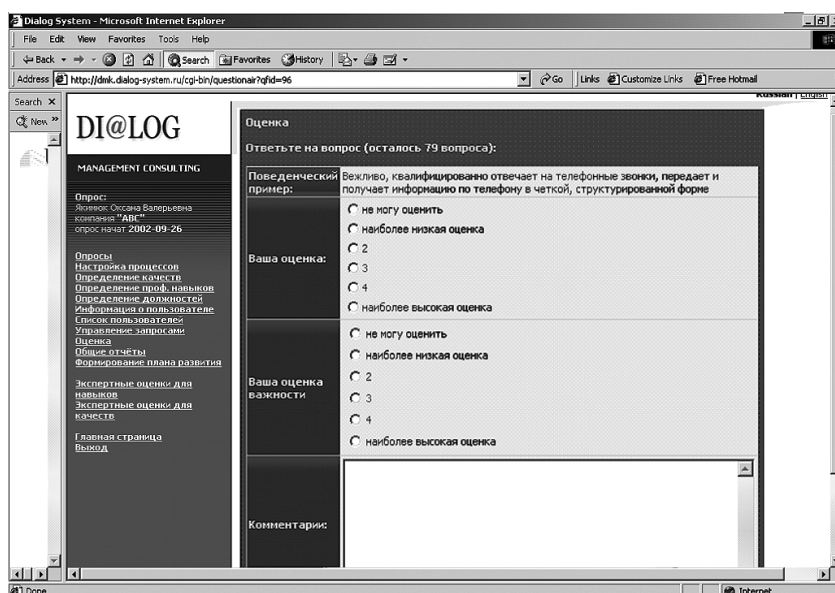


Рис. 2. Пример формы самооценки сотрудника

грамма сравнивает результаты сотрудника с данными валидной группы). Сопоставляются профиль сотрудника и профиль должности. Далее все, как при субъективной оценке.

Мы выбрали субъективный принцип оценки. Преимущества алгоритма субъективной оценки для нас состояли в том, что менеджеры чувствуют ответственность за итоги оценки сотрудника; овладевают элементами новой культуры; в компании получает развитие новый вид коммуникаций — по вопросам качества работы, профессионального развития и карьеры; коммуникации приобретают конструктивный характер.

Вся работа по внедрению ПВК проходила в три этапа.

Этап первый. Настраивались международные модели компетенций для «Сибнефти», для должностных уровней. Для этого бизнес-психологи SHL проводили интервью с руководителями, используя свои многочисленные описания ПВК (такие карточки, как в детском лото, из которых менеджеры выбирали актуальные на их взгляд), нашу информацию о задачах бизнеса, о роли должностей в оргструктуре и т. п. По итогам долж-

ности распределялись по уровням. Создавались затем профили должностей, которые вносились в корпоративную информационную систему.

Этап второй. Шла настройка стандартных международных опросников самооценки, аттестационных форм, форм структурированного интервью. Затем устанавливался программный продукт «SHL — управление аттестацией». Затем было организовано обучение специалистов HR, обучение команды отобранных тренеров, руководителей.

На *третьем этапе* проводились тренинги с руководителями «Учись оценивать и развивать подчиненных» и начиналась сама оценка (критерии успешности, постановка целей) на местах.

В результате применения моделей ПВК мы достигли изменений с двух точек зрения.

Точка зрения компании:

- появилось общее понимание требований к конкретной должности или к должностям конкретного уровня;

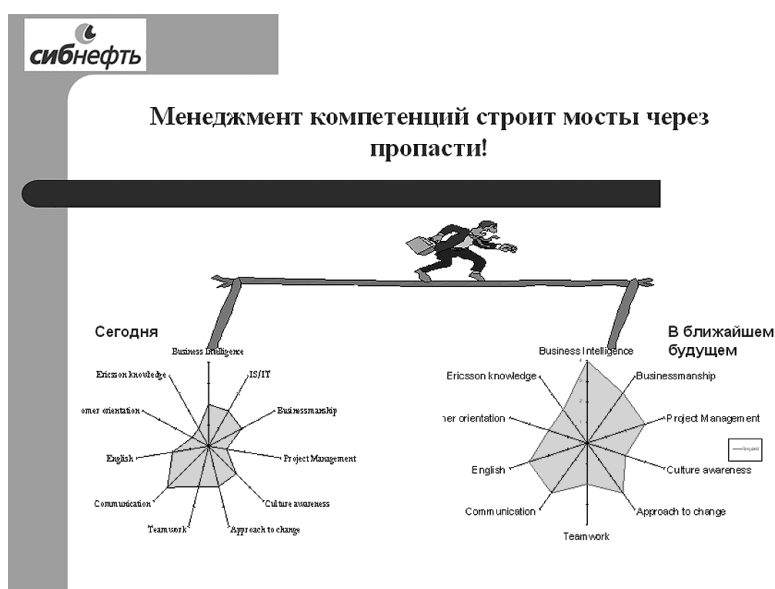


Рис. 3. Расширение поля компетенций сотрудников

- получены единые стандарты перехода от одного должностного уровня к другому в рамках всей организации;
- создана работающая система аттестации, позволяющая измерять качество работы сотрудника организации;
- повысилась привлекательность компании для иностранных специалистов: привычная система, знакомые правила для продвижения и развития.

Точка зрения работников:

- идентифицированы критерии успешности;
- появилась возможность точнее определять свои сильные стороны и те профессиональные качества, которые нуждаются в развитии;
- возникла основа для построения более объективной дискуссии с менеджерами по вопросам качества работы, профессионального развития и карьеры.

Оглядываясь на эту работу с высоты прошедших лет, понимаешь, что многое можно было бы сделать проще, короче.

Система моделей ПВК должна быть простой, чтобы она реально работала. Но для этого нужен большой объем подготовительной работы, много вопросов. Именно он гарантирует экономичность форм и ту самую простоту. Они гарантируют системе время на развитие. А оно крайне необходимо для осуществления эволюции моделей ПВК, так как сразу создать совершенные модели невозможно. Про создание моделей ПВК для организации можно сказать словами восточной притчи про женщину на базаре: «Купила как-то раз женщина на базаре лепешку, одну съела — не наелась. Вторую съела — не наелась. Наелась только седьмой. И говорит: "...Знала бы, сразу седьмую съела"».

И, наконец, общий вывод. Хорошие, как говорится, «бизнесовые» модели ПВК не создаются «в раз», а выращиваются, гармонично сочетаясь с историей бизнеса данной организации и корпоративной культурой.

Статья поступила в редакцию 24.12.2007

Модель компетенций для менеджеров среднего звена

Компетенции Сибнефти	Определения компетенций	Поведенческие характеристики
Нацеленность на достижения	Достигает результата благодаря собственной включенности в работу, энергии и энтузиазму. Всегда оценивает себя в соответствии со стандартами эффективности	Проявляет энтузиазм, нацеленность на результат Демонстрирует высокий уровень стремления показать высокие результаты Готов взять на себя дополнительную ответственность Демонстрирует уверенность в себе Действует по собственной инициативе, в рамках определенных обязанностей Энергично ставит и преследует цели Берет ответственность за свою работу и решения Проявляет оптимизм Быстро восстанавливается после неудач Старается быстро использовать возможности Добровольно берется за трудные задачи Задумывается о том, что выходит за рамки ситуации Открыт изменениям Вдохновляет других
Гибкость/ адаптивность	Сохраняет позитивное отношение и стремление гибко и адаптивно себя вести, признавая постоянную изменчивость окружающей среды и необходимость справляться с изменениями	Легко и быстро адаптируется к изменениям обстоятельств Способен учиться на собственном опыте Способен отказаться от традиционных подходов Генерирует новые идеи и подходы Способен найти новые возможности развития в неопределенных ситуациях Адаптируется к новым людям и ситуациям Определяет потребности собственного развития и ищет пути развития Приобретает много новых навыков Открыт новым культурам и легко к ним адаптируется Адаптирует свой стиль управления к культуре компании Способен одновременно выполнять несколько задач
Навыки устного общения	Выступая перед аудиторией, держит себя уверенно и хорошо владеет словом. Удерживает внимание аудитории. Говорит в хорошем темпе и внятно	Имеет хорошие коммуникативные связи на всех уровнях компании Делится информацией и общается с другими Проявляет заинтересованность и активно выслушивает других Признает и исправляет собственные ошибки Говорит ясно и внятно Логично излагает свою позицию Представляет информацию в простой и ясной манере Обладает навыками невербального общения Внимательно слушает окружающих

Продолжение приложения 1

Компетенции Сибнефти	Определения компетенций	Поведенческие характеристики
Нацеленность на внутренних клиентов	Ставит интересы клиента на первое место и нацелен на оказание ему качественных услуг. Упорно работает на удовлетворение потребностей клиентов	Проявляет внимание к потребностям клиентов Демонстрирует интерес к интересам окружающих Стремится к каждому клиенту найти индивидуальный подход Определяет и старается удовлетворить потребности клиентов Серьезно относится к жалобам клиентов Предлагает качественные услуги Переделывает работу, если выполнил ее плохо Поддерживает высокий уровень качества и в сложной работе Старается сделать как можно лучше
Надежность	Надежен. Следует указаниям руководителя, менеджера или супервизора. Работает в соответствии с правилами и процедурами. Работает на организацию и на дело	Надежен С должным настроем следует правилам и распоряжениям руководства Следует политике и процедурам Признает необходимость правил и инструкций Ладит с руководством Заканчивает дела в срок Упорен в решении однообразных или трудоемких заданий Демонстрирует лояльность к компании
Организованность	Эффективно использует рабочее время. Составляет реалистические программы, планы и расписания. Готовится заранее. Расставляет приоритеты	Активно прорабатывает детали Вовлечен в дела компании Выполняет задачи вовремя На работу и на встречу приходит вовремя Работает в соответствии с установленным планом Составляет реалистические расписания Эффективно организует свое время и других людей Помогает другим вставить собственную задачу в общий план Правильно расставляет приоритеты
Умение убеждать	Приводит убедительные доводы в защиту своей позиции. Умело строит обсуждение и убеждает других людей. Оказывает влияние на принимаемые другими людьми решения и на их взгляды	Убедительно представляет ключевые аргументы при взаимодействии Хорошо ведет переговоры Убеждает других людей Достигает согласия и поддержки Аргументировано преодолевает возражения Влияет на принятие решения Изменяет взгляды других людей Анализирует успешные случаи оказания влияния и запрашивает обратную связь Использует разные стили оказания влияния Имеет представление о том, как достичь успеха в изменении точек зрения и поведения других людей

Продолжение приложения 1

Компетенции Сибнефти	Определения компетенций	Поведенческие характеристики
Знание бизнеса	Знает тенденции рынка и осведомлен о действиях конкурентов. Постоянно помнит о прибыли и понимает связь своих действий с прибылью компании	Знает положение компании на рынке Понимает, каковы действия конкурентов Изыскивает возможности для развития бизнеса компании Демонстрирует понимание того, как финансовые и экономические обстоятельства воздействуют на бизнес компании Понимает, что такое прибыль, издержки, добавленная стоимость и т.п. Изыскивает пути снижения издержек Эффективно использует ресурсы
Инициативность	Активно работает и предлагает новые подходы к работе. Заражает оптимизмом, быстро отходит от неудач	Равнодушен к изменениям Не ищет новые возможности Не любит изменения Избегает внедрения новых методов для улучшения качества работы Не разъясняет полезность нововведений другим для улучшения работы компании в целом Не прилагает усилия для того, чтобы другим было проще справиться с изменениями
Лидерство	Ставит ясные, адекватные цели. Вдохновляет других, планируя их работу, помогая преодолевать трудности, расставляя приоритеты, делегируя существенные аспекты работы. Контролирует исполнение	Равнодушен к изменениям Не ищет новые возможности Не любит изменения Избегает внедрения новых методов для улучшения качества работы Не разъясняет полезность нововведений другим для улучшения работы компании в целом Не прилагает усилия для того, чтобы другим было проще справиться с изменениями
Решение проблем	Определяет потенциальные трудности и их причины. Выработывает решения по разрешению проблем и делает обоснованные заключения	Помогает разрешить конфликт Пытается снизить тревожность и недовольство у других Первичную информацию изучает глубже, проверяя и перепроверяя Эффективно анализирует числовую и иную информацию Воспринимая ситуацию, понимает причины и следствия Обобщает данные Продуцирует новые идеи, походы Разрабатывает новые продукты и услуги Находит новые решения проблем Находит практичные решения Предлагает творческие решения
Специальные знания	Обладает знаниями в своей области специализации. Полностью владеет информацией о продукции и услугах компании. Является экспертом в своей области	Хорошо знает профессиональную область Знает особенности продукции и услуг компании Знает преимущества собственной продукции и услуг Разбирается в специальных вопросах Получает позитивную обратную связь о себе как знающем специалисте высокого уровня Нацелен на дальнейшее развитие в области своей специализации Имеет соответствующую специальную подготовку Авторитетен в своей области

Модель компетенций для менеджеров высшего уровня

Компетенции Сибнефти	Определения компетенций	Поведенческие характеристики
Стратегический подход	Имеет стратегический взгляд на развитие организации (до 5 лет), мыслит с учетом широкого контекста, использует разнообразные возможности для развития видения будущего компании. Превращает видение в измеримые стратегические цели и пересматривает стратегии в свете изменяющихся обстоятельств	Понимает природу бизнеса, устанавливает приоритеты и цели Формулирует миссию компании в рамках всего контекста бизнеса Формулирует функциональные политики, которые имеют дополнительное значение в поддержке достижения целей бизнеса Предлагает возможности развития бизнеса Использует возможности для развития бизнеса компании
Управление изменениями	Осознает потребность в изменениях еще до того, как эта потребность сформулирована кем-то как внутри, так и вовне компании. Стремится повлиять на происходящие изменения, стремясь воздействовать на проведение изменений в политиках, системах и практиках компании. Активно обсуждает необходимые изменения с другими стратегами и контролирует достижение эффекта от проведенных изменений в компании	Активно доносит новые идеи до ключевых сотрудников компании Устраняет препятствия изменениям Разрабатывает эффективные планы по внедрению изменений Контролирует эффективность проводимых в компании инициатив Точно определяет, когда изменения становятся необходимыми Поощряет других адаптироваться к новым обстоятельствам Влияет на развитие ситуации различными способами Способен выполнять задачи за рамками своих функций Нацелен на постоянное собственное развитие
Планирование	Ставит точные задачи, устанавливает приоритеты и связывает их со стратегией компании. Планирует работу так, чтобы оптимально использовать время и ресурсы. Контролирует достижения в соответствии с поставленными целями	Эффективно планирует или распределяет ресурсы для достижения целей Обеспечивает соответствие компонентов плана общему дизайну проекта Координирует работу компании для достижения запланированных результатов Определяет цели и приоритеты вместе с ключевыми игроками компании Вносит эффективные изменения в планы в зависимости от условий или изменения стратегии Демонстрирует систематический подход к работе Устанавливает эффективные системы мониторинга Связывает планы с бюджетами компании

Продолжение приложения 2

Компетенции Сибнефти	Определения компетенций	Поведенческие характеристики
Решение проблем	Определяет и разбивает проблемы на составные части. Прибегает к консультациям, проверкам, анализу с разных сторон и устанавливает системные связи в поступающей информации. Оценивает альтернативы для понимания их влияния на ситуацию. Аккуратно использует бизнес-логику. Делает правильные выводы из ограниченной информации и недостаточных источников	Понимает, каким образом возникла конкретная проблема Определяет главные составные части проблемы Тщательно взвешивает риски и влияние решения на компанию в целом до принятия решения При принятии решений основывается на изучении информации из разных источников Умеет сопоставить информацию и проинтерпретировать ее Видит проблему под разными углами и определяет существенные связи между различными аспектами информации Выдвигает гипотезы и предположения Определяет возможные альтернативы для нескольких проблемных областей одновременно Отделяет существенную информацию от несущественной Делает выводы адекватные смыслу проблемы Действует решительно, адекватно преодолевая преграды, оппозицию, противодействие
Нацеленность на результат	Активен, самостоятелен, ищет возможности и принимает на себя ответственность за действия. Активно влияет на происходящее даже за пределами своей узкой области ответственности и вносит энергию в работу других. Нацелен на решения и на достижение результата, который соответствует поставленной задаче	Добивается цели Вносит вклад по собственной инициативе Нацелен на достижение цели и результата Затрачивает необходимое, а когда это необходимо, и дополнительное время и усилия для достижения цели Иницирует действия, когда это необходимо Полностью отвечает за свою работу, без дополнительного контроля Обладает чувством ответственности
Командная работа	Кооперируется и хорошо работает с другими людьми для достижения целей компании в целом и собственной команды в частности. Делится информацией. Развивает отношения взаимной поддержки с коллегами и создает командный дух	Признает ценность индивидуального вклада в общее дело Делится информацией с другими членами команды Информирует команду относительно проектов и хода их выполнения Поощряет отношения сотрудничества между членами команды Поддерживает коллег, когда они действительно нуждаются в этом Поддерживает командные решения Вносит свой позитивный вклад в командные усилия Ставит задачи перед членами команды, которые требуют от них усилий и таланта Эффективно разрешает конфликты в команде

Продолжение приложения 2

Компетенции Сибнефти	Определения компетенций	Поведенческие характеристики
Оказание влияния	Приводит убедительные доводы в защиту своей позиции. Умело строит обсуждение и убеждает других людей. Оказывает влияние на принимаемые другими людьми решения и на их взгляды	Убедительно представляет ключевые аргументы в дискуссиях Хорошо ведет переговоры Достигает согласия и поддержки Убедительно преодолевает возражения Влияет на принятие решения Изменяет взгляды других людей Используют большой набор методов оказания влияния Использует знание потребностей, нужд, недостатков, установок других людей для оказания влияния Имеет представление о том, как достичь успеха в изменении точек зрения и поведения других людей Профессионально использует стиль советника и наставника
Общение	Общается уверенно, применяя хороший стиль речи. Говорит внятно, громко и четко. Удерживает внимание аудитории на себе. Поощряет двусторонность коммуникации с другими, воспринимает мнения других людей. Достигает цели общения	Ясно и четко общается с окружающими, обладает точной, уверенной и соответствующей обстоятельствам речью Удерживает собственное внимание на ключевых пунктах Говорит, используя выразительные свойства речи плавно и гладко Использует невербальные средства коммуникации эффективно Четко выражает свое мнение или делится информацией Ясно выражает свои мысли
Лидерство и развитие других	Задает четкое понимание цели и побуждает позитивно относиться к работе, сосредотачиваясь на достижении целей. Подчеркивает организационное видение и руководит, подавая пример. Использует адекватный стиль лидерства применительно к ситуации. Создает позитивный организационный климат, который поощряет развитие и обучение. Обеспечивает готовность компании к будущему. Достигает выдающихся бизнес результатов используя других людей	Адаптирует методы и подходы к нуждам и мотивам других для эффективной работы Дает ясные указания и сконцентрирован на своем подразделении Принимает на себя ответственность лидера и является примером для других Демонстрирует оптимизм и позитивное отношение к работе Пробуждает в других энтузиазм в отношении организационному видению Создает атмосферу, в которой другие могут вносить свой вклад в общее дело Создает атмосферу развития и обучения Поощряет людей развивать навыки для того, чтобы соответствовать будущим интересам компании Постоянно увеличивает ресурсы компании Добивается эффективности в работе быстро, четко, последовательно Делегирует другим задачи, которые поощряют приобретение опыта и знаний

Продолжение приложения 2

Компетенции Сибнефти	Определения компетенций	Поведенческие характеристики
Личная мотивация	Устанавливает цели деятельности и эффективно избирает средства их достижения, сохраняя постоянную заинтересованность в них. Постоянно демонстрирует готовность проявлять максимальные усилия и напряженно работать длительные периоды времени для того, чтобы добиться выполнения задач в соответствии с поставленными сроками	Нацелен на превосходство над своими прежними результатами Имеет чувство срочности Готов работать больше, чтобы добиться результата С энтузиазмом работает над своими задачами, проявляя инициативу Концентрируется на ясно сформулированных целях Спокойно переносит рутинную и утомительную работу Легко принимается за работу сверх установленного времени.
Профессионализм	Обладает знаниями в своей области специализации. Полностью владеет информацией о продукции и услугах компании. Является экспертом в своей области	Хорошо знает профессиональную область Знает особенности продукции и услуг компании Знает преимущества собственной продукции и услуг Разбирается в специальных вопросах Нацелен на дальнейшее развитие в области своей специализации Имеет соответствующую специальную подготовку Авторитетен в своей области
Коммерческая ориентация	Понимает и применяет финансовые и коммерческие принципы при оценке систем управления. Рассматривает проблемы компании в терминах затрат, прибыли, рынков, добавленной стоимости, возврата на вложенный капитал и ключевых показателей эффективности. Предвосхищает и оценивает влияние собственной работы на прибыль компании	Понимает пользу, которую приносит его подразделение Сибнефти Управляет системами и процессами в пределах выделенных бюджетов Способен оценить коммерческое влияние своего подразделения Понимает цепочку затрат Сибнефти Понимает основные тенденции рынка, на котором оперирует компания

*F. Murashov, PhD, Chairman of the Board of Directors, Training Center, Basic Element Co.;
Director-General, Nuclear Power Production Entities Personnel Training Center*

COMPETENCE PATTERNS AS THE INVISIBLE PART OF AN ICEBERG IN THE BUSINESS COMPANY PERSONNEL MANAGEMENT

The article author is one of the best Russian top managers operating in the HR development and management sector. He took the 16th place in the Top 200 HR Directors list compiled by the Russian Managerial Association.

Mr. Murashov published his book *Auctor: the Researching Man* in 2008. The author unveils the creative thinking secrets and gives his recommendations to those who wish to become a creative thinker and a researcher. He describes the tools that could be used to develop these abilities. This is a book that can be of interest for those who want to become a true professional and a perfect master in business and in research and science.

УДК 330.332.3:37

Баранова Н. В., заместитель декана факультета менеджмента
Московской финансово-промышленной академии, г. Москва

КОМПЕТЕНТНОСТНЫЙ ПОДХОД КАК ОСНОВА ПОСТРОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРОГРАММ



В приоритетном национальном проекте «Образование» серьезный акцент сделан на реализации идей компетентностного подхода. Этот подход вошел в систему образования в связи со сменой российской образовательной парадигмы и включением России в Болонский процесс. Сегодня практически все образовательные учреждения стоят перед задачей разработки профессиональных образовательных программ, направленных на подготовку специалистов, адекватных требованиям бизнес-сообщества и социальных организаций. Подготовка таких специалистов позволит обеспечить рост конкурентоспособности действующих и формирующихся промышленных производств и организаций, предоставляющих услуги.

Автор данной статьи делится опытом формирования профессиональных программ в одном из ведущих российских вузов, ставя вопросы, требующие обсуждения не только в образовательной сфере, но и в бизнес-среде.

Одной из приоритетных задач развития образовательной системы Российской Федерации является, как известно, повышение качества профессионального образования. В перечень мероприятий, направленных на решение данной задачи, сегодня вошли: «разработка новых государственных образовательных стандартов различных уровней профессионального образования с участием объединений работодателей, а также разработка и принятие квалификационных (профессиональных) стандартов по областям деятельности с участием объединений работодателей»¹.

В рамках подготовки стандартов третьего поколения в научном мире в течение последних двух лет не утихает дискуссия о создании модели подготовки специалиста с учетом профессиональных компетенций. Несмотря на то, что по этому поводу написано немало материалов аналитического характера, в теории управления человеческим капиталом и среди практиков, повседневно решающих проблемы формирования персонала различных по своим масштабам и задачам организаций, продолжают ожесточенные дискуссии и споры. При этом речь

¹ Из выступления *Розиной Н. М.* — заместителя директора департамента государственной политики в сфере образования министерства образова-

ния и науки на Первой аналитической конференции «Конкуренция: стратегия, тактика, модели, обучение». Москва, май 2006 г.

идет не только о характере и содержании профессиональных компетенций, но и о том, что же такое, собственно, «профессиональные компетенции»? Одни авторы отмечают, что «компетенцию можно определить, как набор характеристик, необходимых для успешной деятельности»², по мнению других «профессиональные компетенции — это признак, который выставляется в профиле пользователя и показывает, в каких темах он наиболее силен как профессионал»³.

Определение профессиональных компетенций, данное в методических рекомендациях по разработке проектов федеральных образовательных стандартов высшего профессионального образования: «Компетенция — динамичная совокупность знаний, умений, навыков, способностей, ценностей, необходимая для эффективной профессиональной и социальной деятельности и личностного развития выпускников, и которую они обязаны освоить и продемонстрировать после завершения части или всей образовательной программы»⁴.

Или «компетенция — это показатель поведения, связанный с качеством выполнения конкретной работы»⁵.

Мы остановились на таком определении компетенций: «Компетенции — динамичная совокупность знаний, умений, пониманий, ценностей, необходимых в профессио-

нальной деятельности выпускника. Способность к деятельности с учетом сочетания полученных умений, пониманий, ценностей с психосоциальными предпосылками и траекторией личностного развития».

Но отметим при этом, что, на наш взгляд, ни в научном мире, ни в мире бизнеса на сегодняшний момент не сложилось единого понимания того, что же такое «профессиональная компетенция». Более того, есть попытки некоего разграничения понятий «компетенция» и «компетентность». Однако, если обратиться к точке зрения авторитетного филолога, то, на наш взгляд, все становится на свои места: «Компетентный — знающий, осведомленный, авторитетный в какой-либо области», «Компетенция — круг вопросов, в которых кто-либо хорошо осведомлен, или круг полномочий, прав кого-либо»⁶. Таким образом, если образовательное учреждение ставит своей целью сформировать профессиональные компетенции выпускника, то работодатель должен получить знающего, авторитетного специалиста. Все просто, если бы не одно «НО»...

Для многих вузов построение профессиональных образовательных программ с учетом компетентностной модели специалиста сегодня в определенном смысле является увлекательным процессом «на прояснение», но, судя по тому, что при этом происходит, вузы увлечены в большей степени самим процессом, а не формированием общего и четкого понимания его конечного результата. Последний, на наш взгляд, можно сформулировать как подготовку конкурентоспособных специалистов, обладающих теми профессиональными и личностными компетенциями, которые необходимы работодателю.

И здесь сразу же возникает первый камень преткновения, не преодолев который будет не просто двигаться к цели. Основная сложность заключается в том, что за-

² См.: Бурякова Е. С. Модель профессиональных компетенций сотрудников на службе конкурентоспособности организации // Коммерческий директор. 2006. № 3.

³ См.: <http://www.dkvertal.ru/about-dk/help/prof-komp>

⁴ См.: Методические рекомендации по разработке проектов Федеральных государственных образовательных стандартов высшего профессионального образования, 8 с.

⁵ Из выступления Дашина Е. В. — декана факультета государственной службы и менеджмента Столичного гуманитарного института на заседании Совета Учебно-методического объединения по образованию в области менеджмента. Москва, март 2008 г.

⁶ См.: Ожегов С. И. Словарь русского языка / Под ред. Н. Ю. Шведовой. М.: Русский язык, 1990. С. 289.

частую сами работодатели слабо представляют, какие специалисты им необходимы. Как справедливо отмечается одним из авторов: «...Попытки вузов подготовить требуемые профессиональные кадры для реального сектора экономики упираются в непонимание руководителей предприятий о том, какой сотрудник им необходим»⁷.

Пожалуй, справедливость данного утверждения подтверждает тот факт, что на сегодняшний момент практически отсутствуют профессиональные стандарты, которые стали бы основой для понимания и, соответственно, построения компетентностной модели подготовки специалиста. Профессиональные стандарты, разработанные российской ассоциацией рестораторов и отельеров⁸, скорее исключение из правил. Попытки опросить работодателей о том, какие именно специалисты необходимы сегодня в той или иной сфере деятельности, сводятся к перечню ряда неких базовых компетенций, в частности:

- умению работать в команде;
- коммуникабельности;
- инициативности;
- лояльности по отношению к работодателю (не уверена, что лояльности к конкретному работодателю можно научить);
- обучаемости (т. е. работодатель априори не доверяет вузу и собирается переучивать молодых специалистов).

Заметим, что речь при этом идет скорее о неких общих социальных компетенциях, нежели об узкопрофессиональных. Хотя зачастую именно последние являются «камнем преткновения» в понимании того, кого должны выпускать вузы. Ведь профессиональные компетенции, по сути, являются основой, на которой будет по-

строена вся профессиональная образовательная программа. «Профессиональные стандарты, запросы работодателей, потребности рынка труда являются базисом для создания профессиональных образовательных программ»⁹.

Справедливости ради стоит отметить, что и представители бизнес-сообщества, понимая всю важность данного процесса, задаются целью создания профессиональных стандартов: «Сегодня организации различных отраслей и форм собственности с большим трудом и значительными потерями адаптируются к работе в новых рыночных условиях. *Одна из основных причин сложившейся ситуации — несоответствие квалификационного уровня работников требованиям производства, необходимым для реализации целей и задач, стоящих перед организацией, отсутствие соответствующих знаний, умений, навыков.* Через влияние на подготовку квалифицированных и компетентных работников, помимо прочих факторов, осуществляется регулирование качественными характеристиками рабочей силы»¹⁰.

Вместе с тем вследствие отсутствия сформулированных профессиональных стандартов современные вузы, стремясь создать адекватные рынку профессиональные образовательные программы, вынуждены по крупицам собирать сведения о профессиональных компетенциях, необходимых бизнес-сообществу, а также составлять модели профессиональных образовательных программ, пользуясь опосредованными сведениями, полученными в результате анализа следующих показателей:

⁷ Ильина О. Г. Формирование профессиональных компетенций в сфере конкурентного поведения // Современная конкуренция. 2007. № 6.

⁸ Федерация Рестораторов и Отельеров (ФРИО). Профессиональные стандарты по профессиям ресторанной индустрии.

⁹ Из выступления Звонникова В. И. — проректора по учебной работе Государственного университета управления на заседании Совета Учебно-методического объединения по образованию в области менеджмента. Москва, март 2008 г.

¹⁰ См.: <http://www.ipppou.ru>. Колчигина М. «Вытягивает» профессиональный стандарт.

Таблица 1

Пример профессиональных компетенций

Дисциплина	Профессиональные компетенции		
	Общенаучные (фундаментальные)	Социально-личностные, организационно-управленческие	Общепрофессиональные
Основы психологии, конфликтология, управленческая психология	Стремление к самосовершенствованию (самообразованию, саморазвитию, самоконтролю, самооценке)	Обладание способностью толерантного отношения к окружающим; умение работать в коллективе	Умение распознавать противоречия, конфликты, возникающие в профессиональной сфере, знать способы их разрешения и уметь применять их на практике
Основы менеджмента, теория и практика бизнеса, микроэкономика и т. д.	Знание содержания своей профессии, понимание ее социальной значимости	Умение организовывать и проектировать свою деятельность, определять ее ценностные ориентиры	Знание современных теорий менеджмента и владение практическими навыками их использования; умение различать многообразие экономических и управленческих процессов, умение адаптировать их к потребностям бизнеса

• изучения программ переподготовки, пользующихся спросом у работодателей;

• мониторинга мест трудоустройства выпускников;

• изучения характеристик должностей, на которые трудоустраиваются выпускники и др.

В качестве примера можно обратиться к опыту формирования профессиональных образовательных программ на факультете менеджмента Московской финансово-промышленной академии. В основу этих профессиональных образовательных программ положен ряд принципов.

1. Двухуровневая модель подготовки специалиста.

2. Соотнесения запросов на подготовку специалистов всех заинтересованных сторон:

- государства¹¹;
- общества;
- студентов;
- академического сообщества;

¹¹ Из Послания Президента РФ (2006г.): «...Правительство должно навести порядок и с содержанием программ профобразования, причем делать это надо совместно с представителями бизнеса и социальных отраслей, для которых, собственно, и готовятся специалисты...».

• бизнес-среды.

3. Сбалансированность содержательной части профессиональной образовательной программы с внедрением в учебный процесс новых образовательных технологий.

4. Участие партнеров академии в достижении образовательных результатов:

- в формировании профессиональных компетенций;
- в проведении мастер-классов;
- в организации производственных и преддипломных практик;
- в руководстве дипломными проектами.

5. Стандартизация образовательной деятельности с целью повышения качества образовательного процесса.

Приведем небольшой пример (табл. 1) соответствия разработанных с учетом требований работодателей отдельных профессиональных компетенций с учебными курсами, представленными в профессиональной образовательной программе по специальности «Менеджмент организации».

Кроме того, при переходе на двухуровневую модель подготовки специалиста, необходимо четко определить, какими профессиональными компетенциями должен обладать бакалавр, а какими магистр. Отсюда будет понятно не просто принци-

Таблица 2

Сравнительная характеристика основных профессиональных компетенций выпускников бакалавриата и магистратуры

Бакалавр	Магистр
Знание содержания своей профессии, понимание ее социальной значимости	Умение осмыслить содержание своей профессии, аргументировано доказывать ее социальную значимость
Владение практическими навыками использования современных теорий менеджмента, экономики	Умение критически интерпретировать новейшие явления в теории и практике менеджмента и экономики. Использовать методы и результаты независимых исследований в данной области с целью внесения изменений
Стремление к самосовершенствованию (самообразованию, саморазвитию)	Обладание способностью к самосовершенствованию (самообразованию, саморазвитию). Умение находить аргументы убеждения окружающих (подчиненных) в необходимости развития этой способности
Умение выявлять проблемы управленческого характера при анализе конкретной ситуации, предлагать способы их решения, оценивать ожидаемые результаты	Умение внести оригинальный, хотя и ограниченный вклад в исследование проблем управленческого характера, например, подготовить диссертацию

альное отличие содержания профессиональных образовательных программ, но и методов (методик, технологий) организации образовательного процесса.

Ведется работа в направлении разведения этих компетенций в соответствии с уже отмеченной российскими исследователями тенденцией, когда переносятся акценты от понятийного поля «знаю, что» к понятиям «знаю, как», т. е. знаю для того, чтобы делать.

Например, если интерпретировать вышеизложенные компетенции в соответствии с данным подходом, мы получим, что результатами обучения бакалавра и магистра могут быть профессиональные компетенции, указанные в табл. 2.

Очевидно, что подобный подход к построению профессиональных образовательных программ используется и в других вузах, что нашло отражение в выступлениях участников мартовского 2008 г. учебно-методического объединения ГУУ по менеджменту¹². Так, к примеру, общенаучными компетенциями бакалавров были на-

званы такие компетенции, как «Владение основами естествознания, социально-экономических, точных и прикладных наук на уровне профессионального применения в сфере управлений»¹³, в то время как компетенции магистра звучат несколько иначе: «Владение профессиональными навыками построения и осуществления самостоятельной научно-исследовательской и проектно-организационной деятельности»¹⁴.

В связи с распределением профессиональных компетенций по уровням возникает еще один немаловажный аспект построения профессиональных образовательных программ — каких конкретно специалистов мы готовим? Каким должностям соответствуют профессиональные компетенции бакалавров и магистров, с какими отраслями управленческой деятельности они соотносимы? Мы движемся в двух направлениях, которые, несомненно, являются дискуссионными, и какое из них верное, сможет показать только практика.

1. Функциональное разделение, при котором профессиональные образовательные программы бакалавра и магистра имеют различные цели и, соответственно, ре-

¹² В частности, в докладе Чельшковой М. Б. — профессора Донского государственного технического университета на заседании Совета Учебно-методического объединения по образованию в области менеджмента. Москва, март 2008 г.

¹³ Там же.

¹⁴ Там же.

зультаты. Цель бакалавриата, как следует из содержания профессиональной образовательной программы, — подготовка менеджеров среднего звена и предпринимателей. Социальная значимость данного звена становится ясной как для самих выпускников, так и для общества — формирование среднего класса. Цель магистратуры — подготовка топ-менеджеров, способных занимать ведущие позиции в российском и международном бизнесе.

2. Отраслевое разделение, при котором такие направления подготовки выпускников, как управление персоналом, предпринимательство, ресторанный менеджмент, менеджмент в спорте, менеджмент в жилищно-коммунальном хозяйстве остаются в бакалавриате. Подготовка топ-менеджеров по направлениям: стратегический менеджмент, управление корпорацией, управление проектом, управление в промышленности, управление имуществом (собственностью) осуществляется в магистратуре.

На сегодняшний день данный подход позволяет сделать программы магистерской подготовки как сквозными (позволяющими выпускникам бакалавриата вуза продолжать обучения), так и открытыми для внешнего потребителя.

В данной статье рассмотрены лишь некоторые проблемы, возникающие в результате подготовки профессиональных образовательных программ. Однако при-

веденные здесь соображения позволяют сделать вывод о том, что построение профессиональных образовательных программ требует особого подхода и более пристального изучения как практико-ориентированная область.

Литература

1. Бурякова Е. С. Модель профессиональных компетенций сотрудников на службе конкурентоспособности организации // Коммерческий директор. 2006, № 3.
2. Болонский процесс: поиск общности европейских систем высшего образования / Под науч. ред. д. п. н. В. И. Бойденко. М. Исследовательский центр проблем качества подготовки специалистов, 2006. 211 с.
3. Ильина О. Г. «Формирование профессиональных компетенций в сфере конкурентного поведения» // Современная конкуренция. 2007 г. № 6
4. Колчигина М. «Вытягивает» профессиональный стандарт // <http://www.ipnou.ru>
5. Методические рекомендации по разработке проектов федеральных государственных образовательных стандартов высшего профессионального образования. М. Исследовательский центр проблем качества подготовки специалистов, Президиум Координационного совета УМО и НМС высшей школы, 2007. 30 с.
6. Ожегов С. И. Словарь русского языка: 700000 слов / под ред. Н. Ю. Шведовой. М. Рус. яз. 1990. 921 с.
7. Федерация Рестораторов и Отельеров (ФРИО). Профессиональные стандарты по профессиям ресторанной индустрии. М. Ресторанные ведомости, 2004, 128 с.

Статья поступила в редакцию 20.04.2008

N. Baranova, Deputy Dean, Faculty of Management, Moscow University of Industry and Finance

COMPETENCE-BASED APPROACH AS A BASIS FOR CURRICULUM BUILDING

The Federal EDUCATION project that is placed high on the national priorities list stresses the idea of the competence-based approach use when the curriculum is formed. The approach was introduced in Russia after the country had become part of the Bologna process and had developed the new programs of study using the competence-based approach in order to meet the requirements of the business community and the local community organizations. If such programs are developed, the currently operating and the newly built business entities and production companies that offer their services to the public will be more competitive.

The article author shares her experience gained during the curriculum building process at one of the leading Russian higher education institutions. She puts the questions that the members of the academic and business communities need to discuss.

УДК 339.137.22

Черников А. В., к. э. н., доцент МГУ им. М. В. Ломоносова, г. Москва

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ: ПОНЯТИЕ И ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ

В статье проанализированы исторические изменения в оценке деятельности предприятий. Развитие понятия конкурентоспособности предприятия увязывается с генезисом развития самого предприятия. Такой подход позволил определить основные принципы формирования конкурентоспособности предприятия. Впервые введено понятие инновационной привлекательности предприятия.

В условиях усиления конкуренции и неопределенности внешней среды в России руководители предприятий и менеджеры поставлены в положение поиска адекватных рычагов и инструментов повышения конкурентоспособности предприятий.

С появлением стратегического планирования и при системном подходе к управлению предприятиями и организациями оценка эффективности производственно-финансовой деятельности предприятий стала вестись не только на основе использования традиционных показателей (прежде всего, соотношений доходов и расходов), но и организационной и управленческой эффективности (товарооборот и грузооборот, прибыль на вложенный капитал и т.п.). Формирование стратегического планирования и развитие теории конкуренции способствовали появлению подхода к конкурентоспособности предприятий на основе применения стратегий конкуренции. Такой подход способствует проведению анализа достигаемых конкурентных преимуществ предприятия, но не выражает точной количественной оценки данных результатов и поэтому не может быть положен в осно-

ву формирования системы конкурентоспособности предприятия.

В последние десятилетия в России и других странах для повышения конкурентоспособности продукции и предприятия внедряются системы качества. В то же время необходимо отметить, что системы управления качеством не имеют обобщающего критерия эффективности, что не позволяет количественно оценить воздействие на конкурентоспособность предприятия внедренной в него системы управления качеством. Системы управления качеством не учитывают стоимость привлекаемого капитала и связанные с ним риски. Следовательно, это является немаловажным препятствием для применения существующих методик управления качеством в деле формирования конкурентоспособности предприятия.

Многолетний западный и уже нарабатанный российский опыт показал в конце XX в., что прибыль не может быть принята в качестве стратегической цели деятельности предприятия и критерия эффективности производства. Нередко российские предприятия, имеющие прибыль, оказываются неплатежеспособными (не могут погасить текущие обязательства) и, наобо-

рот, предприятия, имеющие убытки, вове­ре­мя рассчиты­ва­ют­ся с поставщи­ка­ми, пер­со­на­лом, го­су­дар­ством и кре­ди­то­ра­ми.

В ны­не­ш­них ус­ло­ви­ях ком­па­ния пре­в­ра­ти­лась фак­ти­че­ски в то­вар: для соб­ствен­ни­ков ком­па­нии (ак­ци­о­не­ров, вла­дель­цев до­ли или па­я) сто­имос­ть ком­па­нии яв­ля­ет­ся еди­нствен­ным кри­те­ри­ем их фи­нан­со­во­го бла­го­по­лу­чия и роста бла­го­со­сто­я­ния, то есть рост сто­имос­ти биз­не­са да­ет ком­плекс­ное пред­став­ле­ние об эф­фек­тив­но­сти де­я­тель­но­сти ком­па­нии. В упрощен­ном ви­де этот рост мо­жет быть пред­став­лен как раз­но­сть ме­жду сто­имос­тью вно­се­н­но­го ак­ци­о­не­ром (вла­дель­цем до­ли или па­я) ка­пи­та­ла при соз­да­нии ком­па­нии и сто­имос­тью этой же до­ли при ее воз­мож­ной по­сле­дую­щей про­да­же.

Объ­ем про­даж, до­ля рын­ка, се­бе­сто­имос­ть про­дук­ции и про­из­во­ди­тель­ность тру­да, а так­же фи­нан­со­вые по­ка­за­те­ли яв­ля­ют­ся в этой кон­цеп­ции по­вы­ше­ния сто­имос­ти биз­не­са не ос­нов­ны­ми, а про­ме­жу­точ­ны­ми ха­рак­те­ри­сти­ка­ми от­дель­ных э­ко­но­ми­че­ских ас­пек­тов де­я­тель­но­сти пред­при­я­тия. Не­об­хо­ди­мо от­ме­тить так­же, что ос­нов­ные фи­нан­со­вые ре­зуль­та­ты де­я­тель­но­сти пред­при­я­тия, как аб­со­лю­т­ные (чи­стая при­быль, в том чис­ле и при­хо­дя­щая­ся на одну ак­цию), так и от­но­си­тель­ные (по­ка­за­те­ли обо­ра­чи­вае­мо­сти ак­ти­вов и лик­вид­но­сти, ре­нта­бель­ность ак­ти­вов, ин­ве­сти­ций, соб­ствен­но­го ка­пи­та­ла и др.) сла­бо кор­ре­ли­ру­ют (точ­нее, не­до­ста­точ­но ус­той­чи­во) с рын­оч­ной сто­имос­тью биз­не­са. Это тре­бу­ет от ме­не­д­же­ров осо­бо­го под­хо­да в управ­ле­нии пред­при­я­ти­ем, ос­но­ван­но­го на сто­имос­т­ном мы­шле­нии.

В по­след­ние го­ды вы­яс­ни­лось, что рын­оч­ная сто­имос­ть биз­не­са в зна­чи­тель­ной сте­пе­ни свя­за­на и оп­ре­де­ля­ет­ся де­неж­ным по­то­ком. По­это­му не­об­хо­ди­мо кон­цен­три­ро­вать вни­ма­ние ру­ко­во­ди­те­лей и ме­не­д­же­ров пред­при­я­тий не на те­ку­щих из­ме­не­ни­ях объ­е­ма про­даж и при­бы­ли, а на дол­го­сроч­ных де­неж­ных по­то­ках.

На За­па­де управ­лен­че­ская кон­цеп­ция по­вы­ше­ния сто­имос­ти биз­не­са от­но­сит­ся к чис­лу ин­но­ва­ци­он­ных. Рын­оч­ная сто­имос­ть биз­не­са ста­ла важ­ней­шим об­ъек­том управ­ле­ния во мно­гих за­ру­бе­ж­ных и не­ко­то­рых круп­ных рос­сий­ских ком­па­ни­ях (пре­жде все­го ес­те­ствен­ных мо­но­по­ли­ях, фи­нан­со­во-про­мыш­лен­ных груп­пах, круп­ных про­мыш­лен­ных пред­при­я­ти­ях). Поч­ти все клю­че­вые управ­лен­че­ские ре­ше­ния (слия­ния и по­гло­ще­ния, рес­трук­ту­ри­за­ция ком­па­нии, лик­ви­да­ция под­раз­де­ле­ний, смена по­став­щи­ков и рын­оч­ная стра­те­гия) при­ни­ма­ют­ся с це­лью уве­ли­че­ния рын­оч­ной сто­имос­ти ком­па­ний. Оцен­ка и рей­тинг ком­па­ний (из­вест­ные в ми­ре рей­тин­го­вые сис­те­мы) ос­но­вы­ва­ют­ся на по­ка­за­те­лях при­ра­ще­ния сто­имос­ти ком­па­нии.

Пра­кти­ка сви­де­тель­ствует о том, что бо­лее 90 % всех ми­ро­вых ин­ве­сти­ций на­прав­ле­ны на сли­я­ния и по­гло­ще­ния, т.е. но­сят не­про­из­во­ди­тель­ный ха­рак­тер. Дей­стви­тель­но, по раз­лич­ным оцен­кам все­го 12–14 % ми­ро­во­го ка­пи­та­ла яв­ля­ет­ся про­из­во­ди­тель­ным, ос­та­ль­ное «воз­дух», т.е. не­про­из­во­ди­тель­ный ка­пи­тал. Раз­ме­ры дан­но­го не­про­из­во­ди­тель­но­го ка­пи­та­ла на­пря­мую не оп­ре­де­ля­ют­ся ре­зуль­та­та­ми про­из­вод­ствен­но-хо­зяй­ствен­ной де­я­тель­но­сти ком­па­ний (объ­ем про­даж, до­ля рын­ка, чи­стая при­быль и др.), а за­ви­сят от дру­гих па­ра­мет­ров (полити­че­ской об­ста­нов­ки, ожи­да­ний ин­ве­сто­ров и т.п.). В то же вре­мя дви­же­ние и на­прав­лен­ность про­из­во­ди­тель­но­го ка­пи­та­ла в дол­го­сроч­ном пе­ри­о­де оп­ре­де­ля­ют в ко­неч­ном сче­те на­прав­лен­ность дви­же­ния все­го ка­пи­та­ла, яв­ля­ют­ся свое­об­раз­ной гра­ни­цей, ко­то­рую не­льзя пе­ре­се­кать. Это осо­бен­но ста­ло яв­ствен­но в на­сто­я­щее вре­мя: в эпо­ху ми­ро­во­го фи­нан­со­во­го кри­зи­са, сни­же­ния тем­пов роста ми­ро­во­го ВВП.

В по­след­ние де­ся­ти­ле­тия бо­ль­шин­ство ве­ду­щих ком­па­ний про­мыш­лен­но раз­ви­тых стран по­шло по пу­ти де­цен­тра­ли­за­ции управ­ле­ния и внут­ри­фир­мен­но­го пла­ни­ро­ва­ния.

Если ранее корпорации могли непосредственно управлять и контролировать целыми функциональными узлами производственно-логистической цепи, то в условиях неопределенности внешней среды появляется возможность создания гибких и эффективных связей между функциональными узлами путем установления контроля, основанного на технологических и управленческих стандартах. При этом устанавливают его компании, находящиеся в начале цепочки создания стоимости, т.е. ведущие фундаментальные исследования и НИОКР, а также владеющие каналами сбыта и послепродажного обслуживания.

Уникальные знания, инновации и сетевая организация — вот три базовых принципа, которые, по мнению отдельных исследователей, могут обеспечить бизнесу рывок вперед. Новая экономика — это уже реальность. Исходным требованием является необходимость лидирующего положения. Здесь нельзя быть «лучшим парнем на деревне». В новой экономике знаний средства труда и труд объединяются в самом человеке, что ведет к повышению роли человека в бизнесе и к существенным изменениям отношений собственности на средства и продукт труда. В этих условиях дешевая рабочая сила уже не представляется серьезным конкурентным преимуществом.

Общепринятого единого определения понятия конкурентоспособности на сегодняшний день нет. Существует множество трактовок данного понятия. Множественность формулировок понятия конкурентоспособности обусловлена следующими факторами: неразработанность методологических и методических подходов, что приводит к различным исходным позициям исследователей; многовариантность понятия (от технических до экономических характеристик продукции, предприятия, отрасли); наличие разных уровней (уровень товара, предприятия, подотрасли и отрасли, национальной экономики и мировой эко-

номики); относительность данной категории (один и тот же товар может быть конкурентоспособным на одних рынках и неконкурентоспособным на других). Необходимо также отметить, что все определения исходят из классической маркетинговой концепции, которая на самом деле очень проста и элегантна — найдите потребность и удовлетворите ее. В течение многих лет она оставалась основным принципом действия для тех, кто занимался искусством и наукой потребительского маркетинга. В условиях глобализации и новой экономики в рыночной практике получила распространение принципиально другая маркетинговая модель, которая может быть названа «маркетингом новых идей». Основной девиз этой модели довольно радикален: изобрети товар, позиционируй его как бренд, объясни потребителям, как его использовать, и, возможно, он придется им по душе. Иными словами, современная инновация нередко навязывается потребителю. Это не является принципиально новым феноменом. Так, индустрия моды, игрушек, развлечений и кино всегда внедряла свои продукты на рынок, идя на поводу у концепций, а не у потребителей. В последнее время такой подход стал более значимым для новой рыночной экономики. При первом направлении сохраняется классическая логика развития рынка — «спрос рождает предложение». При втором направлении напротив, эта логика оказывается перевернутой с ног на голову, здесь «предложение рождает спрос». В инновационной экономике это становится не только вполне вероятным, но и в ряде случаев единственно возможным.

Следовательно, конкурентоспособность — это свойство объекта, характеризующее степень реального или потенциального удовлетворения им конкретной или возникшей потребности по сравнению с аналогичными объектами, находящимися на данном рынке.

Конкурентоспособность является одним из главных факторов способности вы-

держивать конкуренцию по удовлетворению потребности в сравнении с аналогичными объектами. Объект проявляет свою конкурентоспособность на конкретном рынке или конкретной группе потребителей, являющейся частью стратегического сегмента рынка. В случае отсутствия рынка, где объект может быть конкурентоспособен, это означает, что данный объект не имеет аналогов и является в данный конкретный промежуток времени лучшим мировым объектом (образцом).

В новой рыночной экономике конкурентоспособность свидетельствует о степени развития общества, и чем выше конкурентоспособность страны, тем выше в данной стране жизненный уровень.

По рейтингу мировой конкурентоспособности в 2005г., составленному Лозаннским институтом развития менеджмента, Россия заняла 54 место (в 2003–2004 гг. — 43 место) из 60 стран (43,591 балла). Для сравнения: США — 100 баллов из 100 возможных, КНР — 31 место (было 24 место) — 63,219 балла. Профессор Лозаннского института развития менеджмента Гарелли считает, что «настоящие двигатели конкурентоспособности страны — это наука, технологии, предпринимательство, финансы, логистика и образование». Поэтому простота налоговой системы для создания привлекательности делового климата в долгосрочной перспективе важнее, чем низкие ставки.

Как видно из перечня проф. Гарелли, в России наука и образование не получают должного финансирования, но потихоньку начинают подниматься: предпринимательство сформировано и развивается, только 41% предпринимателей обозначили в 2005г. проблему финансирования как наиболее острую; логистика транспорта и складского хозяйства развивается, отсутствует только производственная логистика, как наиболее сложная часть логистики. Наиболее слабым звеном являются технологии (НИР, опытно-конструкторские работы и подготовка серийного производс-

тва), так как прикладная (отраслевая, ведомственная) наука фактически перестала существовать, хотя юридически многие организации продолжают существовать, сдавая имущество в аренду или занимаясь только бизнесом. Главная утрата состоит в том, что перестали существовать научные школы. Особенно остро эта проблема стоит в динамично развивающихся отраслях. Так, в области электроники мы отстали на четыре поколения. Поэтому для поднятия данного сектора науки одними финансовыми вливаниями не обойтись. Это долговременный процесс, требующий системного подхода и затрагивающий создание материально-технической базы, формирование научных, технических и квалифицированных кадров, определение прорывных точек роста, мотивацию сотрудников и т.д.

В своем развитии наша страна (СССР, а затем Россия как правопреемник) «пропустила» важнейшие переломные моменты: в начале 1960-х г. — начавшуюся научно-техническую революцию, формирование стратегического планирования и системного подхода; в начале 1980-х г. — процесс формирования глобальной экономической среды, изменивший подход к решению проблем конкурентоспособности; в начале 1990-х г. — начавшийся переход ведущих стран мира к созданию нового технологического уклада, новой экономики, основанной на знаниях, информационных и других передовых технологиях.

В 2006г. по данным Всемирной торговой организации (ВТО) суммарный мировой экспорт наукоемкой продукции составил 2,2–2,3 трлн долл., в котором доля США составила 36%, Японии — 30%, Китая — 6%, России — 0,3%. За последние годы удельный вес России в объеме мирового рынка наукоемкой продукции постоянно снижался: с 8,0% в начале 1990-х годов до 0,5% в 1999г., 0,4% в 2004г. и в настоящее время составляет немногим свыше 0,3%. В советский период ситуация была иной — в авиации СССР занимал 25,7% мирово-

го рынка, в судостроении — свыше 30 %, в станкостроении — свыше 20 %. Сейчас эти цифры, соответственно, составляют 2 %, 0,6 % и 0,25 %. В целом доля СССР в мировом экспорте наукоемкой продукции была 20 %, а США — 30 %, и они по праву являлись мировыми технологическими сверхдержавами. Иными словами, мы «упали» в технологическом плане почти в 60 раз.

К конкурентоспособным отраслям, обладающим естественно-конкурентными преимуществами можно отнести нефтегазовую, алюминиевую, лесозаготовительную и никель-кобальтовые отрасли промышленности. В настоящее время они дают подавляющую часть экспортной выручки страны. Необходимо отметить, что в ближайшие десятилетия за сырьевые отрасли, обладающие естественными конкурентными преимуществами, можно не волноваться. Поэтому, проводя политику снижения сырьевой зависимости, мы не должны искусственно ограничивать развитие одних отраслей в пользу других.

К конкурентоспособным отраслям можно отнести также отрасли, обладающие научно-техническим заделом и сохранившие научные школы: авиакосмическая, атомная и оборонная отрасли промышленности. Атомная промышленность — это единственная отрасль народного хозяйства России, которая превысила уровень 1989 г. Отечественная оборонная промышленность на мировом рынке вооружений входит в пятерку стран-лидеров.

Критериями конкурентоспособности являются конкурентные преимущества. Их наличие и реализация обеспечивают экономическое превосходство предприятия над конкурентами.

В сложившейся классической литературе по стратегическому менеджменту нередко присутствует утверждение, что уникальные ресурсы создают конкурентные преимущества. Однако остаются открытыми вопросы: каким образом на основе уникальных ресурсов создается ценность для

потребителя? Насколько долговечны полученные конкурентные преимущества и где гарантии, что уникальные ресурсы не надо будет в ближайшее время менять? Ресурсная теория и SWOT-анализ ясности в эти вопросы не вносит.

Получаемая предприятием ценность формируется из совокупности результатов (внешних и внутренних); при этом процессы являются лишь средством их достижения, т.е. результат создает ценность. По мнению М. Портера, японские компании смогли предложить и высокое качество, и низкие цены, однако он все равно придерживается мнения, что в итоге компаниям придется делать выбор между себестоимостью и качеством, так как многие компании окажутся на границе эффективности.

Можно дать следующее определение конкурентного преимущества. Конкурентное преимущество — наличие ценности, определяемой результатами, с заданной эффективностью.

Конкурентоспособность предприятия выступает свойством хозяйствующих субъектов и предполагает наличие и реализацию конкурентных преимуществ. Иными словами, это относительная характеристика отличия данного предприятия от конкурентных предприятий в степени удовлетворения своими товарами и услугами конкретных потребностей и в эффективности производственной деятельности.

Рассмотрим генезис развития предприятия: планируемые задачи и состояние предприятия по мере его развития.

На первом этапе предприятие, действующее в условиях рынка, ставит задачу выживаемости, т.е. окупаемости издержек (полных или прямых), и достижение определенного уровня платежеспособности. Реализуется в экстренном порядке уже произведенная продукция, проводятся маркетинговые исследования в полном или укороченном варианте (анализ рынка и методов продвижения товаров и услуг на рынки, ассортиментная и ценовая политика и др.).

Затем ставится задача достижения прибыльности и определенного уровня рентабельности. К маркетинговым мероприятиям добавляются экономический анализ затрат на производство, анализ себестоимости и ценообразования; планирование организационно-технических мероприятий по снижению затрат на рубль товарной продукции и повышению производительности труда.

После решения текущих задач предприятие ставит перед собой задачи другого уровня: определение стратегического направления и цели деятельности предприятия. Первым шагом моделирования желаемой ситуации для компании является определение целей, которыми руководствуется компания. На практике рыночные цели являются отправной точкой для постановки целей всех функциональных областей. В отдельных случаях постановке рыночных предшествует постановка финансовых целей. Это исключение характерно для случаев создания нового бизнеса или начала нового направления деятельности. После определения основных целей, которыми компания руководствуется на данном этапе, необходимо перейти к формулировке целей маркетинга в компании. Сюда относится определение целевого рынка, целевых сегментов и целевых групп клиентов, на которые ориентируется компания, а также позиционирование, которого будет придерживаться компания относительно своего товара или услуги.

В современных условиях неопределенности внешней среды, усложнения материально-технических, финансовых, трудовых и информационных потоков на предприятии, возрастания производственных, сбытовых, финансовых и иных рисков на предприятии — это управление предприятием на основе бизнес-процессов. Прежде всего необходимо проследить связь целей и стратегии предприятия с ее основными бизнес-процессами. Необходимые предприятию бизнес-процессы необходимо ос-

тавить и оптимизировать, а остальные — уменьшить или ликвидировать.

Конкурентоспособность предприятия и страны в целом зависят от прозрачности управления бизнесом и финансовых потоков на предприятии, в банковской сфере. Прозрачность бизнеса подразумевает формирование так называемых центров ответственности и прибыли, соответствие бухгалтерского учета и внутреннего аудита международным принципам и стандартам учета.

Следующим шагом является соответствие принятой организационной структуры, используемых методов и принципов планирования, организации производства, мотивации персонала, контроля и управления предприятием и его структурными подразделениями принятым целям и стратегической концепции развития предприятия. Необходимо выяснить, каким образом принятое стратегическое направление реализуется в тактическом планировании и операционном управлении. Речь идет о связи стратегического плана с процессом составления бюджета, перестройке организации и функционирования предприятия для реализации выбранной стратегии.

По мере развития предприятие сталкивается с необходимостью поиска финансовых средств для реализации планируемых на предприятии краткосрочных и долгосрочных мероприятий (кредитование оборотных средств, замена оборудования, модернизация основных средств, реконструкция и др.). Вследствие этого предприятие постоянно сталкивается с обеспечением инвестиционной привлекательности своей деятельности.

Проведенные в ИМЭИ Минэкономразвития РФ расчеты с привлечением эконометрических моделей показывают, что «наибольшее влияние на инвестиции оказывают такие факторы, как уровень загрузки производственных мощностей (рост загрузки мощностей в промышленности на 1 процентный пункт инициирует

Таблица 1

№	Основные характеристики предприятия	Уровни планирования
1	Окупаемость издержек	Оперативное планирование
2	Прибыльность (рентабельность)	
3	Стратегическое направление и цели	Тактическое (текущее, бюджетное) планирование
4	Управляемость бизнес-процессов	
5	Прозрачность управления и финансовых потоков	
6	Стратегическая направленность планирования и управления (реализация)	Стратегическое планирование
7	Инвестиционная привлекательность	
8	Инновационная привлекательность	

рост инвестиций в основной капитал на 0,6%) и темпы хозяйственного оживления промышленности (эластичность 1,5)»¹. Полученные данные согласуются с пофакторной чувствительностью инвестиций в других странах. «Так, согласно исследованиям американских экономистов, увеличение загрузки мощностей в обрабатывающей промышленности США на 1 процентный пункт традиционно сопутствует увеличению частных инвестиций на 0,7–1,0%, тогда как аналогичная реакция на изменение внутренних финансовых ресурсов частных компаний — лишь на 0,1–0,3%»².

В условиях новой экономики инновационная привлекательность предприятия действительно свидетельствует о наличии конкурентоспособности. Помимо продукции к конкурентоспособным объектам на предприятии можно отнести: патенты, лицензии, научно-методические документы, нормативные акты; проектно-конструкторскую и технологическую документацию; технологии; логистику производства, снабжения сбыта и послепродажного обслуживания; организационную структуру,

имеющую новизну подходов к управлению производством и др. Кроме этого, необходимо наличие на предприятии квалифицированного, профессионального персонала.

Взаимосвязь основных характеристик состояния предприятия по мере его развития представлена в табл. 1.

Проанализировав основные характеристики состояния предприятия по мере его развития и существующие подходы к оценке и повышению его конкурентоспособности, можно изложить основные принципы формирования конкурентоспособности предприятия.

1. Формирование конкурентоспособности предприятия включает конкурентоспособность продукции и собственно конкурентоспособность предприятия.

2. Необходимо выделить разные составляющие конкурентоспособности в зависимости от уровня планирования.

3. На оперативном уровне планирования формирование конкурентоспособности предприятия обеспечивается конкурентоспособностью продукции.

Оценка может быть осуществлена на основе известных методов: квалиметрический метод, экспертный метод, интегральный метод и т. д.

¹ Водянов А. Как запустить инвестиции // Эксперт., 2001. №34. С. 50.

² Там же.

4. На тактическом уровне планирования формирование конкурентоспособности предприятия обеспечивается его общим финансово-хозяйственным состоянием.

Оценка может быть осуществлена на основе известных Методик комплексной оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

5. На стратегическом уровне планирования формирование конкурентоспособности предприятия обеспечивается реализацией стратегии, инвестиционной и инновационной привлекательностью.

Оценка может быть осуществлена на основе роста стоимости предприятия (доходный, сравнительный, затратный и опционный подходы к оценке бизнеса).

Для успешной реализации сформулированной стратегии необходимо разработать комплекс мер (работ) по ее внедрению, который бы включал:

- меры (программы), ориентированные на максимальное использование ключевых конкурентных преимуществ компании;
- увязку кратко-, средне- и долгосрочных целей и задач, а также обоснование объектов, структуры и источников инвестиционных ресурсов, необходимых для их реализации (на основе предшествующей финансовой оценки долгосрочных альтернатив);
- разработку предложений по оптимизации системы управления ассортиментом выпускаемой продукции (работ, услуг). (Делаются выводы: о приоритетных направлениях выпуска продукции (работ, услуг), о приобретении новых активов или модернизации старых, об ориентации на экспансию (увеличение размера компании) или концентрации на создание стоимости);
- качественные и количественные ориентиры стратегии, которые являются основой для разработки производственной, маркетинговой, технологической, инвестиционной функциональных стратегий развития компании;

- проведение соответствующих организационно-технических и информационных преобразований. Организационная структура с распределением прав и ответственности по вертикали и горизонтали выступает в качестве основного механизма распределения ресурсов и управления компанией для достижения поставленных целей.

К мероприятиям, которые необходимо реализовать для выполнения запланированной программы, следует отнести: определение исполнителей и задач; установление сроков исполнения задач; оценку необходимых ресурсов; контроль выполнения мероприятий; анализ результатов применения стратегического планирования и управления.

Планирование и управление конкурентоспособностью многих предприятий в России осуществляется по функциональному принципу, так как линейно-функциональная организационная структура управления является наиболее распространенной. Планирование и управление при таком подходе осуществляется по структурным элементам (отделам, секторам, цехам, подразделениям). Функциональный подход имеет ряд известных преимуществ и недостатков, которые можно преодолеть, используя процессный подход. Процессный подход предполагает представление предприятия в виде совокупности процессов от НИР и ОКР и маркетинга до сбыта и послепродажного обслуживания и сервиса. В настоящее время уже значительное количество российских предприятий занимаются деятельностью по описанию и совершенствованию бизнес-процессов. В то же время нельзя полностью игнорировать существующий на многих предприятиях функциональный подход. Это может привести к снижению конкурентоспособности предприятий. Необходимо оптимально сочетать функциональный и процессный подходы. Так, например, при ориентации на осуществление управления предприятием на основе бизнес-процес-

сов формирование персонала предприятия целесообразно осуществлять по функциональному принципу.

Конкурентоспособность предприятия проявляется на рынке в виде конкурентоспособности продукции. Предприятие может конкурировать на определенном рынке лишь имея конкурентоспособную продукцию и наличие экономических методов, обеспечивающих ему воздействие на результаты конкурентной борьбы.

Конкурентоспособность продукции и конкурентоспособность предприятия могут рассматриваться как часть и целое. В то же время между ними существует различие. На конкурентоспособность продукции оказывает влияние внешняя среда, не зависящая от предприятия. К таким внешним факторам можно отнести: изменение законодательства и налогообложения, протекционистская политика, изменение курса национальной валюты, устранение основных конкурентов, административные рычаги воздействия. Так, например, продолжающееся продолжительное время снижение курса доллара США и соответствующее повышение курса евро по отношению к доллару ведет к повышению конкурентоспособности экспортируемых американских товаров и снижению конкурентоспособности экспортируемых европейских товаров. Конкурентоспособность предприятия в большей степени выступает его внутренним свойством. Товар является точным индикатором экономической силы и проявления активности предприятия.

Конкуренция является основным двигателем и необходимым условием развития

рыночных отношений, она заставляет производителей товаров и услуг повышать качество и производительность труда, снижать затраты, изменять имидж предприятия и т.д. При условии, что предложение превышает спрос, конкуренция возникает между товарами, а не производителями.

В промышленно развитых странах так называемые мягкие составляющие конкурентной борьбы играют большую роль. Они сформировались за долгий промежуток времени. Поэтому они не поддаются политическому манипулированию, и их изменение требует большого количества времени. В современных условиях глобализации экономики эту группу факторов игнорировать нельзя. Обычно выделяют следующие факторы: трудовая этика, гибкость и готовность к самосовершенствованию, дух конкуренции; мобильность рабочей силы (в связи с высоким уровнем жизни и развитой системой социальных гарантий у рабочей силы проявляется нежелание работать за границей, во вторую и третью смены); открытость внешнему миру, уровень претензий (сложившаяся позиция рассматривать свой высокий жизненный уровень как нечто само собой разумеющееся); готовность работать в сфере обслуживания (нежелание этого может привести к фатальным последствиям для развития общества).

Литература

1. *Водянов А.* Как запустить инвестиции // Эксперт., 2001. № 34.

Статья поступила в редакцию 24.12.2007

A. Chernikov, PhD (Econ.), associate professor, Lomonosov Moscow State University

COMPETITIVENESS OF AN ENTERPRISE: CONCEPT AND DEVELOPMENT STAGES

The author provides the analysis of how enterprise performance assessment changed throughout history. The changes in the concept of the enterprise competitiveness are linked to the enterprise's development process changes. Such an approach helps define the main principles of enterprise competitiveness building. The author is the first one to introduce the definition of enterprises' attractiveness for innovations introducers.

УДК 330.24

Соколов Ю.И., к. э. н., ведущий научный сотрудник сектора проблем конкурентоспособности ИЭ РАН, г. Москва

ВОСПРОИЗВОДСТВО ОСНОВНОГО КАПИТАЛА И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ЭКОНОМИКИ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА¹

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.

Миграция предприятий в экономику развивающихся стран приносит более высокую культуру менеджмента, производства, новые виды продукции, технологии, создает новые рабочие места, способствует накоплению финансовых ресурсов, росту благосостояния населения, квалификации рабочей силы. То есть задачи, которые были поставлены развивающимися странами по использованию возможностей глобализации, успешно выполняются.

Но далеко не все безоблачно у каждой из сторон в части последствий глобализации и конкуренции.

Развитые страны не только теряют часть своего производственного потенциала, но и налогоплательщиков в результате «оттока» производств. Компенсировать сокращение производственного потенциала если и возможно, то, во всяком случае, непросто. Сокращение налогооблагаемой базы негативно сказывается на поступлениях в бюджеты всех уровней в части расходов социального и экологического назначения, финансирования народнохозяйственной инфраструктуры и научно-исследовательской деятель-

¹ Начало см.: Современная конкуренция. 2008. № 1. С. 137–140.

ности. Растут также расходы на импорт тех товаров, которые ранее производились в стране. Перечень позиций, по которым импортируемые товары выигрывают в жесточайшей конкуренции, будет во времени только расти.

Рынки Западной Европы активно осваивают не только товары из развивающихся стран, но также рабочая сила и предприниматели, которые успешно конкурируют, вытесняя местные кадры. Рост безработицы и сокращение объемов производства превращают в острейшую проблему создание новых рабочих мест. Структура национальной экономики меняется качественно и, соответственно, меняются профессиональные требования к работающим. Когда эти процессы приобретут более выраженный характер, можно ли будет создать в развитых странах достаточное количество рабочих мест для компенсации убывающих в иные страны. Причем требования к квалификации будут выше. Не менее важный вопрос: сможет ли объем новой высокотехнологичной продукции, на которую делается ставка, восполнить по стоимости ту продукцию, в незначительной мере массовую и трудоемкую, которая ранее производилась в стране. Пока внятных ответов на возникающие вопросы нет.

Простым, очевидным и привычным ответом на нарастающие трудности, но далеко не безупречным со стороны последствий, начинают видеть в снижении доступности национальных рынков. Ограничения в приеме иностранных инвестиций, товаров, мигрантов уже характерны именно для развитых стран. Стремление к росту односторонней закрытости экономик неизбежно при глобализации мирового хозяйства. Причины — в неравнодоступности к ресурсам, в неравномерности распределения по странам инвестиционного потенциала, в глубоких социальных различиях и т. д. В конечном счете — в неравных условиях производства.

Жан-Пьер Леманн, профессор международной политэкономии в Международ-

ном институте развития управления (IMD), отмечает, что инновационные и конкурентоспособные западные фирмы остаются приверженцами свободной торговли, однако их политический вес падает, а влияние неконкурентоспособных компаний растет. В результате на Западе усиливается недовольство открытой торговлей и стали более активными призывы к возврату к протекционистской политике. Понять причину стремления вернуться в прошлое можно: в период с 1994 по 2004 гг. торговый оборот Индии увеличился на 333 %, Китая — 487 %, Чили — 550 %, Вьетнама — 575 %².

В развивающихся странах сложности начинаются с насыщения внутреннего рынка товарами обрабатывающей промышленности. Дешевизна рабочей силы, которая и делает выгодным здесь производство, оборачивается ограничениями спроса. Экспорт избыточных для внутреннего рынка технически сложных товаров ограничивает их недостаточный для развитых стран технологический уровень. В сохранении сложившегося технологического отставания заинтересованы развитые страны. Выход нашелся в экспорте подобной продукции в третьи страны Азии и Африки. По соотношению цена/качество продукция развивающихся стран там вполне конкурентоспособна. По мере повышения технологической культуры производства конкурентоспособность товаров развивающихся стран растет. Противодействует этому увеличение стоимости рабочей силы в связи с ростом ее квалификации. Так, в Китае особенно быстро растет стоимость рабочей силы на промышленно развитом западном побережье. Средняя заработная плата рабочего в Шэньчжэне уже составляет 250 долларов в месяц. Средний инженер в хорошей фирме ныне стоит не менее одной тысячи долларов³. Отрицательно сказывается отдаленность производства

² Ведомости. 2007. 22 октября.

³ Эксперт. 2006. № 46. 11-17 декабря.

от европейского, в частности рынки сбыта. Для крупногабаритных товаров массового производства с невысокой удельной добавленной стоимостью транспортные издержки в стоимости азиатских товаров существенны.

Не следует, однако, полагать, что цена азиатской рабочей силы по широкому кругу профессий в обозримом будущем станет сопоставимой с таковой в Западной Европе и США. Поэтому по соотношению стоимости рабочей силы они долго будут конкурентными. Экспорту товаров из развивающихся стран способствует поддержка государств, которые создают льготный режим для вывоза товаров, включая беспроцентные займы, помощь в получении кредитов в банках, которые не всегда возвращаются, и иные преференции. В современной волне китайского экспорта, например, компьютеры, мониторы, телевизоры, автомобили, простейшие микросхемы экспортируются на сумму в 100 млрд долл. США ежегодно. Государство сделало high-tech-отрасли, информационные технологии приоритетами национальной промышленной политики. Министерством науки и технологии Китая разработана национальная программа развития высокотехнологичного сектора, предусматривающая государственное финансирование академических институтов и новых небольших компаний, чтобы дать им возможность доводить результаты фундаментальных исследований до коммерческих продуктов. Изготовители электроники пользуются особыми налоговыми льготами. Правительство Китая всемерно защищает своих разработчиков новых знаний, новой продукции. Дешевизна производства, как главное конкурентное преимущество, в связи с ростом издержек уступает место инновационной экономике. При колоссальной потенциальной емкости внутреннего рынка, растущем финансировании инновационного пути развития формируется в недалеком будущем совершенно иная система отношений в между-

народной торговле. Китайские компании побуждают к активному экспорту изменения, происходящие на внутреннем рынке. Уже в 11 отраслях существуют проблемы с избыточными мощностями. Проблемы возникают и при достижении высокой доли на внутреннем рынке, поскольку дальнейший рост доли требует дополнительных затрат. Выход — в продвижении товара на внешние рынки. Летом 2006 г. Китай превратился в главного импортера для стран ЕС, обогнав США⁴. Дальнейшая товарная экспансия по направлениям и объемам просто неизбежна.

Российская экономика не обладает преимуществами ни развитых, ни развивающихся стран, а потому не готова включиться на равных в процесс глобализации мировой экономики. Попытки правительства РФ что-то изменить в лучшую сторону не подкрепляются соответствующими механизмами реализации и ресурсами.

Считается, и это отмечено в последнем Послании экс-президента РФ В. В. Путина, что у нас имеются конкурентные преимущества в космической промышленности, авиации, энергетике, коммуникациях, в атомных технологиях и атомном машиностроении. Если имеются, то что же они не тянут экономику вперед? Известно также, что машиностроение в целом не конкурентоспособно, в чем убеждает растущий импорт. Состояние технологического оборудования, оснастки, программного и приборного обеспечения здесь на уровне прошлого века. Это означает, что многомиллиардные заказы для транспорта, судостроения, энергетике и других отраслей промышленности будут развивать экономику не нашей страны. В свою очередь, это будет означать в отсутствии мощного потока инвестиций дальнейшую деградацию обрабатывающей промышленности и прежде всего машиностроения — главного поставщика инвестиционного оборудова-

⁴ Эксперт. 2006. № 46. 11–17 декабря.

ния. Обрабатывающая промышленность, машиностроение Российской Федерации не обеспечивают в целом конкурентной продукцией даже внутренний спрос. Они малопривлекательны для прямых иностранных инвестиций, для создания высокотехнологичных средств производства (СП) не только внутри страны, но и за рубежом. Подчеркнем: за редким исключением.

Перемещение предприятий из развитых стран в развивающиеся означает для российских производителей товаров соответствующего назначения увеличение товарного давления с двух сторон. Как и в западные страны, в Российскую Федерацию идет поток относительно дешевых товаров с востока. По мере роста напряженности по тем же причинам на рынках западных стран, откуда будут увеличиваться поставки товаров среднего и высшего ценовых диапазонов. Двойной товарный прессинг российской экономике выдержать будет трудно по причине технической отсталости; даже если инвестиции в оборудование вырастут многократно, ничего в короткие сроки изменить нельзя — процесс обновления техники и технологий инерционен. Технику, технологии завтрашнего дня для нас никто не поставит во избежание создания конкурентов себе. В результате глобализации мировых рынков российская экономика оказалась в худшем положении по сравнению и с развитыми, и с развивающимися странами. А могло бы быть при определенных условиях на оборот.

В соответствии с подходом М. Портера, первым условием формирования конкурентной среды является спрос⁵. Добавим, что для развитых стран это внутренний платежеспособный спрос. Поскольку широкомасштабный, массовый спрос удовлетворяет продукция обрабатывающей промышленности, а она в Российской Федерации «лежит на боку», то платеже-

способный спрос в значительной мере покрывается импортом. Тем не менее почти в каждой отрасли успешно функционируют предприятия, приспособившиеся к новым условиям. Чаще это узкоспециализированные фирмы, нашедшие свою нишу на рынке, обновившие оборудование и имеющие перспективы роста. Это единицы.

К примеру, благоприятные условия сложились для предприятий, обслуживающих движение товаров на внутреннем рынке (относительно предприятий, вышедших на внешний рынок), а также для машиностроения, ориентированного на закупки оборудования в основном за рубежом. Можно отметить положительные тенденции в развитии предприятий, задействованных в обслуживании потребительского рынка и экспорта. Полноценного рынка, на котором преобладают и успешно конкурируют товары, произведенные в стране, не существует. Однобокий рынок сдерживает расширение конкурентного поля отечественного производства. При существующей высокой доле импортных товаров на рынке экономика страны нельзя считать конкурентоспособной.

Рынок факторов производства в Российской Федерации находится, в лучшем случае, в зачаточном состоянии. Рынок отечественных СП весьма фрагментирован, а по части товарных позиций его просто нет. Ресурс производства конкурентоспособной продукции на ранее созданных мощностях исчерпал себя. Поддержка мощностей частичной модернизацией не создает технико-технологических условий для создания и производства перспективной продукции. Устаревшая техника не может производить конкурентные по отношению к импорту товары. На создание новейших мощностей у большинства хозяйствующих субъектов нет накопленных ресурсов. Предприятия, находящиеся в лучшем положении, — это «маяки», но не масса.

Рынка земли нет не потому, что нет земель, пригодных для рыночной реализации. Рынок рабочей силы узкорегionalный.

⁵ Портер М. Э. Конкуренция/Пер. с англ. М.: Вильямс, 2002. С. 111–113, 184–185.

Перераспределению ее по территории страны долго будет препятствовать отсутствие доступного рынка жилья и доступного для аренды жилого фонда. К переливу в новые районы рабочей силы нынешний элитарный рынок отношения не имеет.

Условий для функционирования полноценного рынка немного, и возможности его создания ограничены. В перевооружении или создании мощностей в таких капиталоемких отраслях, как энергетика, судостроение, авиационная промышленность, транспортная инфраструктура, в части поставок оборудования отечественным предприятиям конкурировать с зарубежными будет трудно. Колоссальные инвестиционные заказы, скорее всего, пройдут в основном мимо отечественной промышленности.

На российском экономическом пространстве конкурируют между собой в большей степени импортные товары, нежели отечественные. Прежде всего это относится к продукции машиностроения. По данным на 2000-2001 гг., продукция машиностроения и металлообработки занимала в общем объеме производства промышленности (без топливной и энергетической) в Великобритании — 39,9 %, Италии — 37,7 %, Германии — 53,6 %, США — 46,7 %, в Японии — 51,7 %, России — 21,8 %. В 2006 г. она выросла у нас на 1,6 %⁶. Подобное структурное отставание означает худшие воспроизводственные возможности отрасли и в будущем. Уровень развития и техническое состояние отраслей, обеспечивающих воспроизводство основного капитала определяют и уровень материальных и трудовых затрат общества на производство общественно необходимых товаров и услуг, а следовательно уровень развития и конкурентоспособность общественного производства в целом.

Экономика не способна развиваться успешно при концентрации ресурсов на

сырьевых и финишных отраслях производства. Необходим, прежде всего, высочайший уровень базовых отраслей, производящих конкурентоспособные предметы и средства труда. К таковым относятся станкоинструментальная промышленность, приборостроение, подшипниковая промышленность. Отрасли, производящие средства производства для производства средств производства, лишены ресурсов и стимулов в виде заказов и находятся большей частью в плачевном состоянии. Доля импорта электронной компонентной базы в потреблении нашей экономикой составляет 93,7 %. Станки, идущие на экспорт, оснащаются импортными системами управления и контроля. По имеющимся зарубежным данным, до 70 % трудовых затрат при изготовлении машиностроительной продукции приходится на обработку резанием. Выпуск металлорежущих станков в Российской Федерации упал по отношению к 1990 г. с 74,2 тыс. штук до 5 тыс. штук в 2006 г., т.е. в 14,5 раз до 7 %, составив в видимом потреблении 0,7 %. После дефолта 1998 г., когда экономика росла, отрасль произвела чуть более 9 тыс. металлорежущих станков, а в последующие годы — не более 5-6 тысяч штук⁷. Возможное оживление производства на волне роста экономики было «убито» Постановлением Правительства РФ о понижении ввозных пошлин на все виды станков⁸ вдвое с 1 января 2002 г. В результате, в последующие два года импорт этой продукции увеличился в 1,5 раза, а за три года — в 4 раза. Причем ввозятся и те станки, которые производятся в стране. В 2006 г. было закуплено 10620 обычных токарных станков, которые всегда выпускались в России, и только 348 обрабатывающих центров⁹. Доля в импорте станков, которые не могут быть выпущен-

⁶ Россия в цифрах. 2007: Крат. стат. сб./Росстат. М., 2007. С. 196.

⁷ Россия в цифрах. 2007: Крат. стат. сб./Росстат. М., 2007. С. 222.

⁸ www.promreg.ru

⁹ www.fcinfo.ru

ны у нас, ничтожна. В стране прекращен выпуск сложных комплектующих для станкостроения, необходимых для производства высококласных современных станков. Ввоз из-за рубежа делает эти изделия при пересечении границы дороже в 1,3-1,5 раза из-за высоких тарифов на растаможивание, таможенное хранение, сертификацию при их ввозе на таможенную территорию¹⁰. При современном состоянии российские машиностроители могут осуществлять производство высокотехнологичной конкурентной продукции только для сравнительно узких сегментов рынка¹¹.

Если не будут приняты незамедлительно шаги по воссозданию производства высокотехнологического металлообрабатывающего оборудования, то совершенно очевидно, что уже через несколько лет Россия будет продавать на внешних рынках только то и столько, сколько позволят партнеры.

Перспективную технику и прорывные технологии нам не продают и продавать не будут. Подтверждением тому служит не отмененная до сих пор в США поправка Джексона-Вэника, запрещающая поставки в Российской Федерации высокотехнологичного оборудования и перспективных технологий, а также санкции Евросоюза, касающиеся продукции двойного назначения, к коей относится в странах-экспортерах и ряд станков. От самого передового, что имеется на Западе в этой части, Россию отсеки. В США, Евросоюзе, Японии существует практика лицензирования экспорта технологий двойного назначения, которая дополнена техническими средствами контроля за перемещением и использованием такого оборудования. Сложность обретения утраченной важной части технологической независимости экономикой Российской Федерации в том, что техника и технологии двойного назначения ограничено производятся в стране.

В настоящее время объем импорта металлорежущего оборудования преобладает над собственным производством в 36 раз (!) в физическом выражении и в 6 раз — в стоимостном. Стоимостное соотношение 1:36 позволяет судить о низком техническом уровне, сложности импортируемого оборудования. Это количественная сторона состояния важнейшей отрасли воспроизводства средств производства, исключая как технико-технологическую независимость страны, так и ее конкурентоспособность в узловом секторе воспроизводственного процесса. Ни одна развитая страна не потеряла своего станкостроения столько, сколько Россия — 5,4 тыс. штук производств и 190 тыс. импорт!¹²

Качественная сторона состояния отрасли и ее продукции крайне тяжелая. Шансы на выпуск высокотехнологичной продукции ничтожно малы. Номенклатура выпуска металлорежущего оборудования и инструмента не менялась многие годы. В отрасли нет заделов для запуска в производство передовых изделий. Состав научных и конструкторских подразделений сократился почти в 4 раза. Возрастной и квалификационный состав сотрудников всех подразделений отрасли изменился в худшую сторону. При самых благоприятных условиях восстановление творческого потенциала отрасли займет многие годы.

В мире между тем сокращается спрос на универсальное, ранее преобладавшее, оборудование. Растет спрос на станки с ЧПУ. Если 15 лет назад в мире закупались 4-7% таких станков, то в новом тысячелетии в развитых странах в натуральном выражении закупки станков с ЧПУ выросли до 40-60%, а в стоимостном — до 90%. В Российской Федерации в 2005г. был выпущен 261 станок с ЧПУ, в иных странах (в тысячах штук): в Японии — 40, Германии — 20, Италии — 15, США — 12, Франции — 5, Ан-

¹⁰ www.promreg.ru

¹¹ www.leasinginfo.ru

¹² Промышленность России. — М.: Росстат, 2005. С. 212, 363.

глии — 4, Китае — 2, Испании — 1,5¹³. В мире растет спрос и доля в эксплуатации оборудования, оснащенного системами автоматического управления и контроля, адаптированными с внутри- и внезаводскими информационными системами.

Малореальное в нынешних условиях восстановление высококачественного производства оборудования в отрасли ставит всю экономику страны в зависимость от качества, структуры и объема поставок его из-за рубежа. Экономика страны производит металлорежущего оборудования в 10-20 раз меньше, чем развитые страны при существенных различиях в структуре и качестве существующих там парков оборудования. Потеряна не только технологическая база современного производства, но и возможности восстановления такового в ближайшем будущем. «Коэффициент технологической независимости как отношение экспорта к импорту технологий в США составляет 4,1, в Японии — около единицы»¹⁴.

Попытки правительства РФ реанимировать станкостроение путем принятия целевых программ ранее предпринимались. Успеха они не имели. Неизвестно ни одной целевой программы правительства РФ, которая была бы успешно выполнена в промышленности страны. Это относится и к финишным отраслям промышленности, например, к легкой — одной из важнейших ранее отраслей, аккумулирующей финансовые ресурсы конечного потребителя. И здесь ранее предпринимавшиеся попытки правительства РФ поддержать отрасль не принесли заметных результатов. Лишь в последнее время удалось несколько сократить конкуренцию со стороны «серого» импорта. Вопреки неэффективным правительственным мерам, некоторые предприятия обновили оборудование и расширяют производство. Налоговые поступления

в бюджетную систему страны от отрасли в последнее время составляли около 1%. В СССР отрасль давала до 14%. В Португалии налоговые поступления от отрасли составляют более 20%, в США — 5%. В Российской Федерации, как правило, предприятия отрасли работают в узком товарном сегменте. Практически не контролируемые до последнего времени поставки на отечественный рынок контрафактной продукции делали большинство российских производителей неконкурентоспособными. Доля зарубежной текстильной продукции, например, оценивалась в 75% с тенденцией на увеличение. В последнее время появились некоторые признаки улучшения ситуации. Ценовая конкуренция выдавливает с рынка отечественные товары легкой промышленности. Средний уровень оплаты труда в китайской промышленности, например, составлял в 2003 г. 60 центов в час. Это только 5% от среднего уровня США и 10% от уровня некоторых азиатских стран.

Глобализация мирового хозяйства не только не снижает уровень ценовой конкуренции, но делает ее более жесткой, поддерживается она более изощренными, не всегда чистыми с правовых позиций, методами. Изначально существовавшая на рынках ценовая конкуренция по-прежнему остается главным фактором успеха товара на рынке. Это относится прежде всего к товарам массового производства и широко-го потребительского спроса. Устойчивость этого вида конкуренции подтверждается выраженной гегемонией товаров из стран Юго-Восточной Азии и Ближнего Востока на потребительских рынках развитых стран и Российской Федерации. По мере роста культуры производства в развивающихся странах ценовое выдавливание местных товаров массового спроса в развитых странах и в Российской Федерации растет и будет расти. Поэтому ожидание постепенного сдвига «от использования в основном ценовых методов конкуренции к преимущественно неценовым» вряд ли имеет

¹³ www.leasinginfo.ru

¹⁴ Конкурентоспособность России в глобальной экономике. М., 2003. С. 264.

смысл¹⁵. Такое положение вполне могло бы сложиться в результате уменьшения в общем объеме торговли доли товаров массового спроса, что маловероятно.

Что касается штучного и мелкосерийного производства, то ценовая конкуренция здесь имеет скорее видимый характер, поскольку качество примерно одного уровня обеспечивает каждый исполнитель при небольших колебаниях цен. Более существенным фактором конкуренции выступает стоимость и качество послепродажного сервиса. Больше шансов получить заказ у тех участников рынка, которые предлагают не отдельные элементы оборудования для технологической цепочки, но комплексы, позволяющие заказчику получить конечный для его технологии продукт.

Жесткая, агрессивная экспортная политика азиатских и иных стран на потребительских рынках — это отработка модели будущей и чем-то уже настоящей экономической политики более широкого спектра. Однажды начавшись, она не может прекратиться по экономическим причинам. Нужна не менее жесткая и перспективная ответная экономическая и промышленная политика стран, подвергающихся экспортной экспансии. В Российской Федерации промышленной политики по причине отсталости экономического мышления не было и нет. Нет оснований полагать, что продуманная, реальная, эффективная промышленная политика, способная защитить отечественных производителей и способствовать росту производства вдруг появится, ибо «если чего нет, то откуда возьмется». Появившееся в последние год-полтора внимание к этой проблеме пока не принесло ощутимых результатов. В полной мере обозначенное выше относится и к политике конкурентоспособности. Считается, что она пришла или придет на смену промышленной политике, поскольку имеет более конк-

ретную и верифицированную цель. Не видно достаточных оснований для подобных утверждений.

Проблема конкурентоспособности на внутреннем и внешних рынках была и остается главной целью промышленной политики развитых стран. Для ее реализации правительствами формировалась и осуществлялась рыночными методами промышленная политика способствующая росту конкуренции, прежде всего на внутреннем рынке. Проблема всесторонне анализировалась применительно к задачам структурной перестройки экономик западных стран в 1970–80-е годы. Цель капиталистического производства с тех пор не изменилась, в том числе в борьбе с контрагентами. Повышение уровня конкуренции не меняет целей производства, хотя и требует уточнения и совершенствования методов достижения результатов. Кроме того, экономическая политика не может быть ориентирована только на обеспечение конкурентоспособности экономических субъектов. Имеются и другие цели, которые решаются в рамках промышленной политики.

Судя по значительному и не исчерпывающему перечню ниже приведенных внутренних и внешних причин, осложняющих процесс формирования конкурентной среды, ожидать скорых положительных изменений в этой области не представляется возможным.

Внутренние для производителя товара причины низкой конкурентоспособности это:

- отсутствие профессионально подготовленных кадров для анализа рынка;
- отсутствие навыков по нахождению на рынке ниши для своей продукции;
- отсутствие навыков по продвижению продукции на рынок;
- отсутствие должной предпринимательской инициативы;
- низкая загрузка производственных мощностей и низкая рентабельность производства;

¹⁵ Конкурентоспособность России в глобальной экономике. М., 2003. С. 16.

- низкий технико-технологический уровень ОПФ;
- низкий спрос на инновации;
- непонимание роли инноваций в конкуренции;
- отсутствие на рынке необходимых инновационных ресурсов;
- недостаток финансовых ресурсов для приобретения инноваций;
- отсутствие известных рынку брендов;
- отсутствие ресурсов для создания собственных брендов.

Внешние для производителя товара причины низкой конкурентоспособности следующие:

- отсутствие продуманной и последовательной политики у экономического руководства страны в отношении развития и поддержки конкурентоспособности товаропроизводителей;
- незащищенность прав собственности в целом и результатов НИОКР;
- слабая правовая и финансовая государственная поддержка спроса на инновации;
- неразвитость системы информации о спросе и предложении инновационной продукции;
- неразвитость рынка инноваций (мало венчурных инвесторов, бизнес-ангелов, стартапов инновационного профиля, технопарков и др.);
- отсутствие доступных длинных кредитов;
- резкое сокращение НИОКР в процессе реформ;
- преобладание на части рынков импортной и в том числе контрафактной продукции;
- неоптимизированность отраслевой структуры промышленности;
- недостаточность институциональных основ конкурентной среды.

Судя по успехам в конкуренции отдельных (не самых крупных) предприятий в разных отраслях обрабатывающей промышленности, неблагоприятные условия

не мешали им найти и утвердиться в своей нише на внутреннем рынке и продвигать продукцию на рынок внешний. Главным фактором успеха следует называть профессионализм и инициативу руководящего состава. Очевидно, что указанные результаты были бы значительно выше у успешных предприятий и в целом в экономике, если бы успехи приходили не вопреки, а благодаря проводимой экономической политике.

По сравнению с экономиками других стран, российской явно не хватает поддержки со стороны государства. Но то, что делается в этом направлении, не всегда можно оценить однозначно положительно. Обнуление ввозных пошлин на все возрастающий перечень оборудования способствует повышению конкурентоспособности его получателей, но одновременно отрицательно сказывается на промышленном потенциале в целом. Растущий спрос на импортное оборудование свидетельствует о существующей потребности в обновлении основного капитала. В отдельных отраслях отечественной обрабатывающей промышленности (например, в легкой, электротехнической) имеются фирмы, продукция которых востребована на рынках развитых стран. Но нужна тенденция, а не примеры. А это должно быть заботой государства.

В сложившейся в промышленности ситуации нельзя признать обоснованной закрепленную в некоторых директивных документах установку на концентрацию ресурсов в отраслях и секторах экономики Российской Федерации, исходя из существующих или возможных сегодня конкурентных преимуществ. Действительно, неразумно вкладывать ресурсы туда, где нет очевидных преимуществ. Но эта позиция может быть отчасти справедлива по отношению к тем объектам вложений, производство которых не служит обеспечением технологической или иной безопасности государства. Конкурентоспособность товара констатирует существующую или перспективную доходность товара на рынке, но не отражает его

полезность для обеспечения национального воспроизводственного процесса. Принцип конкурентоспособности не может быть достаточным при определении приоритетов формирования потоков ресурсов.

Изложенная выше авторская позиция противоречит линии экономического руководства страны на закрепление минерально-сырьевой направленности развития страны. Позиция руководства вполне четко сформулирована в материале Минэкономразвития «Основные параметры прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2009 года» (май 2006 г.)¹⁶. В разделе «Внешние вызовы, рассмотрение которых необходимо для адекватного целеполагания» ничего не говорится о нарастании технологической зависимости страны от импорта оборудования. Не рассмотрены никакие возможные меры по изменению ситуации в лучшую сторону. Ссылка в тексте на «все более активный процесс глобальной специализации и переспециализации стран...» не раскрывает сложности ситуации.

В том же материале приведены «предварительные результаты разделения отраслей на несколько групп по потенциалу конкурентоспособности применительно к ситуации полномасштабного (без ограничений) включения России в мирохозяйственные связи...». К отраслям и секторам экономики, «в которых возможно производство конкурентоспособных товаров и услуг», отнесены обладающие природными преимуществами (лес, полезные ископаемые и другие), часть социального сектора (в том числе услуги образования, культуры, здравоохранения, что не бесспорно), переработка природных ресурсов (нефтехимия, металлургия и другие), а также обозначены отрасли со спорным потенциалом (гражданская авиация, энергетическое и электротехни-

ческое машиностроение в части продукции высокой степени сложности и другие). К двум другим группам — слабо конкурентным и неконкурентным — отнесены отрасли и сектора экономики, обслуживающие внутренний спрос, инфраструктурные и группа отраслей обрабатывающей промышленности (станкостроение, гражданское судостроение, энергетическое и электротехническое машиностроение и другие). Из текста следует, что машиностроение в значительной части и его воспроизводящие основной капитал отрасли неконкурентоспособны и должны в перспективе самоликвидироваться. Но это фактически означает, что в качестве самодостаточной перестает существовать вся экономика со всеми вытекающими отсюда последствиями. Похоже, министерство не возражает против такой перспективы для страны, поскольку в этом документе не предусмотрены другие варианты. Можно было бы предположить, что обозначенные выше материалы Минэкономразвития РФ весьма критично, с максимально жестких позиций оценивают сложившиеся уровни конкурентоспособности отраслей обрабатывающей промышленности. Так и можно было бы их оценить, если бы далее по тексту следовали предложения (варианты) по восстановлению конкурентоспособности и диверсификации обрабатывающей промышленности, ориентированные на обеспечение экономической, технико-технологической независимости страны, чего не было обнаружено.

Варианты развития экономики страны изложены в концепции (вариант) социально-экономического развития России на период до 2020 г. В двух вариантах текста в качестве источника роста рассматривается нефтегазовый и энергосырьевой секторы экономики, третий предполагает рост ВВП в результате инвестиций в наукоемкие производства и высокотехнологические отрасли. В сфере высоких технологий предполагается сделать упор на машиностроение, авиастроение, судостроение, а также на ра-

¹⁶ Материалы к заседанию Комиссии по бюджетным проектировкам в предстоящем году и на среднесрочную перспективу. МЭРТ. М., 2006. Май.

кетостроение и некоторые другие отрасли. Непонятно, каким образом это развитие будет происходить: эти отрасли будут продуцировать инновации или их аккумулировать «лежа на боку». Плохое состояние оборудования в авиационной и судостроительной промышленности было недавно отмечено вице-премьером С. Ивановым. Нет ответа в документе еще на два вопроса: откуда возьмутся инновации и имеется ли кадровый потенциал для их освоения? Есть еще один не менее важный вопрос: каковы механизмы реализации этого высокотехнологичного варианта развития страны? Именно отсутствие механизмов реализации, в том числе, помешало выполнить хотя бы одну из ранее принятых федеральных целевых программ. Как известно, некоторые страны начали активно развиваться, не имея ресурсов российского масштаба, и достигли поразительных успехов. Они компенсировали недостаток необходимых ресурсов для развития тем, чего катастрофически не хватает нашей стране.

Резюме. Российская экономика по технико-технологическому уровню отраслей воспроизводства основного капитала не обладает в настоящее время потенциалом для самостоятельного устойчивого высокотехнологического развития. Отрасли, произво-

дящие средства производства для производства средств производства, находятся в состоянии тяжелого системного кризиса. Их восстановление до уровня, необходимого для обеспечения самодостаточности (не путать с автаркией) российской экономики, ее международной конкурентоспособности, требует экстренных, неординарных мер, адекватных возникшим угрозам существования России как самостоятельного, независимого государства. Сохранению экономической самостоятельности противодействует возрастающее конкурентное давление со стороны и развитых, и развивающихся стран, так как процесс глобализации, тому способствующий, будет продолжаться.

Литература

1. Ведомости. 2007. 22 окт.
2. Эксперт. 2006. № 46. 11 – 17 дек.
3. Промышленность России. Росстат. 2005.
4. Россия в цифрах. 2007: Крат. стат. сб./Росстат. М., 2007. С. 196, 222.
5. ИТО. 2003. № 6. С. 3.
6. www.promreq.ru/
7. www.fcinfo.ru/
8. www.leasinginfo.ru/
9. Конкурентоспособность России в глобальной экономике. М., 2003. С. 264.
10. Материалы заседания Комиссии по бюджетным проектировкам в предстоящем году и на среднесрочную перспективу. МЭРТ. М., 2006. Май.

Статья поступила в редакцию 24.12.2007

*Yu. Sokolov, PhD (Economics), Senior Research Fellow,
Competitiveness Issues Department, Institute for Economics, Russian Academy of Sciences*

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., старший научный сотрудник ИЭ РАН
Герасименко Наталья Васильевна*

Какие договоры относятся к соглашениям, заключаемым финансовой организацией в процессе обычной хозяйственной деятельности? Необходимо ли уведомлять федеральный антимонопольный орган (его территориальный орган) о заключении с органами исполнительной власти, органами местного самоуправления, любыми организациями договоров по проведению операций по выплате заработной платы с использованием счетов по вкладам и банковских карт?

Л. П. Соколов, г. Москва

Как указано в ч. 9 ст. 35 Федерального закона от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции», финансовые организации 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. К исключениям относятся:

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

В связи с этим некоторые положения названного Закона требуют разъяснений.

1. В настоящее время среди специалистов в области гражданского и предпринимательского права отсутствует единое мнение по вопросу об определении понятия «обычная хозяйственная деятельность». При этом можно выделить три точки зрения, позволяющие решить данную проблему.

Во-первых, под «обычной хозяйственной деятельностью» понимают деятельность, отвечающую признакам предпринимательской деятельности, сформулированным в п. 1 ст. 2 Гражданского кодекса РФ.

Большинство специалистов в области гражданского и хозяйственного права (Г. А. Гаджиев, Е. П. Губин, П. Г. Лахно и другие) определяют предпринимательскую деятельность как вид экономической, хозяйственной деятельности. Последний вид деятельности представляет собой порядок организации, руководства и непосредственного осуществления экономической деятельности в соответствии с правилами, устанавливаемыми органами государственной власти и управления и самими хозяйствующими субъектами.

По мнению ряда правоведов, понятия хозяйственной и экономической деятельности являются тождественными. Поэтому отсутствует необходимость в дифференциации экономической деятельности на какие-либо ее разновидности, кроме выделения предпринимательской активности.

В свою очередь, экономическая деятельность воплощается в создании (производстве) продукции (товара), в выполнении работ, оказании услуг материального

характера и (или) их распределении, а также использовании. При этом финансовые услуги непосредственно связаны с движением денежных средств образующих денежный капитал на договорной основе (договор лизинга, банковский вклад и т.д.). Такой вывод вытекает из определения, содержащегося в п. 2 ст. 4 Закона о защите конкуренции. Таким образом, исходя из доктринальных положений и действующего законодательства «обычная хозяйственная деятельность» финансовых организаций включает всю их деятельность на рынке финансовых услуг, что противоречит положению ч. 9 ст. 35 Закона о защите конкуренции. Законодатель специально выделяет соглашения, заключаемые финансовой организацией в процессе обычной хозяйственной деятельности, в качестве отдельной группы соглашений.

Во-вторых, в соответствии с наиболее распространенной точкой зрения в Гражданском кодексе РФ упоминается деление на деятельность юридических лиц, предусмотренную учредительными документами, и на любые виды деятельности, не запрещенные законом (ст. 49). Федеральный закон от 26 декабря 1995г. № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» ввел понятие обычной хозяйственной деятельности (не раскрывая его) и говорит о сделках, выходящих за ее пределы (ст. 78, п. 5 ст. 83).

Как полагают некоторые представители юридического сообщества, обычную хозяйственную деятельность юридических лиц, в том числе акционерных обществ, необходимо рассматривать как деятельность, которая отвечает совокупности признаков:

- это систематическая деятельность, включающая в себя не противоречащие закону сделки в сфере, указанной в учредительных документах в качестве предмета деятельности в соответствии с п. 2 ст. 52 Гражданского кодекса РФ.
- она осуществляется на постоянной основе в качестве профилирующей деятельности финансовой организации.

Следует отметить, что в рамках второго определения обычной хозяйственной деятельности существует так называемое расширительное толкование, согласно которому к подобным сделкам относятся не только сделки, предусмотренные уставом, но и сделки, направленные на осуществление текущих хозяйственных сделок. Это сделки, связанные с приобретением сырья, материалов, реализацией готовой продукции, получением кредитов для оплаты текущих операций и т.д., независимо от стоимости имущества, приобретаемого или отчуждаемого по такой сделке. Подобное толкование понятия «обычная хозяйственная деятельность» можно встретить в материалах судебной практики (Постановление Пленума Верховного Суда РФ и Пленума ВАС РФ от 9 декабря 1999г. № 90/14 «О некоторых вопросах применения Федерального закона «Об обществах с ограниченной ответственностью»; Постановление Пленума ВАС РФ от 18 ноября 2003г. № 19 «О некоторых вопросах применения Федерального закона «Об акционерных обществах»; п. 5 Информационного письма Президиума ВАС РФ от 13 марта 2001г. № 62 «Обзор практики разрешения споров, связанных с заключением хозяйственными обществами крупных сделок и сделок, в совершении которых имеется заинтересованность»; Постановление Президиума ВАС РФ от 21 августа 2001г. № 7538/00; постановления ФАС Московского округа от 27 августа 2001г. № КГ-А40/4435-01; от 18 сентября 2002г. № КГ-А40/6201-02; от 5 февраля 2002г. № КГ-А40/208-02).

В-третьих, наименее распространенная точка зрения, но нашедшая отражение в п. 3 ч. 9 ст. 35 Закона о защите конкуренции, позволяет отнести к обычной хозяйственной деятельности только сделки, направленные на осуществление текущих хозяйственных сделок. Ряд правоведов считает, что целью возникновения указанных обязательств является необходимость решения хозяйственных проблем своей орга-

низации как обычного юридического лица, наделенного соответствующими гражданскими правами и обязанностями в соответствии с Конституцией РФ и ГК РФ. Подобное толкование обычной хозяйственной деятельности связано с тем, что законодатель при разработке соответствующего законопроекта руководствовался правовой моделью договора коммерческой концессии, закрепленной в гл. 54 «Коммерческая концессия» ГК РФ. Из анализа правоприменительной практики следует, что коммерческая информация и коммерческий опыт, предоставляемые пользователю по договору, включают профессиональное обучение персонала, специальный инструктаж в течение всего периода действия договора по различным аспектам организации хозяйственной деятельности (управление, создание бытовой сети, эксплуатация оборудования, ведение учета и отчетности, обслуживание клиентуры, приготовление фирменных блюд и т. п.).

Учитывая, что вышеуказанное толкование не получило еще широкого распространения, представители антимонопольного органа в целях соблюдения основных положений Закона о защите конкуренции, а также в процессе судебной защиты используют как «второе» определение обычной хозяйственной деятельности, в том числе его «расширенный» вариант, так и более узкое определение. Выбор того или иного варианта зависит от специфики конкретного дела о нарушении антимонопольного законодательства.

2. При разрешении вопроса о том, какие договоры относятся к соглашениям, заключаемым финансовой организацией в процессе обычной хозяйственной деятельности, необходимо учесть, что в ст. 78 (крупные сделки) и ст. 83 ФЗ «Об акционерных обществах» понятие «обычная хозяйственная деятельность» имеет одинаковое значение. Сумма крупной сделки, если сделка совершается в рамках обычной хозяй-

ственной деятельности, не имеет значения так же, как и совершение сделки между обществом и заинтересованным лицом с соблюдением правил п. 5 ст. 83. Следует обратить внимание на то, что конкретные виды обычной хозяйственной деятельности должны определяться исходя из характеристики деятельности акционерного общества. Так, Президиум Высшего Арбитражного Суда РФ применительно к кредитному договору, заключаемому в процессе осуществления обычной хозяйственной деятельности, указал, что правила о крупных сделках не применяются независимо от размера кредита, полученного по этому договору (п. 5 Информационного письма ВАС РФ от 13 марта 2001 г. № 62 «Обзор практики разрешения споров, связанных с заключением хозяйственными обществами крупных сделок и сделок, в совершении которых имеется заинтересованность»; Постановление Президиума ВАС РФ от 28 ноября 2006 г. № 9148/6 по делу № А40–3880/05–134–314).

3. Из содержания ст. 1 и 5 ФЗ «О банках и банковской деятельности» следует, что предпринимательская деятельность банка (банковская деятельность) включает в себя в совокупности:

- привлечение вкладов и иных активов от физических и юридических лиц;
- размещение указанных средств от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности, срочности;
- предоставление банковских кредитов;
- ведение счетов клиентов и расчетов по ним.

Как указано в п. 2 ст. 4 Закона о защите конкуренции, банковская услуга входит в число финансовых услуг. Учитывая характер деятельности банков на рынке финансовых услуг (проведение банковских операций) операции с платежными картами относятся к банковским операциям, т. е. финансовым услугам. При наличии договора между банком и органом исполнительной власти, органом местного самоуправле-

ния, любой организацией по проведению операций по выплате заработной платы с использованием счетов по вкладам и банковских карт, можно сделать вывод о том, что данный договор содержит условия, характерные для договора банковского счета (ст. 845 ГК РФ). Это свидетельствует о наличии между банком и указанными органами или организациями отношений по открытию и обслуживанию счета (Постановление ФАС Поволжского округа от 27 июня 2006г. № А12–32960/05). Указанные договоры не относятся к обычной хозяйственной деятельности банка.

Что касается кредитных организаций, которые заключает соглашения о сотрудничестве в сфере потребительского кредитования, то в данном случае следует руководствоваться положением ст. 1 ФЗ «О банках и банковской деятельности». В соответствии с указанной нормой, кредитная организация — юридическое лицо, которое для извлечения прибыли как основной цели своей деятельности на основании специального разрешения (лицензии) Центрального банка Российской Федерации (Банка России) имеет право осуществлять банковские операции, предусмотренные настоящим Законом. Поэтому, по мнению специалистов, в каждом конкретном случае необходимо решить вопрос о том, присуща ли определенная деятельность (сделка) правовой природе кредитной организации (финансовая услуга) либо является характерной, постоянно осуществляемой для соответствующей кредитной организации, и отвечает признакам обычной хозяйственной деятельности.

4. Хотя кредитные организации не должны предоставлять сведения о соглашениях, являющихся договорами о предоставлении финансовых услуг либо договорами, заключаемыми в процессе обычной хозяйственной деятельности, антимонопольные органы должны учитывать ряд положений действующего законодательства.

1) Кредитные организации гарантируют тайну сведений о счетах и вкладах, операциях по счетам и вкладам, сведений о своих клиентах (п. 1 ст. 857 ГК РФ) и корреспондентах, а также иной информации, устанавливаемой кредитной организацией самостоятельно, если это не противоречит федеральному закону (ст. 26 ФЗ «О банках и банковской деятельности»).

2) Понятие банковской тайны установлено в ст. 26 ФЗ «О банках и банковской деятельности». Банк обязывается хранить тайну не только по операциям по счету и вкладу, но и по другим операциям своих клиентов, осуществляемым на основе иных договоров: кредитного, лизинга, факторинга и др. Кроме того, в абз. 1 данной статьи допускается распространение банком режима банковской тайны и на иные сведения, устанавливаемые банком, если это не противоречит федеральному закону. Таким образом, полагают юристы, объектом охраны являются сведения о клиентах, об их операциях и состоянии счета. Следовательно, кредитная организация не обязана хранить в тайне сведения о контрагентах своих клиентов, а также другую информацию, не имеющую непосредственного отношения к банковскому счету (кроме сведений о клиенте), если она не взяла на себя такие обязательства. Перечень операций по счету, на которые распространяется действие банковской тайны, определяется в соответствии со ст. 848 ГК РФ. Тайна распространяется и на движение вкладов (размер, время и сумма поступления или изъятия, от кого и по каким основаниям поступают суммы и пр.). Сведения, составляющие банковскую тайну, должны быть получены кредитной организацией в процессе осуществления банковских операций и других сделок, предусмотренных ст. 5 ФЗ «О банках и банковской деятельности».

3) Каких-либо пределов для распространения правового режима банковской тайны на иные сведения федеральное законодательство не содержит. Однако тра-

диционно считается, что банковская тайна представляет собой особую разновидность коммерческой тайны. В этом случае следует руководствоваться Федеральным законом от 29 июля 2004 г. № 98-ФЗ «О коммерческой тайне». Требования этого Закона также необходимо учитывать при определении объема информации, включаемой в понятие «сведения о клиентах и корреспондентах». Сюда могут относиться любые данные о правовом, социальном, семейном и т.п. положении клиента. Например, информация о наличии у клиента ребенка, на обучение которого он переводит деньги, должна быть включена в понятие банковской тайны.

4) Федеральный антимонопольный орган отсутствует в перечне органов и должностных лиц, которым должны быть предоставлены сведения, составляющие банковскую тайну в соответствии со ст. 26 ФЗ «О банках и банковской деятельности». Поэтому в федеральных законах не содержится указание на обязанность кредитных организаций предоставить сведения, составляющие банковскую тайну, в федеральный антимонопольный орган и его территориальные подразделения. Данный вывод сделан и в Письме Центрального банка РФ от 30 июня 2003 г. № 99-Т о предоставлении сведений, составляющих банковскую тайну. Вместе с тем, как считают специалисты Банка России, если информация по счетам клиентов будет предоставлена кредитной организацией федеральному антимонопольному органу с согласия владельца счета или собственника имущества владельца счета, то это не будет являться нарушением законодательства РФ.

Каковы сроки составления антимонопольным органом протокола об административном правонарушении?

Ю. П. Белова, г. Казань

В соответствии со ст. 23.48 Кодекса Российской Федерации об администра-

тивных правонарушениях от 30 декабря 2001 г. № 195-ФЗ (в ред. от 3 марта 2008 г.) федеральный антимонопольный орган, его территориальные органы рассматривают дела об административных правонарушениях, предусмотренных Кодексом.

Согласно ст. 28.7 КоАП РФ, если после выявления административного правонарушения в области антимонопольного законодательства осуществляются экспертиза или иные процессуальные действия, требующие значительных временных затрат, проводится административное расследование.

Административное расследование производится по месту совершения или выявления административного правонарушения. Административное расследование по делу об административном правонарушении, возбужденному должностным лицом, уполномоченным составлять протоколы об административных правонарушениях, проводится указанным должностным лицом, а по решению начальника органа, в производстве которого находится дело об административном правонарушении, или его заместителя — другим должностным лицом этого органа, уполномоченным составлять протоколы об административных правонарушениях.

Срок проведения административного расследования не может превышать один месяц с момента возбуждения дела об административном правонарушении. В исключительных случаях указанный срок по письменному ходатайству должностного лица, в производстве которого находится дело, может быть продлен вышестоящим должностным лицом на срок не более одного месяца. По окончании административного расследования составляется протокол об административном правонарушении либо выносится постановление о прекращении дела об административном правонарушении. Требования к содержанию указанного протокола установлены ст. 28.2 КоАП РФ.

Как следует из ч. 2 ст. 28.2 Кодекса, в протоколе должны содержаться достаточные данные, указывающие на наличие события правонарушения (место, время, способ совершения и т.п.), а также другие сведения, необходимые для разрешения дела.

В зависимости от объема сведений, известных должностному лицу на момент выявления правонарушения, установлены три варианта составления протокола с различными сроками:

- если известны все необходимые сведения для разрешения дела, — протокол составляется немедленно после выявления совершения административного правонарушения (ч. 1 ст. 28.5 Кодекса);

- если отсутствуют сведения об отдельных обстоятельствах дела либо данные о физическом лице или сведения о юридическом лице, привлекаемых к ответственности, которые возможно получить до истечения двух суток с момента выявления совершения правонарушения, — протокол составляется в течение двух суток с момента выявления совершения административного правонарушения (ч. 2 ст. 28.5 Кодекса);

- если отсутствуют сведения об отдельных обстоятельствах дела, либо данные о лице, в отношении которого возбуждено дело об административном правонарушении, — протокол составляется по окончании административного расследования в сроки, предусмотренные ч. 5 ст. 28.7 Кодекса (ч. 3 ст. 28.5 Кодекса).

Как отмечают специалисты, к сведениям, которые могут быть выяснены в срок до двух суток с момента выявления административного правонарушения, относятся:

- сведения об отдельных обстоятельствах дела, отягчающих или смягчающих ответственность либо указывающих на малозначительность правонарушения;

- данные о физическом лице, в отношении которого возбуждается дело. Это фамилия, имя, отчество, дата рождения, место работы и должность, место жительства, семейное положение, количество лиц,

находящихся на иждивении, размер его зарплаты или иного заработка, пенсии или стипендии, привлечение ранее к административной ответственности и др.;

- сведения о юридическом лице, в отношении которого возбуждается дело (ИНН, ОКПО, полное наименование, юридический и фактический адрес, наличие на учете в соответствующем налоговом органе, наличие счетов в банках (расчетных, текущих и иных)).

При этом имеющая место в ряде антимонопольных органов процедура составления «служебной записки» в указанный срок (до получения необходимых сведений) противоречит действующему законодательству. 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).

Вместе с тем отсутствует единообразие судебной практики по данному вопросу. В п. 4 Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 24 марта 2005 г. № 5 «О некоторых вопросах, возникающих у судов при применении Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях» отмечается, что в порядке подготовки дела к рассмотрению судья должен установить, правильно ли составлен протокол об административном правонарушении с точки зрения полноты исследования события правонарушения и сведений о лице, его совершившем, а также соблюдения процедуры оформления протокола.

При этом подчеркивается, что существенным недостатком протокола является отсутствие данных, прямо перечисленных в ч. 2 ст. 28.2 КоАП РФ, и иных сведений в зависимости от их значимости для данного конкретного дела об административном

правонарушении. Например, отсутствие данных о том, владеет ли лицо, в отношении которого возбуждено дело об административном правонарушении, языком, на котором ведется производство по делу, а также данных о предоставлении переводчика при составлении протокола и т. п.

Несущественными являются такие недостатки протокола, которые могут быть восполнены при рассмотрении дела по существу. Сюда включаются нарушения установленных ст. 28.5 и 28.8 КоАП РФ сроков составления протокола об административном правонарушении и направления протокола для рассмотрения судьей (эти сроки не являются пресекательными), либо составление протокола в отсутствие лица, в отношении которого возбуждено дело об административном правонарушении, если этому лицу было надлежащим образом сообщено о времени и месте его составления, но оно не явилось в назначенный срок и не уведомило о причинах неявки или причины неявки были признаны неуважительными.

В свою очередь, в Постановлении Президиума ВАС РФ от 9 декабря 2003 г. № 10964/03 указано, что само по себе нарушение срока составления протокола об административных правонарушениях, предусмотренного ст. 28.5 КоАП РФ, не является основанием, исключающим производ-

ство по делу об административном правонарушении, если этим протоколом подтверждается факт правонарушения и он составлен в пределах срока давности, установленного ст. 4.5 Кодекса (для антимонопольного органа — один год).

Тем не менее большинство судов придерживаются иной точки зрения, чем высшие судебные инстанции. Например, нарушением срока составления соответствующего протокола считается составление документа на следующий день после выявления совершения административного правонарушения (Постановления ФАС Западно-Сибирского округа от 8 сентября 2004 г. № Ф04-6240/2004 (А81-4396-29); ФАС Волго-Вятского округа от 17 апреля 2007 г. № А29-7252/2006А и ряд других). В связи с этим не исключено принятие новых постановлений высших судебных органов, отражающих сложившуюся практику.

В настоящее время деятельность антимонопольных органов должна быть основана на строгом соблюдении административных процедур, в том числе предусмотренных ст. 28.5 КоАП РФ. Неукоснительное следование Закону будет способствовать повышению эффективности работы антимонопольной службы и станет действенным инструментом противодействия коррупции.

ЧИТАЙТЕ В СЛЕДУЮЩЕМ НОМЕРЕ

Бондарева Ю. Э.

Конкуренция на российском финансовом рынке

Жигун Л. А., Третьяк Н. А.

Совершенствование методики оценки состояний конкуренции

Мартусевич Р. А.

Социально неприемлемый критерий выбора победителя конкурса за инфраструктурные концессии

Семченко А. А.

**Конкурентный потенциал
и конкурентные преимущества предприятия**

ПРЕДСТАВЛЯЕМ ВАШЕМУ ВНИМАНИЮ АННОТАЦИИ ОТДЕЛЬНЫХ СТАТЕЙ

Жигун Л. А., д. э. н., профессор, Тихоокеанский государственный экономический университет, г. Владивосток

Третьяк Н. А., старший преподаватель Уссурийского филиала Тихоокеанского государственного экономического университета, г. Владивосток

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ СОСТОЯНИЙ КОНКУРЕНЦИИ

Сложившаяся к настоящему времени методика оценки состояний конкуренции во многом отстает от современных требований и науки о конкуренции и запросов практики к уровню достоверности ее состояния. Прежде всего, это касается динамических характеристик состояния конкуренции. В этом аспекте аналитики и практики вынуждены руководствоваться преимущественно интуитивными оценками. Они дают фрагментарное и приближенное представление о состоянии конкуренции.

Авторы на примере рынка ликероводочной продукции Приморского края (ЛВП ПК) разработали методику, которая расширяет представления о состояниях и характере конкуренции в любой фазе ее развития. Полученные результаты применения методики изложены ниже.

Осуществлению оценки состояний конкуренции предшествует этап идентификации рынка, включающий построение его операторной модели. Сравнительный анализ модели рынка ЛВП ПК показал, что он является олигополистическим с типичными для всех олигополистических рынков характеристиками. Они сильно отличаются от свойств, ха-

рактизирующих классические состояния «эталонного» рынка свободной конкуренции, определяющим свойством которого является следующее: «появление нового конкурента не вызывает изменений на рынке».

Во-первых, исследуемый рынок ЛВП в силу его олигополистичности обладает инерционностью. Полученный коэффициент инерционности (k_i) равен: $k_i = 1/|\alpha_i| = 1/0,1294 = 7,7$, где α_i — действительная часть i -го корня характеристического уравнения модели. В целом, коэффициент инерционности ЛВП ПК в 7,7 раза выше, чем у конкурентов «эталонного» рынка свободной конкуренции. Из этого следует, что олигополисты апатичны к происходящим изменениям запросов потребителей на рынке ЛВП ПК.

Во-вторых, олигополистический рынок ЛВП ПК обладает свойством колебательности, выражающимся коэффициентом колебательности $\mu = |\beta_i/\alpha_i|$, где β_i — мнимая часть i -го корня характеристического уравнения операторной модели. Следовательно, такому рынку генетически присуща неравномерность развития в фазе его формирования. В частности, на рынке ЛВП ПК $\mu = 0,6296i/0,1294 = 4,8655$. Следовательно, наибольший угол колебаний γ составит $78^\circ 38'$ ($\gamma = \arctg \mu$).

В-третьих, олигополистический рынок ЛВП ПК в фазе завершения формирования подвержен перерегулировке. Она заключается в переполнении рынка продукцией, превышающей потребности потребителей на 17,34 % и 16,66 % при появлении 10-го и 11-го конкурентов. Тем самым рынок ЛВП ПК по своей исходной природе подвержен превышению потребностей потребителей.

В-четвертых, олигополистический рынок ЛВП ПК обладает свойством свертывания. Данное свойство становится очевидным только после завершения первичного формирования олигополистического рынка (появление 13 конкурента). Оно заключается в том, что по мере дальнейшего появления новых конкурентов на рынке происходит общее уменьшение рынка (сокращается общий объем поставок продукции на рынок). Согласно построенной модели, коэффициент свертывания равен 2,1189 %. Это означает, что после завершения формирования олигополистического рынка появление каждого нового конкурента приводит к тому, что общий размер рынка уменьшается на 2,1189 %. По сути, олигополистический рынок генетически генерирует дефицит товарной продукции.

В-пятых, структура регулирования олигополистического рынка ЛВП ПК сложнее, чем свободного. В основном, это происходит за счет дублирования управляющего воздействия на входе и выходе.

Полученные результаты показывают типичные состояния олигополистических рынков в России. Они существенно отклоняются от эталонной траектории развития рынка при удовлетворении запросов потребителей в соответствии со свободной конкуренцией.

Мартусевич Р. А., младший научный сотрудник Института анализа предприятий и рынков ГУ-ВШЭ, г. Москва

СОЦИАЛЬНО НЕПРИЕМЛЕМЫЙ КРИТЕРИЙ ВЫБОРА ПОБЕДИТЕЛЯ КОНКУРСА ЗА ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ КОНЦЕССИИ

Конкурсы за право заключения концессионного соглашения являются одной из форм «конкуренции за рынок» и важнейшим этапом в организации концессионных проектов. В мире уже накоплен большой опыт конкурсов за концессии в различных инфраструктурных отраслях (энергетика, водоснабжение, транспорт и т. д.), однако не всегда этот опыт оказывался удачным, в частности, из-за использования неадекватных критериев выбора победителя конкурса. Автор статьи предпринял попытку выявить причины, по которым критерий максимума концессионной платы выбирается чиновниками в качестве критерия конкурса за концессию.

В экономической науке давно доказано, что использование критерия максимума концессионной платы (МКП) в отраслях естественных монополий несовместимо с целью минимизации монопольной ренты. Так, еще Лестер Телсер убедительно показал, что торги за концессию, подразумевающие в качестве критерия конкурса единовременные платежи за право обладания ей, могут предотвратить монопольное повышение нормы доходности, но при этом не обеспечить эффективности. Познер дополнил анализ Телсера, указав на то, что при альтернативном подходе, когда контракт присуждается фирме, предложившей наибольшую плату в расчете на одного пользователя или наибольший процент от валовой выручки, тарифы будут даже более высокими, чем тарифы нерегулируемого монополиста.

Результаты анализа Лестера Телсера и Ричарда Познера приводят к выводу о несовместимости использования критерия максимума концессионной платы и цели минимизации монопольной ренты. А, следовательно, использование этого критерия несовместимо также с целью сделать жизненно-важные инфраструктурные услуги более доступными для наименее обеспеченных групп населения, так как при прочих равных условиях более высокая монопольная рента означает более высокий тариф, делающий соответствующую услугу менее доступной для малоимущих граждан с точки зрения их способности платить.

Поиск истины в вопросе об использовании адекватных критериев выбора концессионера важен еще и потому, что, помимо привлечения частной инициативы и частного капитала, правильно организованная «конкуренция за рынок» является также весьма эффективным способом тарифного регулирования в отраслях естественных монополий.

Автор, усматривая в концессионной плате природу скрытого налогообложения, нарушающего принцип всеобщности и равенства, доказывает, что использование критерия максимума концессионной платы (МКП) в отраслях естественных монополий нарушает Налоговый кодекс РФ.

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 «Красногорская типография».
143400, Мос. обл., г. Красногорск, Коммунальный кв., д. 2
Заказ №